MAGAZINE
filière pro
GÉNIE CLIMATIQUE – SANITAIRE – AÉRAULIQUE

N°59 – Décembre 2018 - Janvier 2019
ISSN 1967-0303 - **10.00 €**

La parole à... :
Be Positive : un salon qui colle au terrain !

Prospective :
Constructions neuves - Gaz naturel et CESI optimisé : le solaire mieux valorisé

Chantier :
Watercat - Solution traitement ECS en hôtellerie... sans entretien !

Formation :
Objectif professionnalisation des métiers de la salle de bains pour L'Afisb

GIACOMINI
WATER E-MOTION

Le confort au plus près

NOUVELLE GAMME MTA MODULAIRE GIACOMINI
Module Thermique d'Appartement
Un concept énergétique décentralisé, pour le logement collectif et les écoquartiers.

Voir page 19

Dossiers - PAC Air/eau : cap sur la rénovation !
- Adoucisseurs : des produits de plus en plus posés par la filière sanitaire chauffage

CHOISISSEZ LES POMPES A CHALEUR CERTIFIEES NF ET OFFREZ A VOS CLIENTS LA GARANTIE D'UNE INSTALLATION DE QUALITE.

Parce que le bon dimensionnement d'une pompe à chaleur est un élément fondamental à la qualité de votre installation et à son bon fonctionnement, il est important que vous soyez sûr de votre choix. Grâce à la **certification tierce-partie** délivrée par Eurovent Certita Certification vous pouvez vous fier aux performances annoncées par le fabricant et vous engager sans risque sur le niveau d'efficacité énergétique de la pompe à chaleur que vous recommanderez à votre client.

La certification NF vous permet de vraiment comparer. Les performances des produits sont évaluées selon un même protocole. Les essais sont réalisés dans des conditions strictement identiques, et les audits en usine répondent aux mêmes exigences de compétence, d'impartialité et d'indépendance.

Avec plus de 2000 modèles de pompes à chaleur certifiées en France, la marque 'NF Pompes à chaleur' vous offre le plus grand choix.

Visitez notre site accessible 24h/24, 7j/7 et trouvez parmi **plus de 70 marques présentes sur le marché français** la pompe à chaleur qui donnera satisfaction à votre client.

PAR EUROVENT CERTITA CERTIFICATION
NF
POMPE À CHALEUR
www.marque-nf.com

www.certita.fr

Getty Images ©John Lund

sommaire

5 Édito

6 Actualités de la profession

6 Téréva : vous êtes servi en 10 minutes !
6 ISH
6 Le Produit remarquable de la salle de bains choisi par les particuliers
7 Certification Eurovent pour Gree
7 À Herblay, un seul showroom pour Envie de salle de bain et Point. P
7 La maison française de robinetterie Horus est rachetée par Kramer WTS Group
8 Les chiffres Clim'info
8 Hammel devient Ayor

9 La parole à...

9 BePositive : un salon qui colle au terrain !
10 CAH : vision internationale des solutions « confort de vie pour tous »...
11 GRDF - Chaudière gaz naturel et pile à combustible : une solution hybride...

12 Fournisseurs d'énergie

12 Butagaz s'engage à fond pour la conversion fioul/gaz

14 Prospective

14 GRDF - Constructions neuves - Gaz naturel et CESI optimisé : le solaire...

15 Fabricants

15 Dallmer : évacuer la douche efficacement et en beauté
16 Terrendis : une nouvelle dynamique avec Elydan
17 Schell se réorganise pour s'implanter durablement sur le marché

18 Négociants

18 Groupe Desenfans : allier numérique et comptoirs physiques

20 Bureaux d'études

20 Bastide Bondoux : nouveau cap pour les BE

22 Plan salon BePositive

22 Plan du salon...

24 Installateurs

24 Weishaupt - Eric Energy souligne la qualité des produits et du service...

26 Dossiers

26 PAC Air/eau : cap sur la rénovation !
30 Adoucisseurs : des produits de plus en plus posés par la filière sanitaire...

34 Chantier

34 Watercat - Solution traitement ECS en hôtellerie... sans entretien !

36 Réglementation

36 Mini-chaufferie dans les combles : une solution pour le neuf ou la rénovation

38 Formation

38 Objectif professionnalisation des métiers de la salle de bains pour L'Afisb !

40 Produits

40 Gros plan sur les boîtiers d'encastrement Delabie
41 Testo 300 : quand la mesure devient aussi facile que l'utilisation d'un smartphone
42 Trappes de visite Discret - La trappe qui change tout !
43 Adey : qualité et compacité pour tous
44 Et Wilo créa le circulateur intelligent...
45 Que du neuf chez North Star !
46 Ubbink : vos solutions rénovation en collectif
47 Giacomini propose un élément thermique modulaire

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 : Décembre 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.

ARRIVE EN FRANCE...

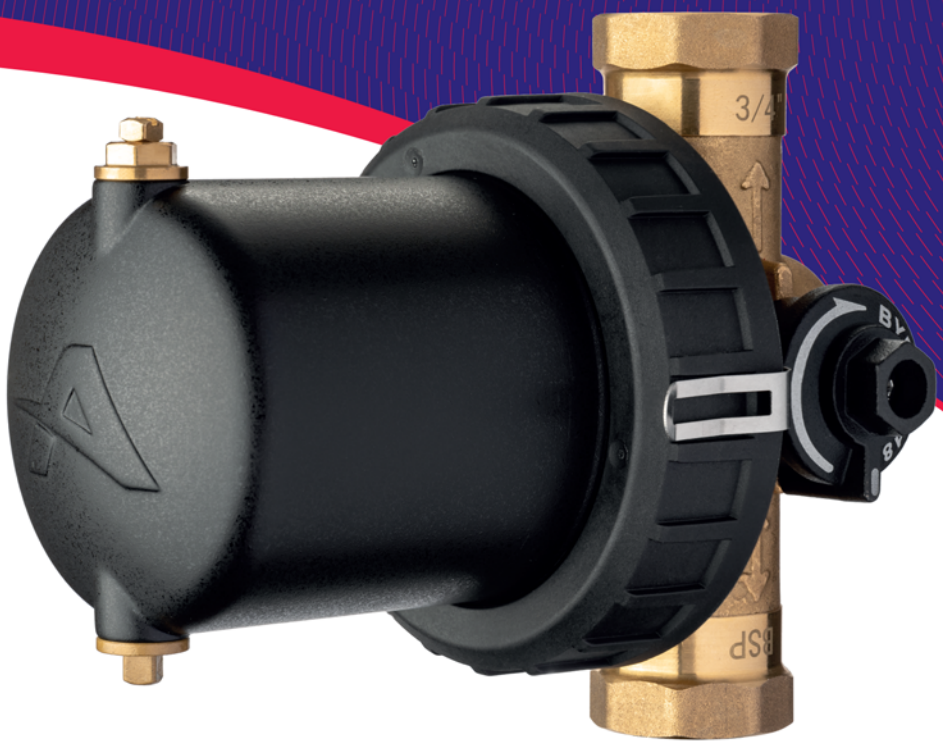
MagnaClean™ Atom

Petit espace.
Grande idée.

Est un filtre pensé pour être extrêmement compact, et répondre aux contraintes des espaces très exigus.

Avantages

- ✓ Lors de l'entretien, le filtre peut être mis sur bypass sans arrêt de maintenance
- ✓ L'entretien peut être réalisé en seulement deux minutes
- ✓ Injection facilitée des traitements ADEY *Rapide*®



ADEY™

adey.com/fr

Édito

Traiter l'eau : une question d'information !

L'intérêt de l'eau adoucie, indispensable au maintien des performances des équipements de la maison, est parfaitement appréhendé par les plombiers chauffagistes. C'est malheureusement loin d'être le cas de leurs clients.
Le rôle de l'UAE, l'Union française des professionnels du traitement de l'eau, est donc prépondérant pour l'évolution du marché des adoucisseurs.
Fondée en 1969, l'UAE constitue aujourd'hui la seule chambre professionnelle qui regroupe les acteurs des métiers du traitement de l'eau dans le bâtiment, à son point d'entrée (POE) et à ses points d'utilisation (POU). Elle représente 75 % des traiteurs d'eau en France.

Son rôle consiste à remplir six missions principales :
– informer le public et faire connaître le métier de l'affinage de l'eau (prestations, technologies éprouvées, obligation de résultat et de services) ;
– coopter les meilleurs professionnels du métier avec pour objectifs l'amélioration de la qualité des prestations et le respect par les adhérents des engagements présents dans le code de déontologie interne, ainsi que dans la charte d'engagement à l'égard des utilisateurs ;
– participer à l'évolution de la réglementation de la profession et à sa diffusion ;
– représenter le métier auprès des instances publiques françaises et européennes ;
– collaborer à l'élaboration de la normalisation française et européenne ;
– agir en tant que médiateur, après les dispositions de la loi Hamon, pour l'ensemble des entreprises du traitement de l'eau dans le bâtiment, à son point d'entrée et à ses points d'utilisation.

De leur côté les professionnels de terrain ont également un rôle à jouer en rappelant à leurs clients les principes fondamentaux suivants :
– à la maison, les avantages de l'eau adoucie sont nombreux pour la durée de vie des équipements, le bon fonctionnement du réseau, mais aussi pour la beauté de la peau et des cheveux, la souplesse du linge ou encore la brillance de la vaisselle ;
– avec l'eau adoucie, les effets néfastes du calcaire disparaissent. Un adoucisseur d'eau élimine les ions magnésium et calcium d'une eau dure. Or, ce sont bien le calcium et le magnésium qui sont responsables du calcaire et de l'entartrage des tuyauteries et équipements ;
– adoucir son eau est synonyme d'économies. En effet, les chauffe-eau et appareils électroménagers qui ne sont pas soumis aux méfaits du calcaire et donc de l'entartrage ont une durée de vie plus longue ;
– l'entartrage des canalisations et de la robinetterie entraîne une surconsommation. L'installation d'un adoucisseur permet donc de réaliser des économies d'énergie sensibles.

Pour toutes questions, n'hésitez pas à vous rendre sur www.jetraitemoneau.fr ou www.uae.fr

Patrick Scelles,
président de l'UAE

En bref

Bob se met aux granulés

Cet acteur multi-énergies, continue à diversifier son offre en proposant des granulés de bois. Butagaz propose également une livraison à domicile en deux fois, au plus près du lieu de stockage, un paiement en trois fois sans frais et le choix entre deux tailles de sacs (8 ou 15 kg de granulés) afin de simplifier la vie de ses clients.

Impact du coût de l'énergie

Le médiateur de l'énergie a présenté en octobre dernier les premiers résultats du baromètre Énergie-Info : « 15 % des personnes interrogées ont déclaré avoir souffert du froid l'hiver dernier (…) et 30 % des Français ont restreint leur consommation de chauffage afin de limiter leurs dépenses énergétiques. *» En cause, comme le rappelle le communiqué du médiateur, la mauvaise isolation des logements, mais aussi la hausse des prix du gaz et du fioul.*

La fin du fioul voulu par le gouvernement

Le Premier ministre, Édouard Philippe, a annoncé en novembre dernier l'instauration d'une prime à la conversion afin de faire disparaître d'ici à dix ans les chaudières au fioul. Cette prime permettra de prendre en charge un tiers du coût global de l'équipement et visera à inciter les Français à recourir aux énergies renouvelables.

Téréva : vous êtes servi en 10 minutes !

Avec son nouveau service, Click & Collect, le troisième acteur national de la distribution professionnelle en sanitaire et chauffage, filiale du groupe Martin Belaysoud Expansion, s'engage auprès de ses clients professionnels à fournir un service exclusif ultra-rapide, en dix minutes chrono. La marque, qui avait déjà amorcé le virage du digital en 2013 avec la création de son site marchand, affirme ainsi sa volonté de développer une véritable stratégie omnicanal.
Cette offre, jamais vue auparavant, garantit plus de flexibilité aux artisans en leur permettant rester 100 % opérationnels et d'éviter tout tracas sur les chantiers.
En pratique : il suffit de se connecter à tereva-direct.fr, via le site ou l'application mobile, de choisir l'agence la plus proche pour accéder à son stock en temps réel, puis de sélectionner les références voulues. Une fois la commande validée en ligne, il est possible de la récupérer en priorité à la caisse de l'agence concernée. Le tout, en l'espace de dix minutes.
Comme pour toute commande passée en ligne, des points au club fidélité sont alors cumulés pour gagner de nombreux cadeaux. ■

ISH

Pour la prochaine édition d'ISH qui se tiendra à Francfort du 11 au 15 mars 2019, c'est un salon entièrement restructuré qui s'offrira aux visiteurs. La construction d'un nouveau hall a en effet conduit au réaménagement des thématiques de façon plus claire et avec une meilleure transparence pour les visiteurs. Outre cette nouvelle conception du Parc des expositions, ISH change d'agenda : pour la première fois la manifestation débutera le lundi pour clore ses portes le vendredi, soit un jour d'exposition supplémentaire.
Plus de 2 400 exposants, parmi lesquels tous les leaders du marché et de la technologie, originaires tant d'Allemagne que de l'étranger, présenteront leurs nouveautés.
Autre moment d'importance : le partenariat avec la France, invitée d'honneur du salon ! Rappelons qu'ISH est le rendez-vous international par excellence de notre secteur d'activité, puisqu'en 2017 déjà, 64 % des exposants et 40 % des visiteurs étaient venus de l'étranger, sachant que la tendance à l'internationalisation est à la hausse et que les Français sont au troisième rang des visiteurs étrangers.
Les temps forts du salon concernant le chauffage seront représentés notamment autour de la digitalisation, des systèmes concernant la QAI, des équipements aux fluides alternatifs, de l'automation des bâtiments, de la modélisation (maquette numérique), du Smart Building.
Pour le secteur sanitaire, les solutions durables de systèmes intelligents de gestion de l'eau ainsi que le design de pointe dans la salle de bains seront mis en exergue.
Enfin, pour offrir aux visiteurs une meilleure visibilité, les événements seront répartis en trois faisceaux : Selection@ISH, Skills@ISH et Career@ISH. Le secteur Selection est dédié aux prix, au Forum des tendances Pop-up my Bathroom et aux visites guidées du salon. Skills regroupe les forums spécialisés et scientifiques qui abordent toutes les questions pertinentes du secteur. Le complexe Career est exclusivement consacré à la promotion des jeunes talents. ■

Le Produit remarquable de la salle de bains choisi par les particuliers

Cette année l'Afisb et les différentes associations de fabricants partenaires du palmarès des produits remarquables de la salle de bains ont souhaité que les particuliers puissent élire leur propre produit, parmi ceux que le jury avait déjà sélectionnés. Ils ont donc été invités à choisir leur Produit remarquable de la salle de bains sur le site spécialisé Stylesdebain.fr.
Il en résulte que c'est la baignoire Shower + Bath de Duravit qui a remporté le plus de suffrages de la part des près de 1 500 votants. Contrairement à la plupart des baignoires douches à porte, celle-ci est en solid surface, ce qui lui permet d'afficher un design différent, avec des bords affinés. Elle dispose également d'une banquette rembourrée multi-usages, qui fait office de siège pour se doucher assis ou faire un bain de pieds, mais qui, amovible, peut servir de dossier ou de plage de dépose. ■

Certification Eurovent pour Gree

Le géant chinois avance et confirme son implantation en Europe sous sa propre marque. Avec ce label de référence européen pour la certification des performances énergétiques de matériel de climatisation et de réfrigération, il renforce sa gamme industrielle GMV5. Rappelons que la certification Eurovent garantit les utilisateurs finaux sur les spécifications de conception et de consommation d'énergie indiquées par le fabricant et permet donc de comparer les caractéristiques techniques de produits similaires, sur la base de tests de performance réalisés selon une procédure d'évaluation commune menée par une entité indépendante.

La gamme VFR GMV5 de Gree se distingue par sa puissance élevée et son évolutivité. En combinant les unités extérieures, elle permet d'atteindre une puissance allant jusqu'à 88 CV, ce qui la positionne comme leader sur le marché. Tous les systèmes utilisent la technologie All DC Inverter. Ils bénéficient également de la technologie Stespless DC Inverter, qui permet de réguler la vitesse par intervalles de 5 Hz à 65 Hz maximum.

Tous les équipements disposent de la protection Golden Fin contre la corrosion et d'une durée de vie optimisée grâce à un équilibrage des heures de fonctionnement entre les compresseurs ainsi qu'au niveau de la rotation des modules extérieurs dans les systèmes de plus grande capacité.

De plus, le GMV5 assure un fonctionnement fiable même dans les situations d'urgence grâce à son mode spécifique évitant toute coupure jusqu'à l'intervention des services techniques.

À noter aussi que la gamme GMV5 peut être installée presque partout grâce à une longueur totale de tuyaux allant jusqu'à 1 000 m, une distance entre les unités intérieure et extérieure pouvant atteindre 165 m avec une différence de hauteur entre les unités extérieures et intérieures pouvant aller jusqu'à 90 m. ■

À Herblay, un seul showroom pour Envie de salle de bain et Point. P

Dans le Val d'Oise, **Point. P** et **Envie de salle de bain**, deux enseignes de Saint-Gobain Distribution Bâtiment France, jouent la carte de la synergie afin de proposer aux professionnels et aux particuliers une offre de spécialiste dans tous les univers de la maison, en particulier dans celui de la salle de bains.

Sur une surface de 1 000 m², les deux enseignes cohabitent, mettant en commun leur showroom, leurs solutions et leur expertise. Toutefois, chacune possède un espace d'exposition distinct. Celui de Point. P est composé de 25 mises en situation qui concernent l'intérieur et l'extérieur de la maison et sont réparties en six grandes tendances décoratives, parmi celles mises en avant par Envie de salle de bain dans son catalogue et dans ses propres magasins. À Herblay, l'enseigne spécialisée propose 11 mises en ambiances réparties sur 470 m². Chacune présente à la fois un style décoratif et une solution d'aménagement, comme le veut le concept lancé en 2017. Envie de salle de bain compte aujourd'hui 22 magasins en France. ■

La maison française de robinetterie Horus est rachetée par Kramer WTS Group

La société Horus a récemment rejoint Kramer WTS Group. La Maison française de robinetterie, « entreprise du patrimoine vivant » positionnée sur le segment haut de gamme du marché, va ainsi bénéficier des moyens d'un spécialiste qui, fabricant essentiellement pour les MDD des enseignes de distribution, a une activité complémentaire à la sienne. Avec Horus, Kramer acquiert une marque, laquelle va, de son côté, pouvoir s'appuyer sur un groupe suffisamment fort pour soutenir son développement.

La direction d'Horus sera assurée par Manuel Rodriguez, président de Kramer, qui devient celui d'Horus. François Retailleau en reste le directeur général. Tristan Rodriguez, directeur commercial et marketing de Kramer, devient également celui d'Horus.

« *Ce rapprochement sera rapidement créateur de valeurs pour l'ensemble de nos parties prenantes. Les années à venir s'annoncent passionnantes* », concluent les deux parties dans le courrier qu'ils ont adressé à leurs clients. ■

En bref

Encore une agence pour Clim+

Clim +, enseigne de Saint-Gobain Distribution Bâtiment France (SGDB France) spécialisée en chauffage, ventilation et climatisation pour les professionnels, ouvre une nouvelle agence en Hauts-de-France, à Beauvais (60). Clim+ optimise ainsi son maillage avec deux agences dans les Hauts-de-France.

Nouvelle certification NF réseaux de chauffage et distribution sanitaire

La NF 545 s'applique aux réseaux (tubes en matériaux de synthèse et raccords) de chauffage et de distribution sanitaire.

Largement éprouvés, les systèmes de chauffage et de distribution d'eau chaude et froide sanitaire en matériaux de synthèse devaient logiquement passer dans le domaine traditionnel. C'est chose faite.

Ces systèmes bénéficieront ainsi d'une garantie de qualité attestant de leur compatibilité dimensionnelle, de leur aptitude à l'usage et de leur durabilité.

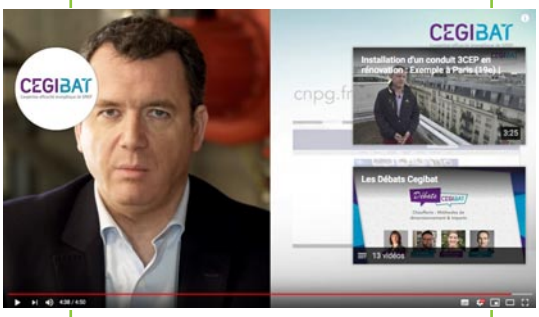
Trois familles de produits sont concernées : les systèmes multicouches, PEX et PB, les tubes en PEX et PB, les raccords métalliques pour tubes PEX et PB.

Les certificats des produits certifiés NF seront en ligne à partir du 1er janvier 2019.

En bref

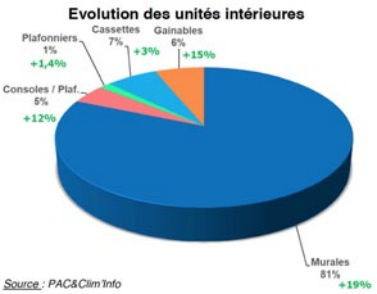
Nouvelle réglementation gaz

Au 1er janvier 2020 une nouvelle réglementation s'appliquera aux installations de gaz naturel en remplacement de l'arrêté du 2 août 1977.



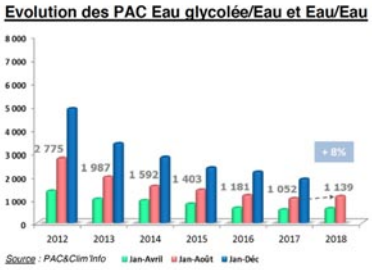
Ce nouvel arrêté, publié le 23 février 2018, définit les obligations de résultat (et les interdictions) en matière de sécurité pour les installations de gaz dans l'habitat. Il sera complété par cinq guides (installation gaz, évacuation des produits de combustion, site de production d'énergie, matériel gaz et aptitude professionnelle) qui décriront des conditions de mise en œuvre réputées satisfaisantes au nouvel arrêté.
Pour vous aider, Cegibat a réalisé trois vidéos sur YouTube : l'une dédiée aux bureaux d'études, l'autre aux installateurs et une troisième, plus générale, qui reprend les grands principes de la réglementation.

https://www.youtube.com/watch?v=vRbhLHF_7as



Les chiffres Clim'info

Concernant les équipements de climatisation et de pompes à chaleur mis sur le marché français pour la période de janvier à août 2018 :
Le marché de la PAC air/air continue sa forte progression en 2018, avec une croissance de 16 % par rapport à l'année dernière. Un niveau de vente record est atteint avec plus de 415 000 unités extérieures vendues sur les huit premiers mois de l'année.
Le premier quadrimestre avait été fortement dynamique (+28 %) sur un historique négatif. Et la croissance a continué sur le second quadrimestre (+8 %), alors que deuxième quadrimestre de 2017 avait déjà atteint un niveau très élevé. L'été chaud explique cette belle dynamique. La croissance est légèrement plus marquée en multisplits qu'en monosplits avec des progressions respectives de 21 % et 14 %. Les monosplits ont plutôt été tirés par les plus petites puissances et la croissance des multisplits est identique selon la puissance.
Dans le même temps, le marché des unités intérieures progresse de 17 %. Il est plutôt tiré par des unités intérieures typées résidentiel : murales (+19 %) et gainables (+15 %). Cela laisse à penser que c'est le secteur résidentiel qui dynamise le marché cette année.
– Pour le marché des PAC air/eau, voir notre dossier page 26.
– Le marché de la géothermie, quant à lui, retrouve des couleurs sur les huit premiers mois de l'année avec une croissance de 5 %.



À noter que l'année dernière sur cette même période, le marché était quasi stable et laissait entrevoir un retour vers de meilleurs jours, mais cette tendance ne s'est finalement pas concrétisée sur l'année complète.
Au vu des résultats de cette année, on peut espérer que cette croissance perdure dans le temps, bien qu'en restant vigilant et prudent sur un marché qui a subi de nombreuses baisses. Le marché des PAC eau glycolée/eau et eau/eau, qui représente l'essentiel du marché (78 %), est le plus régulier avec une croissance de 9 % de janvier à avril et 7 % de mai à août. Soit, sur les huit premiers mois de l'année, une croissance de 8 %. ■

Hammel devient Ayor

Le groupe familial Hammel, fondé en 1948, vient de se réorganiser et de changer d'identité, s'appelant désormais Ayor. « *Nous souhaitons simplifier notre organisation et réunir nos métiers sous une identité claire, simple et qui reflète notre culture de l'innovation, explique David Hammel, président du conseil de surveillance d'Ayor. De distributeur à industriel, nous souhaitons aujourd'hui devenir un hub au sein duquel se dessine l'avenir de la gestion de l'eau dans l'habitat.* »
D'où la réorganisation du groupe, qui a consisté à casser les silos avec la création de petites équipes pluri-métiers agiles, dans un style start-up, qui amène des chefs de projets, des acheteurs, des ingénieurs, des approvisionneurs ou encore des category managers, à collaborer dans des business units autonomes.
Si l'objectif à court terme est d'agrandir ses équipes et de renforcer ses capacités de production, Ayor veut également développer sa croissance (organique et externe) en France, mais surtout à l'international.
Les 400 salariés du groupe familial, créé en 1948, sont installés dans neuf pays. Ils ont réalisé en 2017 un chiffre d'affaires de 150 millions d'euros et livrés 35 millions d'articles, qui sont répartis dans sept familles de produits : robinetterie, douche, meubles, chauffage, traitement de l'eau, adduction et hydrocablage. ■

BePositive : un salon qui colle au terrain !

L'événement veut suivre le marché au plus près, en offrant la dynamique adéquate. C'est chose faite au vu de l'annonce de l'organisateur qui se veut très optimiste pour cette prochaine édition. Florence Mompo, de GL Events Exhibitions, lève le voile sur ce qui vous attend.

© Alexandre Moulard

BePositive 2019 : un salon entièrement dédié aux enjeux et solutions de la transition énergétique et numérique.

Filière Pro – L'édition qui se déroulera du 13 au 15 février prochain se présente-t-elle bien ?

Florence Mompo – Sans aucun doute. Nous attendons d'ores et déjà un plus grand nombre d'exposants que lors de la précédente édition, puisque, cette année, ce sont quelque 550 acteurs qui seront présents. Plus de 30 000 professionnels sont attendus, dont plus de 10 % internationaux. Il faut aussi signaler que Lighting Days – l'événement référence en France des marchés de la lumière, de l'éclairage et de la technologie LED – se tiendra pour la première fois conjointement à BePositive. Économie d'énergie, IoT, aménagement urbain, smart lighting, smart building, smart city seront au centre des débats sur les stands et au cœur des thématiques de conférences et animations. Cette présence correspond parfaitement à la tendance actuelle de décloisonnement des filières. Elle portera le nombre des exposants à 650. Dans cet environnement en profonde mutation, les opportunités de business et les besoins d'échange, de partage et de formation se développeront et s'intensifieront.
L'internationalisation est aussi une constante. En ce sens, nous accueillerons le 18e forum Eurafric organisé par l'Adea. Celui-ci favorise les collaborations entre les entreprises européennes et africaines dans le secteur de la transition énergétique, notamment sur les thématiques de l'eau, de l'énergie, des énergies renouvelables et de la ville durable. Un formidable potentiel en perspective !

D'autres nouveautés sont-elles prévues ?

Florence Mompo – Oui. Notamment une nouveauté essentielle répondant à une problématique importante rencontrée par notre secteur d'activité : la compétence des participants lors de la mise en œuvre des équipements. Nous avons donc décidé d'organiser, en partenariat avec des organismes de formation initiale et continue ainsi qu'avec les Compagnons du devoir, des espaces de travail autour des grandes thématiques du salon (EnR, ventilation, solaire photovoltaïque, BIM, etc.). Des démonstrations pratiques et pédagogiques seront également proposées pour sensibiliser les artisans et les prescripteurs tout en leur indiquant les solutions formation adaptées à leurs besoins.
Autres nouveautés : un workshop « Génie climatique » et un workshop « Les ateliers de l'Agence qualité construction », avec des temps d'échange, de partage et de conseil entre professionnels sur des thématiques techniques et concrètes.

Quelles seront les grandes thématiques du salon ?

Florence Mompo – Celles de notre marché autour des grandes tendances des énergies renouvelables, du génie climatique et du bâtiment performant avec un accent particulier mis sur le bois-énergie.
Les solutions connectées pour la transition énergétique et numérique seront aussi représentées dans l'offre des industriels présents.
Le salon abordera les enjeux du bâtiment bas carbone, de l'autoconsommation et du stockage, des solutions smart grids, E+C-, du bâtiment responsable 2020, de la ventilation et du traitement de l'air, sans oublier le cycle de vie d'un bâtiment, les bâtiments passifs/occupants actifs, la programmation pluriannuelle de l'énergie, la réglementation…
Les premiers retours d'expérience du label E+C-, seront également à l'ordre du jour, tout comme la nouvelle réglementation environnementale.

D'autres événements sont-ils à signaler ?

Florence Mompo – Nos trophées avec les BePositive Awards, qui récompensent et encouragent les nouvelles solutions et technologies des filières représentées sur le Salon. Quatre prix de l'innovation seront remis le 13 février 2019.
Signalons en parallèle le colloque photovoltaïque du Syndicat des énergies renouvelables et deux colloques de l'Ines, le Centre de recherche et de formation sur l'énergie solaire et le bâtiment.
L'Ademe donnera également des conférences sur le programme Obec (Objectif bâtiment énergie-carbone) et Enerplan – avec l'Ines et Tecsol – organisera des interventions sur la chaleur solaire organisée. ■

© GL Events Exhibitions

Florence Mompo,
de GL Events Exhibitions.

Propos recueillis par Virginie Bettati

Fiche technique

Dates : du 13 au 15 février 2019
Lieu : Lyon Eurexpo
Exposants : 550 marques et exposants
Visiteurs attendus : 30 000 professionnels
Pour plus d'informations : www.bepositive-events.com

CAH : vision internationale des solutions « confort de vie pour tous » sur fond de mixité générationnelle

Le think tank du Club de l'amélioration de l'habitat « confort de vie pour tous » a travaillé initialement sur l'adaptation préventive des logements. Objectif : améliorer le confort d'usage aux différentes étapes de la vie des occupants, en assurant leur bien-être. Dans leur grande majorité, les habitants souhaitent vivre chez eux le plus longtemps possible. Pour autant, les personnes avançant dans l'âge souffrent souvent de solitude, générant des difficultés au quotidien, rendant parfois compliqué le maintien à domicile et imposant de fait le recours aux établissements pour personnes âgées.

© SDP

Jean-Pascal Chirat,
délégué général du CAH.

Filière Pro – Comment prendre en compte cette problématique sociétale ?

Jean-Pascal Chirat – Face à ces mutations démographiques et sociales, de nouvelles façons d'habiter apparaissent, en réponse au défi du vieillissement. Le CAH s'est donné les moyens de les observer dans différents pays en suivant la mission internationale de l'association Oldysey. Cette mission vise à étudier l'innovation sociale au service du bien-vieillir.

Durant l'année 2018, les deux fondateurs de cette association se sont rendus dans des pays particulièrement touchés par le vieillissement de leur population. Des pays où le contrat intergénérationnel est en profonde mutation. Leur but était de mieux comprendre comment se crée le lien entre les générations dans différentes cultures. L'objectif à plus long terme étant de répliquer en France les meilleures innovations sociales puisées à travers le monde.

Quel a été le premier constat ?

Jean-Pascal Chirat – La mixité générationnelle s'impose comme une réalité sociale. Toutes les générations peuvent tirer profit de cette nouvelle opportunité. On observe une volonté chez les jeunes et les anciens de renforcer les liens entre générations. Dans son ouvrage *La guerre des générations aura-t-elle lieu ?*, le sociologue Serge Guérin nous dit qu'« *auparavant subi, évident et mécanique, ce lien est maintenant choisi, pensé et réciproque* ».

Il a donc été observé dans différents pays l'essor d'une économie sociale et solidaire se traduisant sous différentes formes : transmission de savoir, mentorat, logements partagés, échange de services, bénévolat intergénérationnel…

Pouvez-vous nous développer quelques exemples ?

Jean-Pascal Chirat – Citons différents retours d'expériences répondant à des enjeux distincts :

– Retrouver un lien social à proximité d'une ville avec l'habitat participatif (Cohabitat Québec). Un collectif d'habitants québécois de toutes générations a créé un « Village urbain » lieu mêlant appartements privés et espaces communs où s'organisent des activités intergénérationnelles. Des enfants aux adultes de 85 ans, tous tissent des liens et partagent plusieurs moments de vie : entretien des espaces collectifs, préparation de repas communautaires, activités de groupe… la clé de succès d'un cohabitat, c'est son mode de gouvernance et de prise de décision pour l'animation de la vie en collectivité. Les habitants de Cohabitat Québec ont adopté la « sociocratie » et l'ont adapté à leur contexte.

– S'épanouir dans un univers social qui correspond à ses envies, avec les résidences affinitaires EngAge, en Californie. Il s'agit ici d'habitations seniors organisées autour de l'art. Aux États-Unis, la tendance aux lieux de vie communautaires ou centrés autour d'intérêts communs se développe fortement. Dans ces résidences seniors l'important, ce ne sont pas les installations, mais plutôt le projet de vie en perspective de l'art et de la culture ; les résidents, souvent eux-mêmes issus du milieu artistique, se voient offrir tout un programme d'activités artistiques de qualité.

– Adapter le territoire et pas seulement le logement, avec les maisons multigénérationnelles MutterZentrum implantées en Allemagne. Il s'agit de lieux de proximité ouverts et chaleureux qui attirent toutes les générations autour d'une offre de restauration abordable et de qualité. Disposant d'espaces dédiés aux enfants, aux mères et aux personnes âgées, avec des activités intergénérationnelles pour rompre leur isolement, répondre à leurs besoins, leur apporter des soins. À l'origine, il s'agissait de créer des foyers pour pallier l'isolement social des jeunes mères. Par la suite, l'idée a été élargie pour concevoir ces maisons dans plusieurs centaines de lieux dans les länders allemands.

D'autres modèles pourront être présentés, notamment sous forme de vidéos sur le site du CAH. Ils ont en commun de permettre un accompagnement de la vie sociale des aînés tout en préservant leur liberté. ■

Propos recueillis par Michel Laurent

Chaudière gaz naturel et pile à combustible : une solution hybride d'avenir

© Viessmann

La chaudière gaz naturel à cogénération équipée d'une pile à combustible devrait disposer d'un titre V dans le courant du premier semestre de 2019. De quoi répondre aux attentes des constructeurs de maisons individuelles.

Technologie connue depuis plusieurs décennies déjà, la pile à combustible arrive aujourd'hui dans la maison individuelle avec des solutions de micro-cogénération. Si la R & D se poursuit chez les fabricants, les premières applications domestiques de chauffage, de production d'ECS et de génération d'électricité simultanées sont bien réelles, notamment dans le cadre d'un partenariat entre GRDF et Viessmann.

Sur la base de premiers tests en situation réelle réalisés en 2013, Viessmann a débuté la commercialisation de ses chaudières gaz naturel à micro-cogénération équipées d'une pile à combustible dès 2014 en Allemagne. Cette même année, dans le cadre du projet européen Epilog (dont GRDF est partenaire), trois chantiers tests ont été installés dans l'est de la France pour donner lieu à une commercialisation dans l'Hexagone en 2017, avec des équipements de seconde génération.
Plus récemment, en mai 2018, en partenariat avec l'Ademe et GRDF, Viessmann a lancé un nouveau démonstrateur national en vue d'une pré-massification de l'offre. Ainsi, 20 chaudières gaz naturel à micro-cogénération équipées d'une pile à combustible sont déployées chez des particuliers (rénovation) via le réseau d'installateur Viessmann, dont 10 installations instrumentées qui bénéficient d'un suivi par le Costic. Par ailleurs, 30 autres installations sont déployées en maisons individuelles auprès de bailleurs sociaux. Les retours d'expérience sont attendus sur la période 2018-2020.

Bientôt la troisième génération

En 2019, le fabricant prévoit d'introduire sa troisième génération d'équipements. Alimentée en gaz naturel (duquel est extrait l'hydrogène), la pile à combustible délivre 750 W électriques pour 1 100 W thermiques. L'énergie thermique produite réchauffe un ballon de stockage ECS de 220 litres. Cette énergie peut aussi être aiguillée vers un échangeur (module hydraulique) pour les besoins de chauffage. En parallèle, une chaudière gaz naturel délivre une puissance de 11 kW pour le chauffage et de 35 kW pour l'eau chaude sanitaire. Au moment du soutirage, l'eau chaude sanitaire passe par la chaudière, qui lui délivre alors, si besoin, l'appoint de chaleur nécessaire jusqu'à atteindre la consigne en température.
Si la pile à combustible actuelle peut fonctionner 22 heures d'affilée pour 2 heures de régénération (processus automatique nécessaire au nettoyage du cœur de pile), la pile de troisième génération permet un fonctionnement continu de 48 heures.
La nouvelle pile inclut un gestionnaire de fonctionnement pilotant prioritairement l'équipement en fonction des besoins de la charge thermique ou électrique. Dans tous les cas, la puissance thermique et électrique délivrée par la pile est fixe. Toutefois, il se pourrait que cette puissance devienne modulable…

80 000 heures et plus encore…

La deuxième génération de piles à combustible intégrées par Viessmann nécessite un entretien après deux, quatre, cinq, six, huit et dix ans de fonctionnement. Le fabricant garantit 70 000 heures de marche en l'état actuel de ses retours d'expérience, sachant que la pile à combustible peut offrir ses services sur une bien plus longue période. La troisième génération, qui verra le jour dans le courant de 2019, fera l'objet d'intervalles de maintenance encore plus espacés et pour une durée de fonctionnement garantie de 80 000 heures.
Dans tous les cas, même après 80 000 heures de marche, la pile à combustible délivre un niveau de puissance (thermique et électrique) quasi identique à celui des puissances nominales d'origine.

Rénovation, neuf, individuel et petit collectif

Le couplage entre chaudière gaz naturel et pile à combustible répond parfaitement aux besoins de rénovation des installations domestiques. Récemment déposée par Viessmann pour son offre de micro-cogénération, une demande de titre V devrait aboutir au premier semestre de 2019 afin de satisfaire les attentes en matière de constructions neuves. Demain, une pile à combustible alimentée en gaz naturel pourra tout à fait venir compléter la chaufferie existante de petits immeubles collectifs.
À ce jour, GRDF dispose ainsi d'un retour d'expérience sur l'installation de 53 systèmes, avec des résultats tout aussi concluants sur près de 200 000 heures cumulées de fonctionnement. ■

Michel Laurent

Comment ça marche ?

La base de la combustion dite « froide » est la réaction chimique de deux substances : hydrogène et oxygène. L'hydrogène est obtenu grâce à un reformeur (intégré à la pile) qui extrait la molécule d'hydrogène à partir du gaz naturel ou du biogaz. La réaction chimique se déroule entre deux électrodes. Amené sur l'anode, l'hydrogène est divisé par un catalyseur en ions positifs et électrons négatifs. Les électrons se déplacent jusqu'à la cathode via un conducteur électrique, ce qui produit un courant électrique. Parallèlement, les ions d'hydrogène chargés positivement accèdent à la cathode via les électrolytes (membrane à échange ionique) où ils se combinent finalement à l'oxygène pour former de l'eau. La chaleur est ainsi libérée.

Butagaz s'engage à fond pour la conversion fioul/gaz

En phase parfaite avec la prime à la conversion[1] annoncée en novembre dernier par le gouvernement afin de faire disparaître, d'ici à dix ans, les chaudières au fioul, Butagaz rappelle ses solutions, à la fois efficientes et respectueuses de l'environnement. Sébastien Aragon, chef de marché, refait le point sur les offres du fournisseur d'énergie.

© Butagaz

Sébastien Aragon,
chef de marché.

Filière Pro – Ces offres font-elles intervenir Butagaz en tant qu'acteur multi-énergie ?

Sébastien Aragon – Bien sûr. Le but est de proposer des alternatives plus propres, plus économiques et plus pratiques, à la fois avec le propane et les granulés.

Nos solutions chauffage réduisent de façon sensible l'empreinte carbone, puisque passer au gaz en citerne réduit en général la consommation énergétique de 20 % et les émissions de CO_2 jusqu'à 24 %.

Il faut insister auprès des utilisateurs sur le fait que le choix du gaz est plus respectueux de l'environnement : avec une installation à condensation gaz naturel ou propane à la place du fioul, non seulement les émissions de CO_2 sont réduites de façon très significative, mais aussi bon nombre de polluants. En effet, le gaz émet peu de particules fines, pas de fumées ni de suies et pratiquement pas d'oxydes d'azote.

Quant aux granulés de bois, c'est une énergie 100 % renouvelable au service d'un mélange énergétique 100 % efficace ! Associer un poêle à granulés par exemple avec une chaudière à condensation, c'est la garantie d'obtenir une installation très performante, plus écolo et en plus très agréable, puisque les utilisateurs profiteront du plaisir du feu avec un équipement très décoratif.

Les granulés de bois de Butagaz, appelés les granulés de Bob, du nom de sa fameuse mascotte, sont écologiques et possèdent un fort pouvoir calorifique. Ils s'utilisent dans des appareils de chauffage spécifiquement conçus pour leur combustion et faciles à installer : les poêles ou les chaudières à granulés. Grâce à leur qualité premium, les granulés de Bob assurent une combustion optimale et un entretien limité pour réduire sa consommation d'énergie tout en ayant un impact moindre sur l'environnement.

Butagaz propose-t-il également des solutions rassurantes pour convaincre les utilisateurs ?

Sébastien Aragon – Oui, notamment avec notre Pack écoconfortique, qui rencontre d'ailleurs un franc succès, puisqu'il a enregistré en 2018 une augmentation de 30 % des adhésions ! C'est donc une offre particulièrement attractive. Destinée aux particuliers dont le logement est chauffé au gaz en citerne, notamment dans une zone non desservie par le gaz de ville, elle assure aux clients de Butagaz un quotidien simplifié et une grande tranquillité d'esprit. En effet, ils règlent une mensualité fixe, sous réserve d'une consommation conforme aux habitudes déclarées, dans la limite d'une surconsommation inférieure ou égale à 10 % par rapport à la consommation annuelle estimée, (le budget annuel global étant revu automatiquement chaque année et revalorisé uniquement en fonction de l'inflation, car le prix du gaz n'est plus lié au cours du marché). Cette solution comprend aussi l'entretien, la maintenance et la livraison du gaz. Il s'agit d'une offre transparente et rassurante, puisque le client peut suivre sa consommation de gaz propane via son espace client.

Y a-t-il d'autres actions pour favoriser la conversion ?

Sébastien Aragon – Plusieurs incitations permettront de motiver les professionnels de terrain ! En participant jusqu'à la fin de l'année 2019 à un défi très attrayant, les installateurs pourront gagner un voyage de quatre jours pour deux personnes au Brésil dès qu'ils auront enregistré quatre conversions d'une installation fioul au gaz en citerne, mais aussi un week-end dans un château pour deux personnes pour quatre conversions d'une installation fioul au gaz naturel.

Signalons également notre partenariat avec des fabricants de chaudières. Leurs commerciaux partiront en tournée dans différentes régions de France avec les commerciaux Butagaz afin d'aller à la rencontre de leurs réseaux d'installateurs respectifs. Encore une occasion de multiplier les échanges et de délivrer le message de la substitution fioul/gaz dans un rapport gagnant/gagnant ! ■

© Butagaz

« La conversion fioul/gaz apporte une solution très économique à vos clients par rapport à une solution par PAC par exemple, avec un investissement compris entre 3 000 € et 6 000 €, desquels il faudra déduire primes et aides. »

Propos recueillis par Virginie Bettati

1 – Cette prime devrait permettre de prendre en charge un tiers du coût global de l'équipement.

LA QUALITÉ SE REPÈRE VITE

CANALISATIONS DE DISTRIBUTION ET D'ÉVACUATION DES EAUX

QUALITÉ POUR LE BÂTIMENT

La marque de certification du

CSTB
le futur en construction

COMPATIBILITÉ DES RACCORDS ET TUBES PEX ET PB

QB atteste, essais à l'appui, la compatibilité de l'ensemble des systèmes QB08 de tous les fabricants titulaires (hors multicouche).

AU-DELÀ DES NORMES EUROPÉENNES PRODUITS

Certification d'une durabilité supérieure aux normes et de la fonctionnalité chauffage (en options).

UNE MARQUE QUI PROGRESSE

Recherche appliquée pour certifier la résistance aux produits désinfectants et une durabilité plus précise.

qb.cstb.fr

GRDF - Constructions neuves - Gaz naturel et Cesi optimisé : le solaire mieux valorisé

Dans le cadre de la RT2012, le couplage entre une chaudière gaz naturel à condensation et un chauffe-eau solaire individuel (Cesi) permet d'apporter au bâtiment la part d'énergie renouvelable nécessaire. Lorsque le Cesi est dit « optimisé », l'installation gagne en performance et en compacité. Explication.

© Viessmann

Capter le rayonnement solaire en toiture pour chauffer de l'eau grâce à un procédé directement thermique n'est pas un concept nouveau, le chauffe-eau solaire individuel est même l'une des plus anciennes méthodes, à rendement élevé, pour faire entrer l'énergie renouvelable dans la maison. S'il est vrai que des installations, qualifiées de contre-référence ont fait du tort à ce concept et dégradé fortement la confiance des professionnels, bien des évolutions apportent aujourd'hui les bases d'une confiance nouvelle.

Ainsi, la filière s'est-elle professionnalisée et les solutions proposées par les fabricants ont-elles largement évolué. À présent, les acteurs du métier ont appris, se sont formés et redémarrent avec de nouvelles offres pertinentes. La simplicité a pris le pas sur certaines technologies trop complexes et inadaptées.

Mariage gaz naturel et solaire thermique

Au service de la maison individuelle RT2012, la solution constituée d'une chaudière gaz à condensation et d'un chauffe-eau solaire individuel prend tout son sens. La recherche d'optimisation énergétique a même conduit les fabricants à proposer la notion récente de « Cesi optimisé ».

Le Cesi optimisé

L'optimisation se rapporte ici à plusieurs points. Elle porte notamment sur le fait que le ballon de stockage solaire n'est plus équipé d'un serpentin, par lequel la chaudière gaz pouvait jusqu'alors apporter l'appoint d'énergie nécessaire (lorsque le rayonnement solaire ne suffit pas à répondre aux besoins d'eau chaude). Dorénavant, le Cesi optimisé stocke l'eau chauffée par les capteurs en toiture. Lorsqu'elle est soutirée, cette eau passe systématiquement par le corps de chauffe de la chaudière gaz naturel. C'est alors que cette dernière porte, si nécessaire, l'eau à température de consigne. L'appoint gaz naturel n'est donc assuré qu'en cas de besoin, et non de façon systématique dans le ballon de stockage. D'où une perte thermique de stockage bien inférieure et un niveau de confort élevé.

Une solution simple et compacte

Cette stratégie d'appoint par une chaudière gaz naturel induit également, à confort équivalent, un ballon solaire de moindre volume. Pour un Cesi classique de 300 litres, un Cesi optimisé de 250, voir 200 litres peut aujourd'hui suffire en maison individuelle : gain de place à la clé.

Dans le ballon, la température de l'eau peut monter jusqu'à 80 °C grâce à la boucle primaire circulant dans le capteur en toiture. À l'autre bout de l'installation, la chaudière gaz est alors largement capable d'assurer l'éventuel appoint pour délivrer une eau à température constante.

Hormis le circulateur de la boucle primaire, le Cesi optimisé n'embarque donc aucune pièce mécanique en mouvement. Sa durée de vie est estimée entre quinze et vingt ans. Le ballon solaire comportant un échangeur en moins fait que le coût global de l'installation est maîtrisé.

Des équipements éprouvés

La chaudière gaz naturel à condensation est reconnue par tous les acteurs de la filière comme une solution largement éprouvée, et cela sur l'ensemble de son cycle de vie. Alliée à des technologies solaires à la fois innovantes et matures, elle répond globalement aux besoins en énergie renouvelable d'une maison individuelle. En toiture, une surface de capteurs de 2 à 2,5 m² est suffisante pour assurer la production d'eau chaude du foyer.

La boucle solaire est elle aussi optimisée, car de nombreux fabricants proposent des installations assemblées en usine : prémontage des raccords, départs hydrauliques, circulateurs d'une part et capteurs thermiques montés sur châssis d'autre part.

Des solutions contre la surchauffe estivale

La surchauffe de l'eau dans les capteurs en toiture a été à l'origine d'une partie des problèmes dont les utilisateurs de Cesi ont pu être victimes. Aujourd'hui, il existe des solutions qui l'empêchent. Il s'agit des systèmes dits « autovidangeables », pour lesquels le circulateur envoie de l'eau dans les capteurs en toiture, seulement tant que la température de consigne n'est pas atteinte dans le ballon.

Autre solution permettant d'éviter la surchauffe : l'usage de capteurs à émissivité variable. Ainsi, lorsque la température de surface du capteur reste basse, l'absorption du rayonnement solaire est maximale (faible émissivité). Lorsque cette température dépasse un seuil, l'émissivité du capteur augmente, afin que le rayonnement solaire soit principalement réfléchi et donc sans incidence thermique ou presque sur le circuit primaire ! ■

Michel Laurent

Dallmer : évacuer la douche efficacement et en beauté

Dallmer est le spécialiste allemand du drainage de l'eau dans l'hôtellerie et les bâtiments résidentiels ou industriels. Pour la salle de bains, il propose différents systèmes d'évacuation, dont des caniveaux de douche à la conception originale. Explications de Klaus Kaufmann, responsable export de la marque.

Quelques mots sur la société Dallmer ?

Klaus Kaufmann – Dallmer est une entreprise familiale allemande créée en 1913, au départ pour faire de la gravure, et qui opéra – en 1957 – un virage dans le domaine du sanitaire, notamment avec la fabrication de pièces de raccordement, de siphons et de systèmes d'écoulement au sol. Depuis, le sanitaire est notre principale activité industrielle. Nous apportons des solutions originales et durables en matière d'évacuation des eaux de la douche avec la constante volonté de proposer – pour les salles de bains – des produits à la fois design, fonctionnels et de haute qualité.

En quoi vos produits sont-ils différents des autres ?

Klaus Kaufmann – Nos gammes de caniveaux principales – il y en a sept : CeraFloor Select, CeraWall Select, CeraWall Individual, CeraFloor Pure, CeraWall Pure, Zentrix et CeraNiveau – sont construites autour d'un corps d'avaloir universel baptisé DallFlex. Ce corps d'avaloir est indépendant du caniveau proprement dit, auquel il vient se clipser lors de l'installation. Cette particularité de Dallmer présente plusieurs avantages : une réduction du nombre de références produits pour les professionnels, un entretien facilité du siphon qui est amovible et aisément accessible, la possibilité d'ajuster la longueur du caniveau sur le chantier. Nos deux gammes CeraFloor Pure et CeraWall Pure permettent de réaliser tous les projets de douche à l'italienne en neuf et en rénovation. La première, CeraFloor Pure, assure l'évacuation de la douche au niveau du sol ou du mur ; la deuxième, CeraWall Pure, est adaptée uniquement au mur, la grille du caniveau étant en forme de L. Toutes deux offrent, dans un budget raisonnable, une qualité et un design haut de gamme : les grilles des caniveaux sont en acier inoxydable de 1,5 mm d'épaisseur, incluent les pentes latérales nécessaires, présentent des surfaces brossées mates ou en PVD et se déclinent dans des coloris métallisés. Concernant la pose, l'étanchéité est assurée grâce à une collerette livrée séparément (à plat) et fixée sans outil en un simple clic sur le corps d'avaloir. De plus, un cadre interchangeable asymétrique permet une adaptation du système d'évacuation à différentes épaisseurs de revêtement mural (de 12 à 32 mm, colle incluse) et de sol (de 12 à 24 mm). Trois longueurs de caniveaux sont disponibles pour chaque gamme : 900, 1 000 et 1 200 mm, adaptables sur le chantier. Les débits d'évacuation sont compris entre 0,5 et 0,83 litre par seconde selon les modèles.

Caniveau CeraWall Pure

Depuis peu, vous proposez des caniveaux en pack. Qu'en est-il ?

Klaus Kaufmann – Nous lançons en effet deux kits complets, comprenant un corps d'avaloir DallFlex associé, pour l'un des kits, à un caniveau CeraFloor Pure (pour une installation centrale sur le receveur) et, pour l'autre, à un caniveau CeraWall Pure (pour une installation murale). Deux hauteurs d'encastrement sont proposées, de 90 mm ou 65 mm, ainsi que trois longueurs de caniveaux, de 900, 1 000 et 1 200 mm, ajustables. Ainsi, dans un seul carton, qui correspond à une seule référence, le professionnel trouve un ensemble complet à prix attractif, facile à commander et prêt à poser. L'emballage, doté d'une poignée, facilite aussi le transport.

Quels sont les autres produits d'évacuation de la salle de bains disponibles dans votre catalogue ?

Klaus Kaufmann – Nous proposons des sols de douche prêts à carreler, intégrant l'avaloir DallFlex au centre, sur un bord extérieur ou à proximité de celui-ci. Selon le modèle, il est adapté à l'un des sept caniveaux déjà mentionnés. Il est adapté aux fauteuils roulants, pour peu que le revêtement de sol soit réalisé à l'aide de carreaux d'au moins 5 x 5 cm. L'encombrement en hauteur est de 75 mm minimum. ■

Propos recueillis par Marianne Tournier

Terrendis : une nouvelle dynamique avec Elydan

L'union fait la force ! Après l'acquisition de la filiale française de Polypipe Group PLC, RYB se donne une nouvelle identité avec Elydan, révélant ainsi la puissance du groupe. Marc-Antoine Blin, président-directeur général du groupe Elydan, et Philippe Charlès, directeur commercial de la division chauffage de la branche bâtiment d'Elydan, nous dévoilent les nouvelles opportunités qui s'offrent à ce fabricant de tubes pré-isolés, de capteurs géothermiques et de puits climatiques.

© Terrendis

Marc-Antoine Blin
président directeur général
groupe Elydan.

© Terrendis

Philippe Charlès
directeur commercial
bâtiment – sanitaire et chauffage – DC.

Pouvez-vous nous retracer l'historique du groupe RYB ?

Marc-Antoine Blin – Fondé en 1962, le groupe RYB est progressivement devenu le premier extrudeur de polyéthylène en France ainsi qu'un acteur européen majeur dans la conception et la fabrication de solutions polyéthylène pour le transport de fluides dans les domaines de la construction-BTP, de l'eau, du gaz et de l'environnement. Avec quatre usines en France et en Belgique, il s'est structuré autour de pôles d'activités et filiales, dont fait partie Terrendis depuis 2009.

En 2018, le groupe acquiert la filiale française de Polypipe Group PLC, un des principaux fabricants européens de tubes en matière plastique, de conduits pour les installations électriques et de conduits de ventilation, avec trois usines situées à Castres (81), Seppois-le-Bas (68) et Aubagne (13), 200 collaborateurs et un chiffre d'affaires de 67,6 millions d'euros en 2017. Une opération qui a permis à RYB de pratiquement doubler de taille !

Cela a été l'occasion de créer le groupe Elydan ?

Marc-Antoine Blin – Oui, dès 2018, la volonté de regrouper l'ensemble des acquisitions du groupe sous une même bannière s'est imposée afin de créer une identité forte pour toutes nos équipes, d'accompagner nos projets de croissance en France et à l'international et, bien sûr, de caractériser le dynamisme du groupe !

Aujourd'hui le groupe Elydan s'organise autour de deux branches : la branche bâtiment, comprenant Jano pour la distribution de matériel électrique et Terrendis pour le chauffage/sanitaire, et la branche infrastructures et réseaux, avec RYB.

Le groupe compte à présent sept usines en France et en Belgique avec une production de 210 000 kilomètres de tubes et canalisations par an. Il emploie près de 400 collaborateurs, pour un chiffre d'affaires consolidé de 120 millions d'euros et une présence dans une quinzaine de pays.

Quant à notre force logistique, elle représente plus de 70 camions au départ journalier de nos usines et entrepôts.

Il faut aussi signaler notre savoir-faire avec des matériaux 100 % recyclables pour réduire l'impact environnemental et le bilan carbone par rapport aux matériaux traditionnels.

Concrètement qu'est-ce qui va changer avec la création d'Elydan ?

Philippe Charlès – Au fil des années, Les opérations de croissance ont permis de renforcer et de diversifier les activités du groupe.

Mais au-delà de cette acquisition qui capitalise sur la force des marques existantes sur leurs marchés respectifs, c'est la synergie des différents centres de recherche qui apportera une dynamique sans égale à nos secteurs d'activité.

Cela permettra aussi d'optimiser l'administration, les investissements dans les moyens et outils de production. Bref, il s'agit d'exploiter le meilleur de chacun.

C'est désormais également une gamme de produits beaucoup plus large qui est proposée à nos distributeurs. Le professionnel trouvera chez un même fournisseur des équipements complémentaires proposés par Terrendis et Jano, alors qu'auparavant il devait se rendre chez son distributeur chauffage/sanitaire, puis chez son distributeur électricité. C'est aussi un avantage pour le fournisseur qui, pourra regrouper ses achats auprès du groupe Elydan. ■

Propos recueillis par Virginie Bettati

> ***Philippe Charlès :*** « La nouvelle organisation du groupe permettra aux professionnels de compter sur une gamme de produits plus large, de bénéficier d'un support commercial et technique renforcé, d'un accompagnement encore plus personnalisé, de services de plus en plus développés et d'une qualité garantie pour tous les produits. »

Schell se réorganise pour s'implanter durablement sur le marché

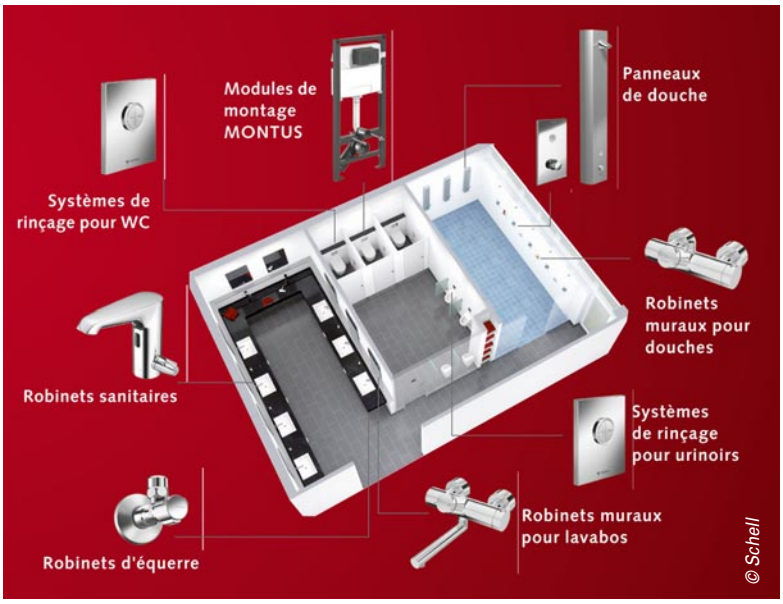
Créée il y a cinq ans, la filiale française de Schell, fabricant allemand de robinetteries destinées aux collectivités, est désormais dirigée par Bruno Fetter, directeur commercial. Celui-ci nous explique la stratégie commerciale qu'il vient de mettre en place pour s'implanter durablement sur le marché.

En quoi consiste la nouvelle stratégie commerciale de Schell en France ?

Bruno Fetter – Le marché de la robinetterie de collectivité est spécifique. C'est un marché de niche, occupé par deux grandes marques françaises qui font un énorme travail de prescription. Pour faire sa place sur ce marché, il ne suffit pas de proposer des produits de qualité, même à des prix compétitifs. Il faut d'une part passer par la prescription, d'autre part rencontrer les installateurs concernés. C'est donc ce que nous avons décidé de faire, dès le début de l'année prochaine. Cette stratégie a nécessité un renforcement de notre équipe commerciale, qui compte désormais six technico-commerciaux au lieu de trois. Ces personnes sont en mesure de rayonner sur toute la France avec pour mission de rencontrer les bureaux d'études, les architectes et les installateurs spécialisés. Nous allons également participer à des salons professionnels régionaux comme Artibat, communiquer dans la presse professionnelle… Ainsi espérons-nous prendre notre place de challenger sur le marché français.

Qu'avez-vous à offrir que vos concurrents ne proposent pas ?

Bruno Fetter – Nous sommes un spécialiste de la robinetterie destinée aux lieux publics. Nos gammes de produits, qui sont tous fabriqués en Allemagne, couvrent tous les besoins des établissements recevant du public, notamment les stades, écoles, bureaux, hôpitaux, Ehpad, crèches, campings… Notre valeur ajoutée, c'est notre système intelligent de gestion à distance des réseaux de distribution d'eau. Baptisé e-Schell, il permet au gestionnaire de dialoguer avec nos robinetteries par l'intermédiaire d'un ordinateur, d'un smartphone ou d'une tablette. Ce gestionnaire peut effectuer des programmations à distance, par exemple modifier les durées d'écoulement de chaque robinet, réaliser des rinçages périodiques pour assurer la protection antibactérienne, vérifier la consommation d'eau, détecter les fuites, etc. Nous sommes le seul fabricant sur le marché capable de proposer un tel système de gestion de la robinetterie sanitaire. Celui-ci est adapté aux chantiers de construction comme à la rénovation, les liaisons entre les robinetteries et la centrale pouvant être filaires ou radio. En Allemagne, nous avons déjà équipé plusieurs hôpitaux, pour lesquels les économies d'eau engendrées sont importantes. Tous les établissements recevant du public sont susceptibles d'être intéressés, y compris les hôtels. D'autant que l'on peut suivre la « vie » de chaque robinetterie raccordée : combien de fois par jour est-elle utilisée, pendant quelle durée ? De plus, la mise en place d'un suivi par e-Schell évite les tournées des agents de maintenance, puisque tout est visible depuis la centrale.



Vous êtes également le spécialiste du robinet d'équerre. L'intérêt pour ce produit grandit-il en France ?

Bruno Fetter – Le produit suit son chemin. Il est couramment installé en Alsace et en Moselle, et se développe en France. Installateurs et prescripteurs se rendent compte qu'une intervention de maintenance sur un terminal, autrement dit une robinetterie, est beaucoup plus simple en présence de robinets d'équerre. Même le consommateur comprend aisément la valeur ajoutée de ces deux petits robinets qui ne coûtent que quelques euros, améliorent l'esthétique des raccordements de l'installation, sont proposés dans différents designs, avec ou sans fonctions ajoutées (filtres, thermostats…).

Bruno Fetter,
directeur commercial.

Quelques mots sur l'entreprise Schell ?

Bruno Fetter – Schell est une entreprise familiale – la quatrième génération est actuellement aux commandes – qui a été créée en 1932. Elle est présente dans 50 pays, notamment en Belgique, France, Hongrie, Inde et Pologne, où elle possède des filiales. Schell emploie environ 500 personnes à Olpe, qui est située à 150 km au nord de Francfort, où les produits sont fabriqués dans deux usines, l'une étant dédiée à la fabrication de nos robinets d'équerre, l'autre à celle de nos robinets destinés aux lieux publics. ■

Propos recueillis par Marianne Tournier

Groupe Desenfans : allier numérique et comptoirs physiques

Rayonnant entre Lille et Paris, le spécialiste de la distribution professionnelle poursuit son expansion au travers de ses agences, indispensables lieux de conseil et de contact, et d'une stratégie numérique. Explications avec Nicolas Mugnier, président du groupe Desenfans et par ailleurs président du groupement Algorel.

© Desenfans

Nicolas Mugnier,
président du groupe Desenfans.

Filière Pro – Que représente aujourd'hui votre groupe ?

Nicolas Mugnier – À la tête d'une dizaine de comptoirs il y a une décennie, le groupe Desenfans gère aujourd'hui 24 points de vente répartis selon trois enseignes : Desenfans, Catry-Bayart et, depuis trois ans, Riche & Sébastien. En 2017, le groupe a fêté ses 130 ans dans le contexte d'une gestion toujours familiale, actuellement entre les mains de la 5e génération. Née à Cambrai en 1887, l'entreprise y siège aujourd'hui encore, avec des implantations principalement dans les départements du Nord et du Pas-de-Calais, mais aussi dans la Somme, l'Aisne et jusqu'en région parisienne, à Goussainville (Val d'Oise) et à Nanterre (Hauts-de-Seine). Le groupe emploie près de 300 salariés.

Quelles sont vos spécialités ?

Nicolas Mugnier – Notre cœur de métier reste l'activité plomberie, chauffage et sanitaire. Mais nous proposons à nos clients une offre plus large couvrant une grande partie du second œuvre du bâtiment : couverture, menuiserie, outillage et EPI, acier et également électricité développée depuis maintenant quatre ans.

L'offre électrique est-elle pour vous un axe fort ?

Nicolas Mugnier – Elle est proposée dans les 16 points de vente de l'enseigne Desenfans, dont 5 avec un plan de vente complet répondant parfaitement aux besoins des électriciens. Les 11 autres comptoirs disposent d'un plan de vente électricité réduit. Au total, nous dégageons 3 M€ de chiffre d'affaires. Notre objectif est de proposer une offre quasi complète sur le second œuvre du bâtiment, afin que nos clients trouvent réponse à tous leurs besoins sous une même enseigne. À terme, nous spécialiserons d'autres comptoirs et d'autres enseignes du groupe.

Quelles sont vos avancées en matière de développement numérique ?

Nicolas Mugnier – Ouvert depuis plus de cinq ans, notre site marchand donne accès à tous nos produits pour livraison ou mise à disposition en agence. Bien que le site soit très largement consulté, nous constatons que le chiffre d'affaires des livraisons reste assez faible. Équivalent à celui d'une agence modeste. Nos clients ont régulièrement recours à la mise à disposition au comptoir, notamment avec le service Top Chrono 2h. Afin de développer cet axe de vente, nous venons de recruter un responsable de projet digital pour orchestrer l'ensemble des dossiers numériques au sein du groupe. Son objectif est la mise à niveau des outils et l'accroissement du trafic, en lien pour le contenu avec les bases de données des groupements dont nous sommes membres : Algorel, Socoda et Starmat.

Vos comptoirs ont dont encore un bel avenir…

Nicolas Mugnier – C'est un fait, car ils offrent à nos clients plus de souplesse que des livraisons lors desquelles il faut être présent… Notre groupe a beaucoup travaillé sur le format des agences afin de maintenir le contact client, renforcé par la formation interne et externe de nos vendeurs, et de favoriser la vente additionnelle. Nos ventes s'effectuent à 55 % « en emporté », ce qui reste supérieur à la moyenne du secteur. Le réseau physique demeure essentiel et nous poursuivons son extension !

De quelle logistique disposez-vous ?

Nicolas Mugnier – L'enseigne Desenfans dispose d'un stock central à Cambrai et de sa propre flotte de véhicules, tandis que le stock Catry-Bayart se trouve à Lille (59), animé d'une flotte de véhicules dédiée, mais externalisée. Enfin, Riche & Sébastien bénéficie d'un stock à Compiègne (60). Si un stock et une logistique centralisés peuvent à terme avoir du sens, il faut toutefois rester vigilant quant aux coûts du transport. Nous sommes attentifs à cela pour des raisons financières, de même que pour des questions environnementales, tout comme nous le sommes sur de nombreux autres postes liés à nos activités. Globalement, nous faisons en sorte de monter en puissance sur la qualité logistique afin d'accroître le taux de service. ■

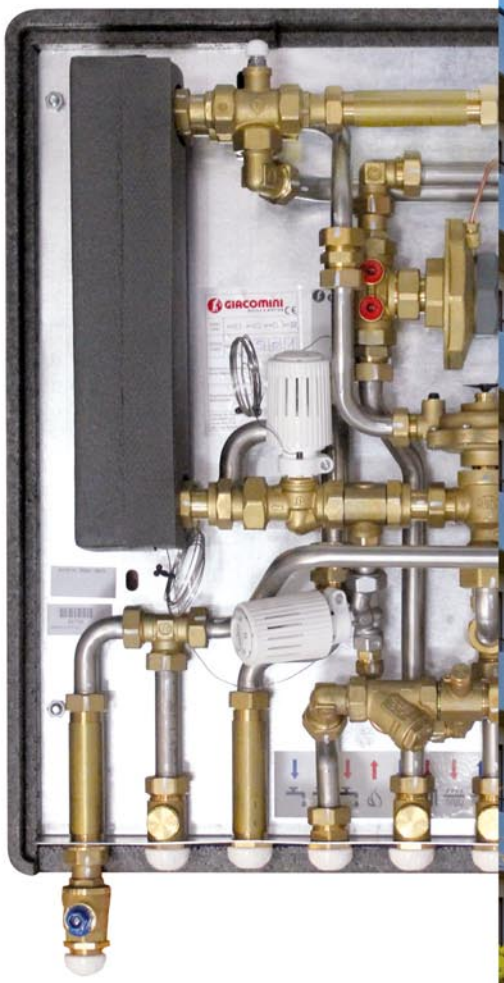
Propos recueillis par Michel Laurent

La Cave se rebiffe !

Créée en 1887, la société Desenfans était à l'origine une quincaillerie située dans une cave d'où le surnom de La Cave donné par les Cambrésiens. Le petit commerçant s'est rapidement développé en ouvrant de nombreux magasins dans la région Nord Pas-de-Calais. Avec la création et la montée en puissance des grandes surfaces alimentaires et de bricolage, les magasins La Cave ont progressivement fermé dans les années 1980. En parallèle, dès les années 1950, la société avait développé une seconde activité, la vente en gros de produits sidérurgiques, laquelle a muté vers la distribution aux professionnels du bâtiment. Cette activité s'est développée à partir de Cambrai puis de Boulogne au travers du rachat de l'entreprise Petyt avant de connaître une expansion depuis le début des années 2000.

GIACOMINI
WATER E-MOTION

Le confort au plus près



NOUVEAUX MTA MODULAIRES GIACOMINI

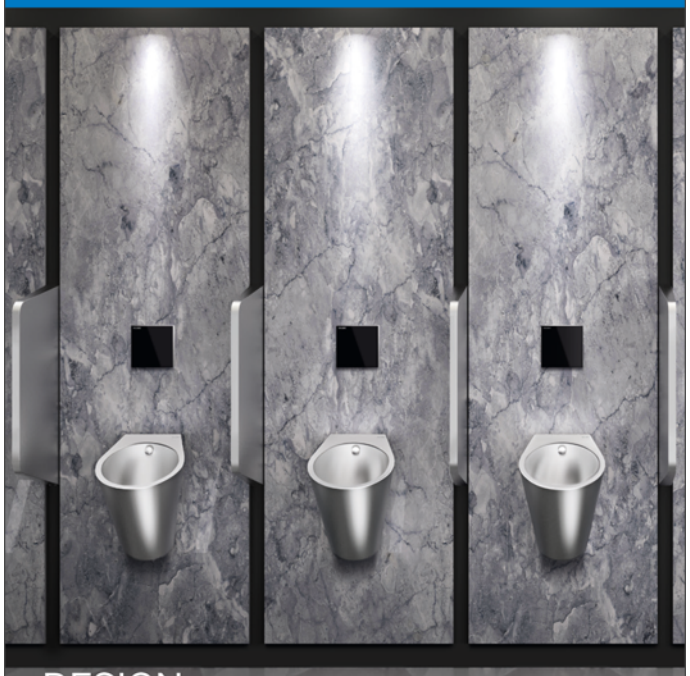
Modules Thermiques d'Appartement

Un concept énergétique décentralisé, pour le logement collectif et les écoquartiers.

Individualisation de la production d'eau chaude sanitaire et du chauffage ainsi que les coûts de consommation d'énergie. Simplification et rapidité de mise en œuvre. La distribution des réseaux est moins coûteuse, trois colonnes seulement en gaine technique. Les relevés et la facturation de la consommation sont faciles et précis. Température de retour faible ce qui donne un meilleur rendement pour les chaudières à condensation. La modularité des MTA Giacomini permet de répondre à toutes les solutions techniques et de s'adapter au mieux aux besoins des installations.

giacomini.fr

DELABIE



DESIGN
ÉCONOMIE D'EAU
INSTALLATION AISÉE

TEMPOMATIC 4 URINOIR

DELABIE lance sa **nouvelle gamme de robinetteries encastrées d'urinoirs.**

- **Design épuré et intemporel**
- **Installation aisée** sur tout type de murs, jusque 120 mm d'épaisseur
- **Maintenance accessible** par l'avant
- **Économie d'eau :** mode affluence (exclusivité DELABIE)
- **Hygiène :** déclenchement sans contact, rinçage périodique

Verre vitrocéramique

Inox epoxy blanc

Inox poli brillant

Inox satiné

Plus d'informations sur delabie.fr

Bastide Bondoux : nouveau cap pour les BE

© Bastide Bondoux

François Turland,
directeur général
de Bastide Bondoux.

François Turland, directeur général de Bastide Bondoux porte un regard très clairvoyant sur l'avenir de la profession. Alors que l'ensemble de la réglementation a déjà permis d'atteindre une efficience énergétique maximale des bâtiments, il faut désormais se concentrer sur l'impact carbone, mais aussi sur l'usage, le confort et la santé des occupants. Un axe d'ores et déjà prioritaire pour son bureau d'études.

Filière Pro – Est-ce un vrai tournant que doit prendre la profession ?

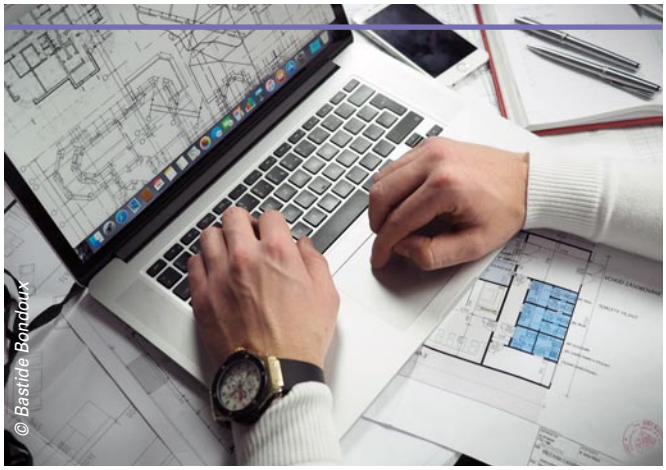
François Turland – Sans aucun doute, et la future réglementation en porte l'essence dans son intitulé puisqu'elle s'appellera RE pour réglementation environnementale. Une nouvelle approche se profile à très court terme, son application devant être effective dès le second semestre de 2020.

Nous avons fait de la RT pendant quarante-cinq ans, nous allons désormais passer, jusqu'à l'horizon 2050, à une réglementation construite autour du carbone avec deux objectifs principaux : construire des bâtiments à énergie positive (E+) et réduire les émissions de CO_2 (C-).

Le tournant a cependant été organisé par les pouvoirs publics dès 2016, afin de s'initier au référentiel carbone. Le maître d'ouvrage peut en effet expérimenter son projet (de façon volontaire) et alimenter ainsi un observatoire dont le but est de collecter les expériences avec des échantillons représentatifs (voir le site www.batiment-energiecarbone).

Ces expériences seront-elles suffisantes pour se préparer à affronter le passage de la RT 2012 à la RE 2020 ?

François Turland – Cette base de données est malheureusement encore trop restreinte aujourd'hui, en raison de la loi de finances 2018 qui a plombé le secteur des maisons individuelles en supprimant certaines aides (notamment le prêt à taux zéro et l'APL accession).


© Bastide Bondoux

Résultat : une chute des mises en chantier qui devrait afficher –15 % en 2018. Un chiffre à la fois très préjudiciable pour les constructeurs de maisons individuelles, pour les Français qui ne pourront être logés en zone rurale et qui, en plus, n'a pas rendu possible une bonne exploitation des expériences au sein de l'observatoire.
Face à ces problèmes, la Direction de l'habitat, de l'urbanisme et des paysages (DHUP) a fait appel, en parallèle de l'observatoire, à une quinzaine de groupes d'expertise qui sont alimentés par des données et des informations fournies par les acteurs de la filière. Il s'agit de capitaliser sur les dispositions actuelles d'E+C- qui restent expérimentées et de tester des solutions et des ajustements correctifs pour que cette future réglementation soit mieux appréhendée par tous les acteurs de la construction.
L'objectif pourrait être de laisser les maîtres d'ouvrage libres des moyens pour atteindre les résultats fixés.

Concrètement comment pensez-vous appréhender cette nouvelle réglementation ?

François Turland – Aujourd'hui, il est encore difficile de savoir comment nous allons accompagner nos clients, mais il me semble impératif d'admettre des assouplissements. On doit être autorisé à consommer plus si l'on est assuré d'obtenir plus de confort et de garantir la santé des occupants des bâtiments. La sensibilisation relativement récente sur la qualité de l'air intérieur prouve bien que des efforts sont à consentir en ce sens. Augmenter les débits pour garantir un air plus sain implique forcément une consommation d'énergie électrique plus importante. Et il existe de nombreux autres exemples…
Il faut aussi signaler, et donc prendre en compte, la distorsion qui existe entre les grandes et les petites surfaces habitables. Ces dernières sont en effet pénalisées par le critère de consommation au mètre carré. Il serait donc plus juste, énergétiquement et socialement, d'admettre une modulation de la réglementation en fonction des cas.

Quelle est aujourd'hui votre vision de la profession ?

François Turland – Notre approche se fait par la diversification des expertises afin de prendre en compte les notions de confort et d'usage de nos clients. Nous nous positionnons donc en conception au-delà de l'obligation basique d'efficience, sur la qualité intérieure du logement au regard de la lumière, de l'air, du son… L'ensemble de ces critères permet, en plus du confort, d'atteindre par exemple en tertiaire, plus de productivité des collaborateurs et, d'une manière générale, une meilleure santé (moins d'allergies, d'asthme…).
Nous travaillons aussi beaucoup sur le confort thermique quatre saisons. Le clivage été/hiver doit être dépassé pour apporter le confort, quelle que soit la période de l'année, notamment durant les périodes intersaisonnières, souvent difficiles à appréhender, avec d'importantes variations au cours d'une même journée. Il faut donc s'orienter sur des bâtiments et des équipements très réactifs. ■

Propos recueillis par Virginie Bettati

PLAN SALON BEPOSITIVE 2019

ALPENWOOD
5A34

antargaz
Le choix naturel
6N83

DAIKIN
Pompes à chaleur - Chauffage - Climatisation
6M86

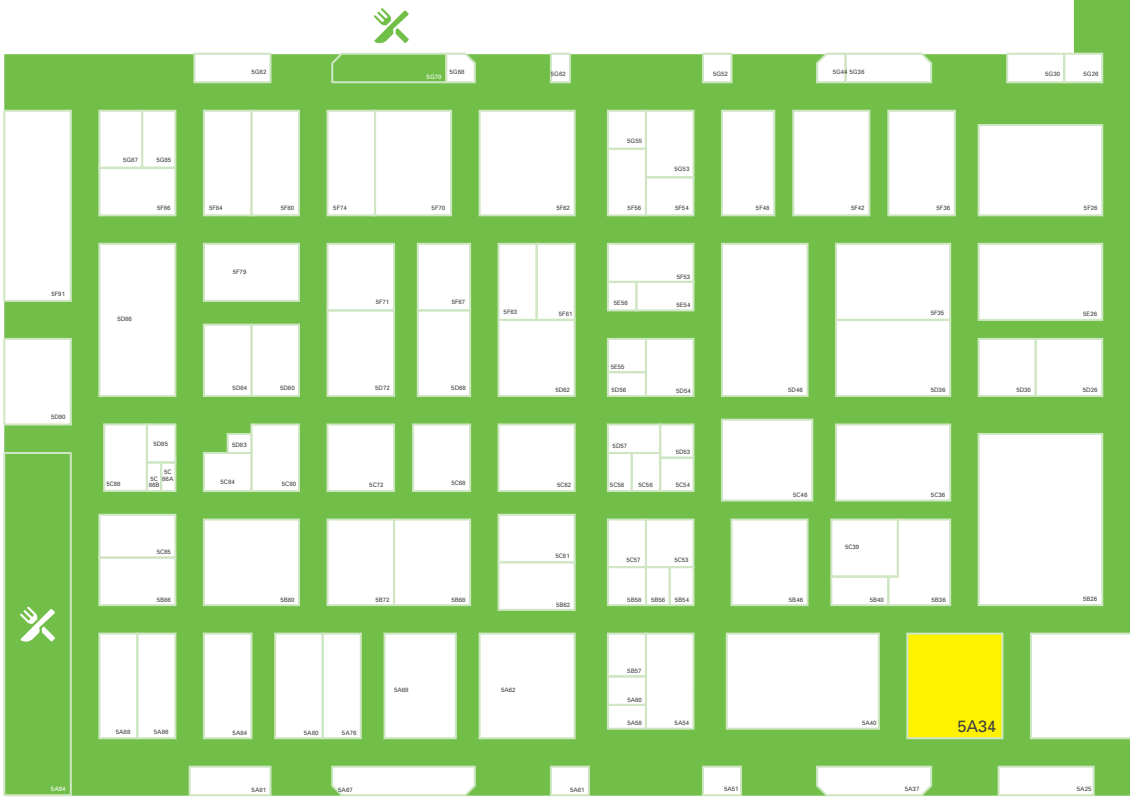
DELABIE
6P66

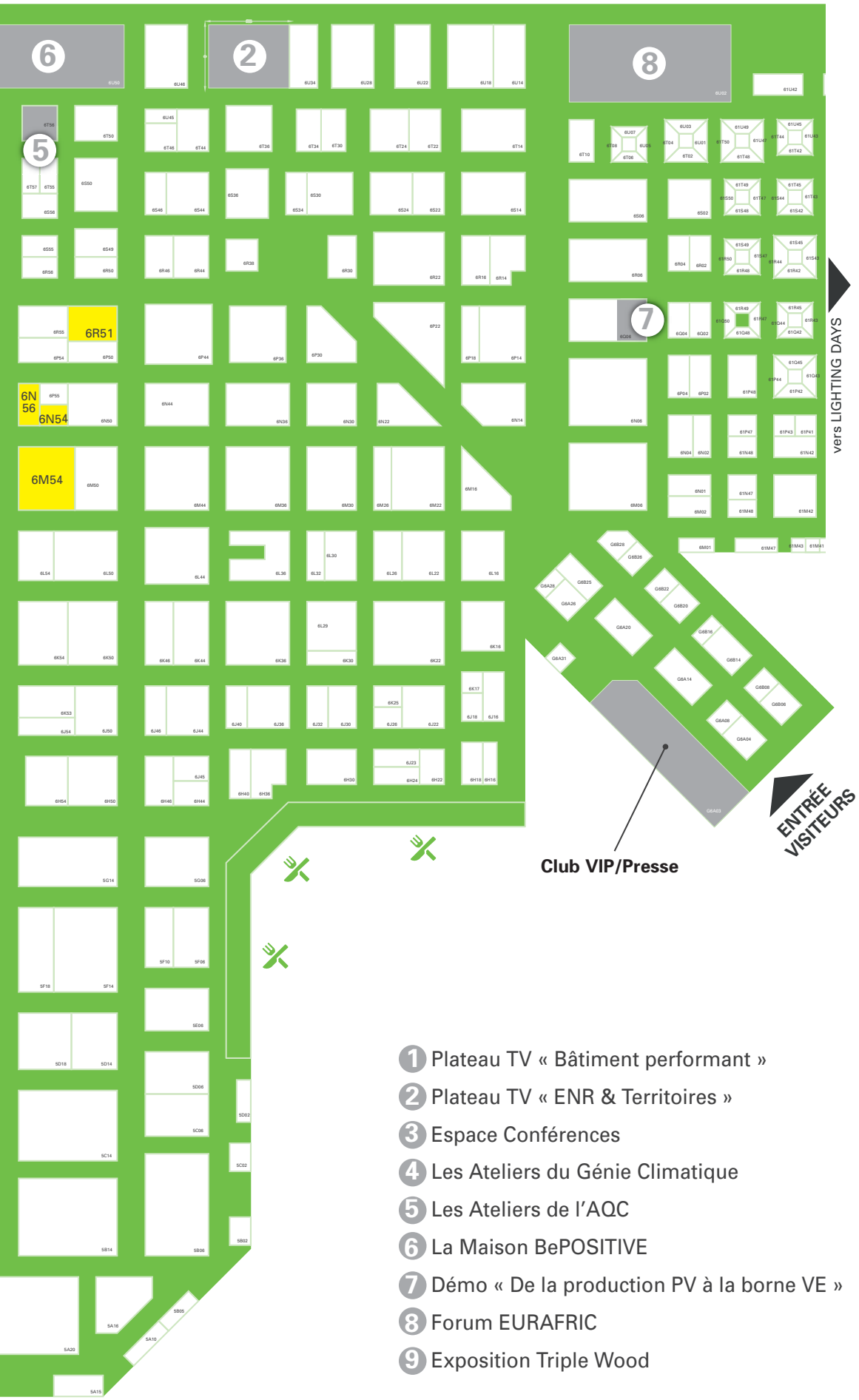
DOMUSA TEKNIK
6N54

GRDF
GAZ RÉSEAU DISTRIBUTION FRANCE
6R51

judo
Traitement de l'eau
6N86

Plan en date du 18/12/18 - Sous réserve de modifications





1. Plateau TV « Bâtiment performant »
2. Plateau TV « ENR & Territoires »
3. Espace Conférences
4. Les Ateliers du Génie Climatique
5. Les Ateliers de l'AQC
6. La Maison BePOSITIVE
7. Démo « De la production PV à la borne VE »
8. Forum EURAFRIC
9. Exposition Triple Wood

TEN TOLERIE EMAILLERIE NANTAISE 6K62

terrendis 6M84

testo 60 Ans 6P62

ubbink 6N56

VIESMANN 6M54

watercat 6N63

weishaupt 6M66

Eric Energy souligne la qualité des produits et du service après-vente de Weishaupt

Implanté en Savoie, Éric Moro installe des chaudières et des PAC Weishaupt depuis plus de dix ans. Son avis est tranché : à ce jour il est totalement satisfait des produits, comme du SAV. Explication.

Éric Moro est un de ces entrepreneurs pragmatiques et visionnaires. Aujourd'hui âgé de 52 ans, le gérant s'apprête à associer ses deux fils dans l'aventure d'Eric Energy. Mais passons d'abord en revue son parcours pour mieux comprendre quelle est aujourd'hui cette entreprise de 14 salariés.

Installateur des chaudières et PAC Weishaupt, Éric Moro propose aussi à ses clients des poêles à bois et à pellets visibles dans son showroom.

À l'écoute de son marché

« *En 1991, j'ai créé ma société, baptisée Éric Ménager,* explique **Éric Moro**. *À cette époque, j'étais technicien réparateur en électroménager. D'abord artisan, au fil des ans, j'ai embauché du personnel. En 2003, l'épisode de canicule a marqué un tournant pour mon activité avec l'arrivée d'une forte demande de climatiseurs. J'ai alors commencé à répondre à la demande de mes clients et rapidement, un technicien frigoriste a rejoint l'équipe. Puis, la demande aidant, nous avons élargi l'offre aux pompes à chaleur air/eau, avec l'embauche d'un premier plombier. Est ensuite venue naturellement une offre de chaudières…* »

En 2013, Éric Moro a vendu sa branche électroménager pour se consacrer exclusivement à ce qu'il avait développé depuis une décennie : une activité 100 % énergétique, majoritairement au service des particuliers.

« *Mes spécialités sont aujourd'hui au nombre de trois : la climatisation, les poêles à bois, à gaz ou à granulés, la plomberie/chauffage avec les chaudières et les pompes à chaleur. L'installation de PAC et chaudières gaz représente nos deux activités principales.* »

Qualité et largeur de l'offre

En matière de chauffage, l'entreprise Eric Energy installe 9 fois sur 10 un équipement Weishaupt. Pourquoi ce choix ? « *Cela fait aujourd'hui plus de dix ans que je travaille avec Weishaupt. L'expérience que j'ai de leurs produits me permet de souligner le niveau de qualité, les bienfaits de leurs choix technologiques, la diversité de l'offre et l'évolution de leur catalogue. Selon moi, Weishaupt est leader sur le marché dans le contexte d'une belle largeur de gamme. C'est du made in Germany au sens réel. Pour moi, et jusqu'à présent, c'est le top !*

« *Ces dernières années, j'ai eu la chance de pouvoir visiter deux usines Weishaupt, en Allemagne et en Suisse. À cette occasion, j'ai mieux compris pourquoi les équipements étaient aussi qualitatifs. Le fabricant applique à ses produits un cahier des charges vraiment rigoureux.* »

Service après-vente sur le terrain

Si Éric Moro souligne les atouts des équipements Weishaupt, il n'en demeure pas moins satisfait de l'organisation après-vente du fabricant : « *Weishaupt est à ce jour le seul et unique fabricant capable d'assurer un vrai service après-vente sur le terrain et avec ses propres techniciens. J'en veux pour preuve l'organisation constatée dans ma région : en Savoie et Haute-Savoie, Weishaupt dispose d'une dizaine de techniciens en lien avec les installateurs.* »

Lorsque les techniciens d'Eric Energy installent une chaudière ou une PAC, celle-ci est livrée au client en état de fonctionner. L'installateur fait ensuite rapidement venir sur place un technicien Weishaupt pour une prestation de mise en service. Cette opération vise à optimiser les réglages, à contrôler le fonctionnement et à donner au client toutes les informations sur l'usage et la maintenance. Et en cas de problème, « *nous bénéficions d'une assistance technique téléphonique toujours disponible, 7/7 jours. Dès lors que notre interlocuteur n'arrive à pas à résoudre le problème, un technicien Weishaupt se déplace sur site sous 24 heures* ».

Et Éric Moro d'ajouter : « *Aujourd'hui, je m'entoure de salariés compétents et autonomes, mais aussi de fournisseurs capables d'offrir un haut niveau de qualité et, de façon indissociable, un service après-vente performant. Autant dire que je dors tranquille, sans l'angoisse des pannes chez mes clients. Bien entendu, au cours de l'année, j'ai un ou deux appels de la part de clients, mais jamais plus. Et ce n'est pas toujours la conséquence du matériel installé ! Je travaille sereinement.* »

Éric Moro est en relation avec un interlocuteur technico-commercial attitré : « *Nos échanges sont rapides, sérieux et efficaces !* » ■

Michel Laurent

Plus précisément…

« Les chaudières gaz à condensation Weishaupt de dernière génération modulent jusqu'à une faible puissance, ce qui évite leur usure prématurée. Nous avons récemment eu le retour d'un client qui nous a dit avoir fait 37 % d'économie en volume de gaz consommé par rapport à sa précédente chaudière !

Côté PAC, les produits sont également performants. La PAC air/eau split, plutôt pour les maisons neuves avec plancher chauffant, offre un très bon COP. La PAC monobloc, pour les puissances plus élevées, présente aussi un bon comportement. Mes clients utilisateurs de PAC sont satisfaits par rapport aux performances que je leur annonce. »

PARTEDIS
CHAUFFAGE SANITAIRE

DISTRIBUTEUR EN POMPES À CHALEUR ET PIÈCES DÉTACHÉES

atlantic CLIMATISATION ET VENTILATION

DAIKIN Pompes à chaleur - Chauffage - Climatisation

Panasonic

Airwell

78 agences de distribution

Agences PARTEDIS Chauffage Sanitaire

Agences PARTEDIS Pièces Détachées

www.partedis.com

PAC Air/eau : cap sur la rénovation !

Destinée à environ 95 % au marché de l'habitat individuel, la PAC air/eau se porte plutôt bien. 2018 devrait annoncer une croissance d'un peu plus de 15 % par rapport à l'année précédente (elle était de 16 % en août), en espérant que le ralentissement de la construction neuve n'aura pas trop d'impact sur l'année complète ! Tour d'horizon de ce marché déjà florissant et en passe de le devenir encore plus grâce à la rénovation.

© Chappée

Les PAC Eria split de Chappée sont proposées en chauffage seul ou en version double service pour le neuf comme pour la rénovation avec un classement chauffage A++ et un COP supérieur à 5.

Quelques données de PAC&Clim'Info (chiffres du marché de janvier à août 2018) :

– les PAC monoblocs représentent aujourd'hui 9 % du marché total des PAC air/eau contre près de 40 % en 2008 ;
– les PAC monoblocs augmentent moins rapidement que les PAC biblocs1 : +8 % sur les huit premiers mois de l'année. On constate tout de même une deuxième période de l'année meilleure, avec une croissance du marché de 11 %.

Sur la période janvier-août 2018, on remarque que la part des PAC inférieures à 10 kW, principalement installées dans le neuf, tend à diminuer par rapport à 2017, autant en monobloc qu'en bibloc. Cette baisse pourrait s'expliquer par le report, en maison individuelle, de l'achat d'une PAC air/eau au profit d'une PAC air/air.

La vente de PAC de 11 à 50 kW a, quant à elle, augmenté de manière plus significative : +33 % par rapport à janvier-août 2017. Cette progression peut s'expliquer par le marché du remplacement.

Pour les PAC haute température (55-65 °C) et très haute température (>65 °C), la croissance est à deux chiffres, avec respectivement 21 % et 54 %, sans doute en raison de l'augmentation du prix du fioul.

Thermea voit l'avenir PAC en rose et investit gros !

Pour Jean-Pascal Rabut, directeur business développement PAC, l'objectif du groupe BDR Thermea (qui comprend, rappelons-le, les marques Chappée, De Dietrich, Oertli, Sofath et Serv'Elite) est d'atteindre 8 % de parts de marché sur les pompes à chaleur en France en 2019. Ceci grâce à d'ambitieux projets, puisqu'il s'agit de lancer près d'une centaine de nouveautés (produits, évolution de gamme, aide à la vente, etc.). Le groupe, investira 50 millions d'euros entre 2018 et 2021 dans le centre de compétences international « pompes à chaleur » de Mertzwiller (Bas-Rhin). Quant à l'effectif de la R & D, il passera de 36 personnes à plus de 70 d'ici à la fin de l'année 2019.

Pourquoi ? Tout simplement parce que le groupe s'attend à une très forte hausse du marché de la rénovation, qu'il s'agisse de remplacer d'anciennes PAC ou chaudières, majoritairement fioul. Grâce au Cite reconduit en 2019 et aux CEE, l'investissement nécessaire à une PAC ne sera pris en charge par le particulier que pour moitié, soit environ 5 000 euros pour un temps de retour compris entre trois et cinq ans.

« *La volonté du groupe est de pérenniser le marché. Nous constatons que nous nous trouvons dans la même situation (favorable) qu'en 2008, avec des aides attractives et une montée du prix du fioul. Ceci n'a pas empêché le marché de s'effondrer l'année suivante, de près de 60 %. Il est hors de question de reproduire ce schéma. Nous devons donc assurer des installations "zéro défaut" dans le plus grand respect des règles de l'art. Notre accompagnement auprès des installateurs sera donc optimal, qu'il s'agisse de la manipulation des fluides ou de la maîtrise hydraulique* », explique **Jean-Pascal Rabut**.

Bosch et elm : même combat pour accompagner les pros

Marc Trela, pour Bosch et elm Leblanc, annonce également beaucoup d'enthousiasme pour le marché rénovation qui se profile. Pour lui, 2019 devrait voir l'équilibre entre neuf et rénovation alors que 2020 tendrait déjà à favoriser l'ancien. « Certes, il faudra aussi compter sur les aides à venir qui influenceront sans conteste le marché, mais l'optimisme est de rigueur. D'autant que c'est bien sur ce parc ancien qu'il est intéressant d'agir et de faire des économies, le secteur du neuf étant déjà protégé grâce à la RT 2012. Il le sera encore plus avec la RE 2020.

« *Notre objectif principal est d'aider la profession. En ce sens, Compress 6000 de Bosch offre tous les avantages avec une installation sans intervention sur les fluides frigo, puisque seules les liaisons hydrauliques sont à réaliser entre le groupe extérieur et le module hydraulique intérieur.*

« Il faut aussi sensibiliser les pros, poursuit **Marc Trela**, *sur les capacités des équipements. Alors que la plupart des PAC présentes sur le marché français sont issues d'usines asiatiques, c'est-à–dire conçues*

© Bosch

La Compress 6000 AW de Bosch : six modèles de 5 à 17 kW et quatre modules hydrauliques tout inclus ; module mural avec appoint électrique ou relève chaudière, module colonne avec ballon ECS intégré avec appoint électrique ou appoint solaire. COP jusqu'à 5,1.

© elm Leblanc

L'hybride Megalis Condens d'elm Leblanc : une solution pilotée de façon intelligente par le système de régulation Heatronic 4. À la mi-saison, la PAC fonctionne seule pour le chauffage et la chaudière intervient pour l'ECS. En hiver et selon les consignes, c'est le ou les générateur(s) au meilleur rendement qui se met(tent) en marche. En cas d'hiver très rude, seule la chaudière assure chauffage et ECS.

comme un équipement "dérivé" de la climatisation, nous avons l'avantage d'exploiter une conception scandinave, avec des PAC étudiées pour assurer intégralement le chauffage, même en cas d'hiver très rigoureux. Nos PAC sont aussi légères et très silencieuses. En adéquation parfaite avec les besoins du marché français. »

Concernant les hybrides, nous constatons que le marché (estimé à 4 000 pièces/an) ne décolle pas. Le prix reste sans doute trop élevé et la conception n'est pas forcément adaptée aux besoins de la rénovation alors ce matériel s'adresse prioritairement à ce marché. Avec son hybride Mégalis Condens, elm y croit pourtant, en proposant un véritable concept d'hybride qui associe les deux technologies (gaz condensation et PAC air/eau) en cumulant les avantages : absence d'unité extérieure, compacité, performance…, le tout à un coût moins élevé que celui d'une chaudière !

Bosch elm : « *Pas question de se gâcher le marché à venir avec des installations contre références comme cela a pu être le cas dans le passé. Notre action consiste donc d'ores et déjà à accompagner coûte que coûte les installateurs en leur fournissant des PAC capables d'assurer un confort à l'année, très simples à installer, de la formation, des aides avant et après-vente.* »

De Dietrich : rendre plus accessible le marché aux pros en simplifiant l'installation

Mathieu Dietrich, responsable produit pompe à chaleur chez De Dietrich constate qu'aujourd'hui, en habitat individuel – marché privilégié de la PAC air/eau –, le neuf reste encore la destination préférentielle des PAC puisque l'on y installe en large majorité des PAC air/eau (bien devant les chaudières gaz et autres systèmes de chauffage) et que, sur celles-ci, près de 80 % sont à double service. En habitat individuel rénové, outre la difficulté d'adaptation en raison des températures pouvant être installées en adéquation avec le réseau et les émetteurs en place, la PAC représente une alternative en forte croissance.

Pour parler installation, l'objectif est bien évidemment d'apporter une simplification maximale de la pose avec des produits ultra-compacts pour le neuf. Le meilleur exemple : Alezio Compact mixte avec ballon de 180 litres offrant certainement les dimensions les plus compactes du marché (L. 55,1 x P. 56,2 x H. 220,8 cm pour le module intérieur), afin d'assurer une intégration dans un placard de taille standard (60 x 60 cm). Pour la rénovation, des modèles hybrides avec chaudière gaz ou fioul sont proposés même si cette conception « double énergie » trouve également une place opportune dans le neuf. Avec Alezio S V200 par

© De Dietrich

Alezio Compact de De Dietrich : un COP de 4,0 à 5,11 et un préparateur ECS intégré de 180 litres.

exemple, la marque propose une solution split qui convient aussi bien aux constructions neuves qu'aux rénovations en venant en appoint de chaudière. Elle est aussi dotée d'une régulation intelligente hybride qui permet une gestion optimisée du générateur en fonction du prix des énergies ou de la performance du système. Grâce à une remontée rapide en température, le préparateur intégré offre un confort en ECS de plus de 230 litres utilisables.

Mathieu Dietrich remarque que les splits tiennent toujours le haut du pavé avec plus de 90 % des ventes sur le marché français. La conception monobloc peut représenter un certain atout à l'installation, puisqu'elle évite toute manipulation des fluides frigorigènes à l'installateur et permettra plus simplement l'usage des nouveaux fluides à faible PRP, le circuit frigorigène étant hermétique d'usine. Une progression des monoblocs est donc à venir, néanmoins les solutions split resteront majoritaires.

Enfin, s'agissant des fluides, alors que les PAC air/eau De Dietrich proposées sont encore au R410-A, Mathieu Dietrich avoue que des projets sont sous le coude avec d'autres fluides de substitution. Cependant l'entreprise souhaite raisonner à long terme. En considérant le R32 comme un fluide de transition supplémentaire (certes utilisé pour la gamme climatisation Clim'up), la marque préfère d'ores et déjà réfléchir à des fluides sans aucun effet polluant, dits naturels.

« *De Dietrich : le marché de rénovation en forte croissance. Si aujourd'hui nos PAC sont vendues à 70 % à destination du neuf et à 30 % vers la rénovation, d'ici à 2021, la répartition devrait déjà atteindre les 50/50.* »

Déjà la 3e génération pour Daikin

Daikin n'a pas attendu l'envolée du marché des PAC air/eau, puisque la marque avait lancé son premier modèle, Altherma, il y a déjà plus de dix ans.

.../...

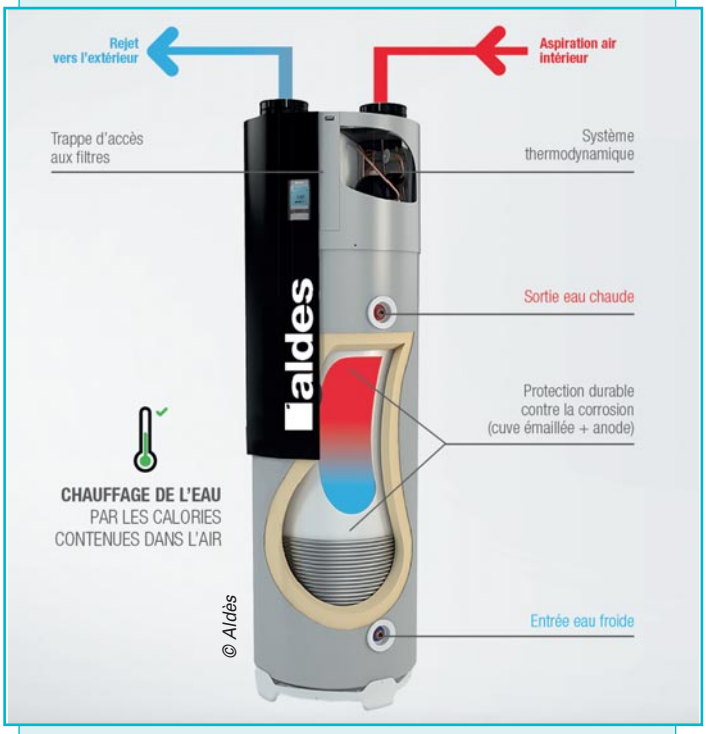
© Daikin

L'Altherma 3e génération de Daikin fonctionne au R32 depuis 2017 !

La troisième génération a encore pris de l'avance en optant pour le R32 depuis 2017. Disponible en 4, 6 et 8 kW, Altherma conserve les mêmes fonctionnalités et atouts que ceux de la gamme précédente, en intégrant de nouveaux équipements, plus performants, une esthétique novatrice et des services associés plus intelligents. Elle permet le chauffage pendant les mois froids, jusqu'à -25 °C de température extérieure sans prise en glace, une production d'ECS sans appoint électrique supplémentaire, le rafraîchissement pendant les périodes estivales. Avec un COP de 5,4 (et de 3,3 pour l'ECS), elle affiche une classe énergétique A+++. Sa température de départ d'eau capable d'atteindre 65 °C lui permet d'alimenter des radiateurs ou un système bizone (plancher chauffant en RDC et radiateurs en étage).

Viesmann : des ventes toujours majoritaires sur le haut de gamme, réputation oblige ! Ici la gamme Vitocal 200, entièrement développée et produite par l'industriel afin de maîtriser l'intégralité du process. Avec le modèle Vitocal 200-A (de 4 à 12 kW pour un COP jusqu'à 5 à A7/W35), la contenance en fluide restreinte autorise à se dispenser de l'attestation d'aptitude à la manipulation des fluides frigorigènes.

Production d'ECS + air filtré pour Aldès, spécialisation oblige !



Chez Aldès, compte tenu de la spécialisation en ventilation, on mise sur des concepts double service assurant à la fois qualité de l'air et production d'ECS, avec T.Flow Hygro+ connecté. Sachant que la production d'eau chaude sanitaire et la ventilation représentent jusqu'à 65 % de la consommation énergétique d'un logement, le fabricant veut apporter une réponse efficace, économique et plus confortable en permettant aux occupants du logement de suivre leur consommation et la quantité d'eau chaude disponible, mais aussi de piloter la production en fonction de leurs besoins, le tout depuis leur smartphone. Le système permet de produire jusqu'à 75 % d'eau chaude gratuitement en récupérant les calories dans l'air de la maison. T.Flow Hygro+ existe en deux versions : maison ou appartement. Des versions non connectées sont également disponibles.

Le géant chinois Gree mise sur la qualité

En 2019, Gree passe un cap. Après sa gamme au 410 A, il propose une nouvelle gamme, Versati III, au R32, déclinée en version monobloc puis bi-bloc (dès avril 2019), sur une plage de 4 à 16 kW de puissance. Tous les modèles incluent un kit hydraulique avec pompe à inverseur Wilo, un échangeur à plaques Danfoss PHE et Alpha Laval PHE, un contrôle WiFi. Ils affichent une classe A +++. Mais ce n'est pas tout, Gree veut garantir la puissance thermique annoncée, le coefficient de performance et un niveau de puissance acoustique limité en adoptant d'ici peu le référentiel NF PAC sur 100 % de ses PAC air/eau. Cet engagement volontaire (en cours de démarche) suit logiquement la stratégie de ce fabricant en Europe pour être reconnu en tant qu'acteur de référence en ce qui concerne la qualité !

Viessmann : toujours dans le haut de gamme

Pour **Emmanuel Bertocchi**, product manager heat pump and water heater HP chez Viessmann, comme pour le reste des acteurs présents sur le marché français des PAC air/eau, « *la rénovation sera sans conteste un marché d'avenir, qu'il s'agisse d'une première installation ou du remplacement des anciennes PAC posées dans les années fastes, 2006/2008. Reste à savoir à quel moment exactement basculera le curseur pour annoncer un marché supérieur à celui du neuf* » !

Pour Viesmann il est aussi bien évident que l'objectif est de faciliter au maximum l'installation. Pourquoi : parce que tout d'abord, en France (contrairement à l'Allemagne par exemple), le marché admet difficilement de payer la main-d'œuvre pour l'installation. Afin de préserver la rentabilité des installateurs la pose doit donc forcément être simple et rapide.

Ensuite parce que, malheureusement, même s'il est possible d'installer des équipements monoblocs ne nécessitant pas la manipulation

© Weishaupt

PAC split WWPLS de Weishaupt : six modèles de 8 à 16 kW pouvant atteindre des COP de 5 pour une classe énergétique A++, à associer aux nouveaux préparateurs ECS WAS Eco.

© Stiebel Eltron

La gamme HPA-O Premium de Stiebel Eltron : un COP de 4,55 à 5,1 et une classe énergétique A++ qui convient parfaitement à la rénovation pour des remplacements de chaudières (fioul ou gaz) ou aux besoins de la construction neuve, avec une température de 65 °C permettant notamment une production d'ECS à température élevée en mode monovalant.

de fluides frigo, l'attestation de capacité reste presque toujours exigée. Certes illogique, cette obligation est mentionnée dans l'article R543-78 du code de l'Environnement[2] en marge de la F-GAS. L'AdC est donc un passage quasiment obligatoire, ce qui veut dire que la solution pour simplifier l'installation n'est pas forcément de se diriger vers des PAC monoblocs (et la présence majoritaire des splits en France le confirme !), mais bien de concevoir des équipements – qu'il s'agisse d'effectuer des liaisons frigo ou hydro – autorisant une réelle simplification et par conséquent permettant une grande rapidité de mise en œuvre.

Outre cet objectif, Viessmann propose une gamme entièrement pré-équipée d'une entrée Smart Grid permettant d'exploiter par exemple une électricité fournie par panneaux photovoltaïques avec une gestion intelligente. Celle-ci permettra de dépasser les consignes pour profiter d'une énergie gratuite afin de constituer un stock pour l'ECS ou d'un tampon pour le chauffage. « *Avec la RE 2020 se profilant à un horizon très proche, nous avons choisi d'anticiper et d'être prêts, quelles que soient les futures exigences… et ceci sans oublier le design de nos équipements !* »

Weishaupt : silence et convivialité

Pour ce fabricant spécialiste de la rénovation, l'essor programmé du marché sur la rénovation est une aubaine. Avec des équipements positionnés haut de gamme, le fabricant allemand n'est pas, à l'évidence, très attiré par le marché du neuf où le prix est le premier critère de choix !

Joël Lind, responsable produits PAC, fait un point sur la gamme : « *En 2017, nous avons lancé une gamme split avec la possibilité de produire de l'ECS par ballon annexé. En 2018, nous l'avons complétée avec des modèles de 8 à 10 kW, proposant des solutions avec préparateur intégré de 165 litres sous forme de colonne compacte.* »

Pour les fluides utilisés, la stratégie du fabricant est encore tenue secrète. Contrairement à de nombreux acteurs, Weishaupt ne mise pas uniquement sur le R32. La raison ? Les contraintes de volume ambiant minimal du local d'installation imposées par la norme EN378II rendent difficile de passer à des puissances supérieures à 10 kW pour les versions split, sauf à prévoir des locaux suffisamment vastes pour recevoir ces unités intérieures au R32 (ce qui n'est pas forcément dans l'air du temps puisque les surfaces habitables ne cessent de diminuer !).

Pour les monoblocs en revanche, dans le cadre du remplacement des fluides à fort GWP comme le R404A, Weishaupt a tablé sur un fluide de substitution, le R449 A, à mi-chemin du R410A et du R32 en matière d'impact sur la couche d'ozone. En attendant de trouver mieux, cette transition aide à conserver les mêmes composants éprouvés et par conséquent à n'occasionner aucune mauvaise surprise due au changement de fluide !

Impossible d'en savoir plus pour l'instant, le fabricant se réservant de dévoiler une partie de ses innovations sur le prochain salon ISH, en 2019 !

Des constantes tout de même pour l'évolution des gammes : améliorer encore l'efficience des équipements, aider les installateurs avec des PAC faciles à poser et, surtout, s'orienter vers le confort et la convivialité. Ceci en axant le développement produit vers des versions extrêmement silencieuses, en proposant la connectivité de série et en offrant des possibilités de pilotage ludique aux utilisateurs via leur smartphone.

Stiebel Eltron : 100 % monobloc

Jérémy Audel, chef de produit chez Stiebel Eltron, annonce que la société poursuit son développement autour de ses PAC air/eau. Le fabricant propose une gamme complète pour répondre à la forte demande qui se profile pour la rénovation, mais aussi pour répondre aux chantiers neufs, avec des petites puissances. Avec une gamme composée à 100 % de PAC de type monobloc dédiée aux chauffagistes, le contrat est déjà rempli pour offrir aux installateurs une grande facilité d'installation sans manipulation de fluide frigorifique.

Sur la question des fluides, alors que les gammes fonctionnent aujourd'hui au R410A mais aussi au R407C (le R134A étant réservé aux chauffe-eau thermodynamiques), la réponse de Stiebel Eltron vise au-delà de l'échéance 2025, avec un fluide durable, écologique et non dangereux à la fois. ■

Propos recueillis par Virginie Bettati

1 – Précision terminologique : bibloc signifie split, avec liaisons frigorifiques entre une unité extérieure et une unité intérieure. Monobloc est le terme adéquat pour les groupes sans liaison frigorifique, c'est-à-dire avec liaison uniquement hydraulique, comme c'est le cas pour les systèmes composés d'un groupe extérieur et d'un module hydraulique intérieur.

2 – L'article précise que, au-delà de 2 kg de fluides (quels qu'ils soient) confinés dans un équipement, l'attestation de capacité est requise, ce qui correspond environ à toutes les PAC supérieures à 10 kW. Rappelons par ailleurs l'obligation d'un contrôle annuel de l'étanchéité des installations contenant plus de 2,4 kg de R410A ou de 7,2 kg de R32.

Adoucisseurs : des produits de plus en plus posés par la filière sanitaire chauffage

Le marché du traitement de l'eau chaude sanitaire (mais aussi de l'eau de boisson), que les installateurs sont en train de s'approprier, est porté par la quête de bien-être des consommateurs. La lutte contre le calcaire en fait partie, qui ne protège pas seulement les circuits et équipements techniques de la maison, mais aussi la peau.

Et si vous deveniez un spécialiste de l'eau dans l'habitat individuel ou collectif, voire tertiaire ? Les fournisseurs de la filière sanitaire-chauffage sont de plus en plus nombreux à élargir leur offre dans ce sens, proposant des produits de traitement des circuits de chauffage, mais aussi de l'eau chaude sanitaire, voire de la filtration et de l'épuration de l'eau de boisson grâce à des filtres sous évier. Devenir un conforticien, c'est-à-dire un spécialiste de l'eau dans la maison, selon un fabricant, permet de répondre aux nouveaux besoins des consommateurs. Cette compétence, qui vient s'ajouter à celles de plombier-chauffagiste, est une opportunité pour les installateurs, et plusieurs fabricants poussent à son développement dans la filière sanitaire-chauffage.

Une part de marché importante

Il semble que près de la moitié des adoucisseurs vendus en France – le marché est estimé à environ 80 000 pièces – est vendue par des installateurs, l'autre moitié des appareils étant écoulée par l'intermédiaire des grandes surfaces de bricolage et via le porte-à-porte. La filière sanitaire-chauffage gagne donc des parts de marché sur la grande distribution et la vente directe. Et c'est tant mieux, car l'adoucisseur, qui constitue la plupart des appareils vendus quand il s'agit de lutter contre les méfaits du calcaire de l'eau, doit être posé par un professionnel compétent. De même en ce qui concerne la mise en service, qui est, la plupart du temps, réalisée par le fabricant lui-même ou son réseau d'experts afin d'assurer les bons réglages. De plus, l'appareil doit faire l'objet d'un contrat d'entretien, afin d'assurer, périodiquement, la désinfection des résines si elle n'est pas automatique, le contrôle du pH de l'eau, le remplacement du filtre antiboue…

Principe de fonctionnement d'un adoucisseur

Avec un adoucisseur, l'eau est débarrassée du calcaire par voie chimique. Le principe de fonctionnement : l'eau à adoucir circule à l'intérieur d'une colonne de résine dans laquelle elle échange ses ions calcium et magnésium contre des ions sodium, qui sont solubles dans l'eau. La résine, une fois saturée, est régénérée avec de l'eau additionnée de sel, puis rincée à l'eau adoucie, rejetée à l'égout (de 4 à 20 % du volume d'eau adoucie). Il faut savoir que l'eau adoucie est plus salée que l'eau non adoucie, la teneur en sel étant fonction de la dureté de l'eau avant le traitement. Quoi qu'il en soit, la technique de l'adoucissement, largement éprouvée, est très efficace.
Mais il convient de s'assurer que l'adoucisseur choisi est titulaire de l'ACS (attestation de conformité sanitaire) obligatoire s'agissant d'un appareil en contact avec l'eau destinée à la consommation humaine. Car il semble que ce ne soit pas toujours le cas, soit que le certificat mentionné n'est plus valable, soit qu'il concerne un simple composant de l'appareil.

D'autres méthodes de lutte contre le calcaire

Un autre procédé, plus récent, consiste à injecter du gaz carbonique (CO_2) dans l'eau, non pas pour la rendre pétillante, mais pour l'acidifier légèrement (pH 6,5 à 7) et obtenir des bicarbonates, qui ont l'avantage de ne pas être incrustants. Cette technique ne change pas la nature de l'eau et évite les rejets de saumure et d'eau.
Avec la catalyse, l'eau passe au travers d'un lit de résines macroporeuses catalytiques qui, attirant les ions calcium et magnésium, modifient leur structure moléculaire (germination). Ceux-ci restent alors en suspension dans l'eau et ne se déposent pas. Le Th n'est pas modifié, la composition chimique de l'eau non plus, mais il n'y a pas de formation de tartre.

Des adoucisseurs en évolution

L'évolution des appareils, notamment des adoucisseurs, concerne la connectivité, qui permet le contrôle à distance : niveau de sel, suivi de la consommation d'eau, etc.
L'autre axe de développement est la compacité, voire le design, afin de permettre une installation dans les espaces de vie, notamment dans les petits logements collectifs, dans la cuisine, sous l'évier par exemple, mais aussi dans la salle de bains ou le cellier.
Les fabricants ont également travaillé sur la simplicité de pose, ainsi que sur la réduction des consommables que sont le sel et l'eau nécessaire à la régénération.

BWT : l'adoucisseur Aqa Perla Compact, intelligent

BWT France, filiale du groupe autrichien Best Water Technology, spécialiste du traitement de l'eau (filtration, désembouage, adoucissement, antitrartre, désingection, eau osmosée…), est positionné sur le marché de l'habitat, individuel ou (petit) collectif.
La dernière gamme, lancée au début de l'année 2018, s'appelle Aqa Perla Compact et vient compléter l'offre habitat, notamment Aqa

© BWT

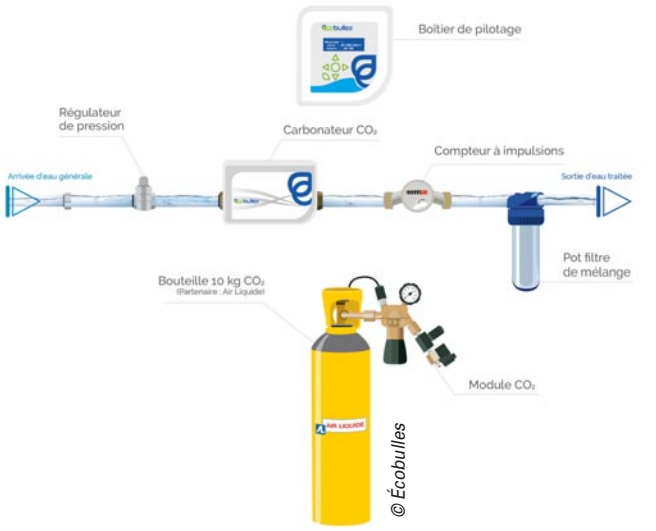
Perla et Volumeco. Elle propose des adoucisseurs intelligents, c'est-à-dire connectés et dont on peut suivre en temps réel, grâce à l'application Mon adoucisseur BWT, le fonctionnement et les consommations, tout en bénéficiant d'alertes et d'un accès direct aux services SAV et consommables de la marque. Ces appareils, également compacts, mesurent 60 cm de hauteur. Le fabricant annonce des consommations d'eau et de sel réduites par rapport à celles des adoucisseurs classiques.

Écobulles : éviter le calcaire grâce à l'injection de C02

Contrairement aux adoucisseurs, le système Écobulles n'élimine pas le calcaire de l'eau, mais injecte une dose (calculée en fonction de la dureté de l'eau) de gaz carbonique alimentaire, pour l'empêcher de se déposer. Le gaz carbonique, qui est un acide doux naturel, solubilise le calcaire sous forme de bicarbonates. Écobulles agit en préventif, mais aussi en curatif, éliminant le calcaire déjà déposé.

L'avantage de la solution, dont le prix de revient n'est pas plus élevé que celui d'un adoucisseur, est que la minéralité de l'eau ne change pas, ni le goût, tandis qu'il n'y a pas de consommation d'eau supplémentaire ni de rejets de saumure. L'eau n'est pas pétillante, car le dosage est très faible, tandis que le CO_2, capté, n'ajoute pas à l'effet de serre, mais au contraire le réduit.

Les appareils sont connectés, facilitant la maintenance et les réglages à distance. Ils sont composés d'un module hydraulique qui mesure la quantité d'eau utilisée, d'un module de CO_2, d'une bouteille de CO_2 dont la capacité varie de 10 à 3 400 kg selon les installations et d'un boîtier de pilotage.



Ecowater : une nouvelle gamme en 2019

Les gammes d'adoucisseurs North Star et North Star Plus proposées par Ecowater permettent de couvrir tous les besoins du marché, habitat individuel ou collectif et bâtiments tertiaires, grâce à des appareils à régénération volumétrique. Ceux-ci se distinguent par un bac à sel dit sec, qui permet d'éviter la stagnation de l'eau entre deux régénérations, donc tout colmatage du sel. Intelligents, ils enregistrent les habitudes de consommation et adaptent automatiquement leur capacité de fonctionnement. Les adoucisseurs sont livrés avec le by-pass Clip Style (sur lequel les flexibles se clipsent directement) et le transformateur, et mis en service par un technicien agréé par la marque.

.../...

© North Star / Ecowater

Également proposé par la marque, l'adoucisseur Hybrod+ associe le charbon actif, assurant à la fois l'adoucissement et la filtration de l'eau potable.
À noter, une gamme est annoncée pour le deuxième trimestre 2019, qui proposera de nouvelles fonctionnalités.

Fluidra : adoucir sans bruit avec Idrasoft Silence

L'adoucisseur Idrasoft Silence de Fluidra est silencieux grâce à sa vanne automatique Infinity en Noryl, à double disque en céramique. Celle-ci s'ouvre et se ferme sans effort et avec un très faible frottement, d'où le moindre bruit et une durabilité accrue. Elle assure un débit supérieur et des pertes de charge réduites et, grâce à son dispositif d'injection spécial SDD, qui permet l'équilibre hydrostatique interne, il n'y a pas d'écoulement continu à l'égout durant la régénération en cas de coupure de courant.
La saumure circule en sens inverse de l'eau, améliorant l'efficacité de la régénération, avec une consommation de sel et d'eau réduite. Le système de contrôle volumétrique enregistre la consommation réelle de l'eau traitée, et peut anticiper la régénération en déterminant l'heure la plus adéquate pour l'effectuer.
La gamme propose des adoucisseurs de 15, 20 ou 30 litres de résine pour des débits respectifs de 1,2, 1,6 et 2,4 m³/heure.

© Fluidra

Judo : l'adoucisseur QuickSoft sépare le bac de saumure et s'installe en duplex

Les adoucisseurs de la gamme Quicksoft de Judo peuvent, grâce à un module optionnel, être connectés, permettant de disposer d'informations sur les consommations (sel et eau), la date du prochain entretien… Il est également possible de déclencher une régénération à distance.
Les appareils, proposés en quatre modèles de 1,8 ou 3,6 m³/h, ont la particularité de pouvoir être installés en duplex parallèle. Un mode qui présente deux avantages : il n'y a pas de rupture de la fourniture d'eau adoucie lorsque la régénération est en cours et les débits de pointe élevés sont assurés. Le réservoir de saumure, séparé, est facile à nettoyer. Pour un pilotage fiable et précis et la longévité des appareils, ils sont équipés de vanne à disque céramique. Selon les modèles, une installation murale est possible.

© North Star / Ecowater

© Sentinel

Sentinel : Sumo fonctionne sans électricité

En 2017, en partenariat avec Kinetico, Sentinel a complété son offre avec une gamme d'adoucisseurs d'eau destinés aux installations domestiques. Depuis, celle-ci a fait son chemin…
Les adoucisseurs Sumo, disponibles en deux versions, bénéficient de quatre caractéristiques intéressantes : gain de place (ils s'installent à peu près partout), d'autant qu'ils fonctionnent sans électricité ni électronique, de façon purement hydraulique. Ils consomment, grâce à la technologie volumétrique, 75 % de sels et 25 % d'eau en moins par rapport aux appareils classiques, et ils se régénèrent rapidement (en 11 à 16 min). Le fabricant souligne également le silence de fonctionnement, la vanne de contrôle intelligente et l'usage d'une résine haute performance qui ajoutent à la performance. Tous les accessoires sont fournis avec l'appareil, tandis que l'installation est rapide, grâce à une connexion 3/4 M. La technologie volumétrique par flux ascendant à contre-courant permet des régénérations plus rapides (11 min pour Sumo 1) et moins gourmandes en eau et en sel. Il n'y a pas de programmation à effectuer, une fonction anticolmatage est prévue.
La mise en service est assurée par une équipe de professionnels experts.

Talassa : un nouvel adoucisseur connecté

Ce spécialiste propose une gamme très complète d'adoucisseurs, qui permet d'équiper tous les types de chantier, du petit résidentiel (habitat individuel) à l'industrie.
Son dernier adoucisseur, Be Soft, est compact, mesurant 59 cm de hauteur pour le modèle de 3,5 m³/h. Connecté, il autorise un suivi du fonctionnement sur smartphone : réapprovisionnement en sel, entretien annuel, dysfonctionnement… Équipé de tous les accessoires de raccordement (filtre, flexibles, siphon), Be Soft est prêt à installer. Il dispose d'un bac à sel dissocié, pour une installation et un entretien plus rapides, et d'un système anti-débordement. La vanne, performante, permet une réduction de 20 % de la consommation d'eau et de sel durant les régénérations. Deux modèles sont proposés, Be Soft XS et Be Soft XL, permettant de couvrir tous les besoins dans l'habitat individuel ou collectif. Les appareils sont garantis deux ans ou cinq ans s'ils sont mis en service par une station technique agréée (mise en service incluse dans le prix).

Watercat : Topsoft, le premier adoucisseur du spécialiste du traitement par catalyse

Spécialiste du traitement du calcaire par catalyse – qui consiste à modifier la structure moléculaire des ions calcium et magnésium afin d'empêcher la formation de tartre –, Watercat ajoute une gamme d'adoucisseurs à son catalogue afin de répondre à la demande. Ainsi, Topsoft de Watercat est un adoucisseur compact, destiné aux consommateurs uniquement, tout comme Catal-éco, son offre catalytique destinée au particulier.

Les adoucisseurs Topsoft sont proposés en quatre versions, de 1,4 à 1,6 m³/h et 5, 8, 10 et 12 m³ de résines. Selon le fabricant, ces appareils fournissent « *de l'eau adoucie à un prix imbattable avec de nombreux avantages exclusifs* ». Ils fonctionnent avec une vanne industrielle haut de gamme. Topsoft peut être suspendu au mur, grâce un support adapté. ■

Marianne Tournier

Ce qu'il faut savoir sur l'eau dure

La dureté de l'eau est mesurée par le titre hydrotimétrique ou TH, mesuré en °f (degré français). 1 °f correspond à 10 mg de carbonate de calcium par litre d'eau.
L'eau est douce lorsque son TH est inférieur à 15 °f, moyennement dure lorsqu'il est compris entre 15 et 35 °f. Elle est dure au-delà de 35 °f. En dessous de 25 °f, le traitement n'est pas nécessaire, sinon en matière de confort.

ISH
World's leading trade fair
HVAC + Water
Frankfurt am Main, 11–15. 3. 2019

Nouvel agenda :
lundi – vendredi

Pionnier plutôt que voiture-balai.

ISH est votre guide en matière de numérisation, de design, d'efficacité et de lutte contre le réchauffement climatique.

WATER.
ENERGY.
LIFE.

www.ish.messefrankfurt.com
info@france.messefrankfurt.com
Tél. +33 (0) 144 89 67 70

messe frankfurt

Watercat - Solution traitement ECS en hôtellerie… sans entretien !

Difficile de rencontrer pire contraintes pour l'entretien des réseaux en situation de production intensive d'ECS qu'en hôtellerie. Le groupe Louvre Hôtels a cependant trouvé une solution atypique avec un système antitartre qui lui donne entière satisfaction depuis plusieurs années, au point d'en faire désormais la solution de référence pour ses installations neuves, comme pour ses rénovations.

© Watercat

Le Campanile à Rouen : 90 chambres, avec des consommations de 4 000 m³ par an et un débit à traiter de 10 à 12 m³/h pour l'ECS destinée aux salles de bains et à la cuisine du restaurant.

Le groupe Louvre Hôtels regroupe sous sa bannière huit chaînes, dont Campanile, Première Classe, Kyriad… Pour ce secteur d'activité, les quantités d'eau chaude produites sont non seulement très importantes, mais avec des pics d'activité sur deux heures pour 60 % de la consommation journalière, entre 7 et 9 heures du matin (40 % entre 18 et 20 heures). Le débit à traiter est donc d'importance.

Au lieu d'opter pour une solution traditionnelle qui a fait ses preuves par adoucissement de l'eau, depuis 2008, le groupe a décidé de s'orienter vers un antitartre n'utilisant pas les champs magnétiques (dont l'efficacité, d'ailleurs souvent contestée, varie selon la nature de l'eau et la géométrie des réseaux). Le système assure en effet le traitement du calcaire par résines macroporeuses catalytiques. Il est adapté exclusivement au traitement de l'ECS (les réseaux de chauffage ne pouvant être traités, ainsi que les tours aéro-réfrigérées et toutes les applications utilisant des températures supérieures à 85 °C).

Pourquoi douter ?

Bien qu'ayant fait ses preuves sur un temps de retour de plus de dix-huit ans, le procédé (développé par Watercat) ne bénéficie pas d'avis technique, faute d'une norme d'essai développée par le CSTB (même si les choses semblent à présent sur le point d'évoluer). Difficile donc de convaincre un client dans ces conditions…

Bruno Chardon, responsable technique et maintenance groupe Louvre Hôtels : « *Avec le procédé Watercat, les coûts de traitement ont été divisés par deux ou trois selon les sites.* »

malgré la garantie de résultat accordé par le fabricant !

Le système dispose en revanche d'une efficacité attestée par le centre technologique de l'eau du DVGW, équivalent allemand du CSTB, qui a mesuré son rendement : 98,8 %, selon la norme d'essai W512., créée en 1996 et dont Watercat a passé le test en 2004.

Le groupe Louvre Hôtels a alors décidé, il y a près de dix ans, de faire confiance au procédé sur plusieurs chantiers tests (avec analyse de l'eau par laboratoire à l'appui !), pour aujourd'hui décider d'en faire la solution unique pour l'ensemble de ses sites hôteliers. Pourquoi avoir tenté l'expérience ?

Tout simplement en raison de la problématique de l'entretien posée par ce type d'établissements.

L'absence d'un service technique d'entretien au sein de chaque hôtel empêche, de fait, tout suivi des installations. L'intervention d'une équipe n'a généralement lieu qu'en cas de problème, c'est-à-dire trop tard. L'optimisation des surfaces a également joué un rôle dans le choix du groupe, la plupart des hôtels ne disposant pas d'emplacement dédié au stockage du sel qu'aurait par exemple requis un adoucisseur.

Avec le dispositif Watercat, un seul réglage (par ajustement du TH et du pH) est nécessaire au bout de quelques semaines de fonctionnement, le temps que la résine se stabilise. Contrôle et entretien sont ensuite inutiles. La seule intervention nécessaire est le remplacement des résines, tous les trois, quatre ou cinq ans selon la dureté de l'eau.

La surprise : le coût !

Le groupe Louvre Hôtels a donc ainsi pu répondre à son souci principal en évitant d'affecter du personnel au suivi et à l'entretien des installations destinées à résoudre ses problèmes de tartre. Il a également pu profiter d'autres avantages : le système ne nécessitant aucun achat de sel, aucune eau de régénération et aucune utilisation de filmogène (dans le cas d'une installation en acier galvanisé), d'importantes économies d'exploitation ont été constatées, avec des coûts compris entre 0,18 et 0,25 €/m³ seulement, selon les appareils et en incluant le changement des résines.

Précisons que le système fonctionne sans électricité (il n'utilise donc aucune électronique), sans vanne de cépage, sans pièces métalliques et qu'il n'y a aucune pièce en mouvement. ■

Virginie Bettati

Comment ça marche ?

Avec la technologie catalytique, le calcaire reste en suspension, elle ne modifie donc pas chimiquement l'eau.

Il s'agit de faire passer l'eau dans une bouteille au travers d'un lit de résines macroporeuses, agréées par la Direction générale de la santé, via l'Anses (Agence nationale de sécurité sanitaire de l'alimentation, de l'environnement et du travail) Du contact continuel des particules de calcaire contenues dans l'eau avec la surface de la résine catalytique, il résulte une croissance optimale de micro-cristaux. Ceux-ci restent en suspension dans l'eau et ne durcissent plus, la formation du tartre est donc évitée. Si la structure moléculaire de l'eau est modifiée, l'eau n'est pas chimiquement modifiée, aucun produit ne lui est ajouté et elle reste potable (agrément ACS).

La pompe à chaleur par Viessmann

Un silence qui en dit long...

Tous les modèles de la gamme Vitocal 200 se dotent d'une nouvelle unité extérieure intégralement développée et fabriquée en Allemagne.

- Des performances acoustiques exceptionnelles : seulement 36 dB(A) à 3 mètres en mode nuit
- Un design unique
- Des performances thermiques très élevées
- Un confort optimal toute l'année pour le chauffage comme le rafraîchissement

Pour découvrir tous les avantages de la gamme Vitocal, rendez-vous sur **www.viessmann.fr**

VIESMANN

SIREN 493391114 - RCS Metz 2006 B 1345

Mini-chaufferie dans les combles : une solution pour le neuf ou la rénovation

La pression financière sur le coût de la surface habitable conduit parfois les bureaux d'études à investir des surfaces jusqu'alors inexploitées pour installer une mini-chaufferie. C'est le cas des combles en immeubles collectifs neufs ou appelés à subir une rénovation lourde de l'installation de chauffage. Voilà une solution pertinente pour optimiser les espaces et volumes à disposition. Le point sur les exigences à respecter.

En matière d'implantation, une mini-chaufferie en combles doit être entourée de matériaux ayant une caractéristique coupe-feu spécifique. Ainsi, l'ensemble des parois (planchers, plafonds, murs inclinés) doit être validé M0, coupe-feu une heure.

Les dimensions de la mini-chaufferie

Les dimensions d'une mini-chaufferie, de son accès et des équipements doivent permettre d'aménager, entre et autour des générateurs, un espace suffisamment large pour rendre possibles une exploitation et une maintenance normales. L'espace libre entre les générateurs doit être au minimum de 50 cm.

L'accès au local

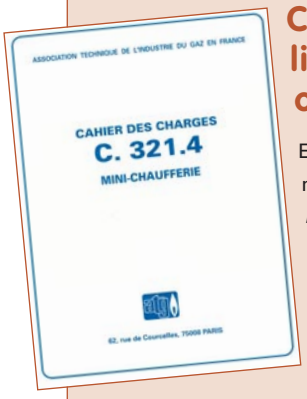
En combles, il est possible d'accéder à une mini-chaufferie par l'intérieur du bâtiment, dans les parties communes par une trappe coupe-feu 1/2 heure. S'il est possible de s'enfermer dans la mini-chaufferie, celle-ci doit comporter une trappe contrebalancée munie d'une serrure permettant l'ouverture depuis l'intérieur. Elle ne peut s'ouvrir que vers le bas si elle est équipée d'un escalier escamotable.

Équipement et aménagement

Il est tout à fait possible de faire coexister un système de production d'eau chaude solaire collectif dans une mini-chaufferie. Comme pour une installation de micro-cogénération, c'est un matériel associé à la chaudière et propre au fonctionnement de la mini-chaufferie.

Quelle ventilation ?

Comment ventiler une mini-chaufferie équipée d'un appareil étanche ? En combles, une mini-chaufferie gaz doit comporter une amenée et une sortie d'air par passage à travers une paroi ou par conduit. Les sections de passage de ces ventilations doivent faire 50 cm².



© ATG

Cas des hydrocarbures liquéfiés purs ou dilués

Extrait du cahier des charges C.321.4 mini-chaufferie : *« Les hydrocarbures liquéfiés purs ou dilués ne doivent pas être utilisés dans les locaux totalement enterrés. Toutefois, ils peuvent être utilisés dans les locaux dont le sol est sur tout son pourtour à un niveau inférieur à celui du sol environnant si les deux conditions ci-après sont simultanément réalisées :*

– le local comporte, sur les parois latérales, une ou plusieurs baies ouvrant directement sur l'extérieur et dont la section ouvrante totale est au moins égale à 0,40 m² ;

– l'introduction d'air neuf est réalisée par conduit prélevant l'air directement à l'extérieur et dont la partie basse de l'orifice est située au plus à 0,30 m du sol de la mini-chaufferie. »

Le cas de la mini-chaufferie gaz

En immeuble neuf, il est possible d'alimenter une mini-chaufferie par une canalisation en cuivre, protégée mécaniquement ou en acier, dans les conditions suivantes :

– en gaine pour conduite montante ;
– en gaine de tige après compteur ;
– sous-coffrage, s'il est en acier assemblé par soudage et accessible à partir d'un dégagement collectif ventilé ou au moins aéré.

L'organe de coupure

Il est obligatoire d'installer un organe de coupure spécifique. La mise en œuvre de ce dernier s'effectue soit à :

– l'extérieur de la mini-chaufferie et au niveau donnant accès à la trappe ;
– l'intérieur de la mini-chaufferie, à condition que l'organe soit manœuvrable de l'extérieur et que le dispositif de manœuvre soit situé au niveau de l'accès à la trappe.

Évacuation des produits de combustion

Dans le cas d'une mini-chaufferie gaz, il est possible d'installer un appareil étanche (de type C) en combles. Le dispositif d'évacuation des produits de combustion peut être horizontal et vertical. Les orifices d'évacuation des appareils à circuit étanche rejetant les gaz brûlés à travers une paroi extérieure (mur, toiture, terrasse…) doivent être situés à 0,40 m au moins de toute baie ouvrante et à 0,60 m de tout orifice d'entrée d'air de ventilation. Ces deux distances s'entendent à partir de l'axe de l'orifice d'évacuation des gaz brûlés au point le plus proche de la baie ouvrante ou de l'orifice de ventilation.

La réception de la mini-chaufferie

L'installation d'une mini-chaufferie est vérifiée lors de la réception par un organisme de contrôle agréé. Celui-ci vise un certificat de conformité modèle 3. La ligne de gaz ainsi que les accessoires présents sur cette dernière sont concernés par la vérification obligatoire de l'installation gaz. ■

Michel Laurent

Objectif professionnalisation des métiers de la salle de bains pour l'Afisb !

L'Association française des industries de la salle de bains, qui regroupe 40 industriels de référence, se donne les moyens pour établir la reconnaissance et le professionnalisme des installateurs de salles de bains. Hubert Maitre, secrétaire général, nous dévoile ses ambitions.

© Afisb

Hubert Maitre,
secrétaire général de l'Afisb.

Filière pro – Les métiers de la salle de bains ont-ils besoin d'une reconnaissance ?

Hubert Maitre – Assurément. Installer du sanitaire est une chose, installer une salle de bains en est une autre. Il devient urgent d'apporter plus de professionnalisation à ce métier. Un seul exemple suffit à s'en persuader : 90 % des sinistres en salle de bains sont dus à de mauvaises installations !
Notre association a déjà beaucoup œuvré pour la reconnaissance de cette profession, notamment en faisant entendre la voix des industries de la salle de bains, en mettant en avant leurs innovations produits, leur démarche qualitative, leurs services, leur respect des réglementations et des normes. Les « produits remarquables de la salle de bains » en sont la parfaite illustration : chaque année douze lauréats sont élus à l'occasion des États généraux de la salle de bains, le grand rendez-vous des fabricants et distributeurs de produits de la salle de bains organisé à l'initiative de l'Afisb, en partenariat avec le Gifam, l'Ameublement Français, Uniclima, Profluid et, pour le luminaire, le GIL à partir de 2019.
Il est temps de passer à la vitesse supérieure avec deux grands axes d'action : l'établissement d'un titre professionnel et l'organisation de la formation de ce secteur.

© Afisb

> *« Il est impératif d'apporter une formation et un titre professionnel de reconnaissance aux installateurs intervenant sur le secteur d'activité de la salle de bains. »*

Travaillez-vous sur un titre professionnel ?

Hubert Maitre – Oui, un groupe de travail a été constitué en partenariat avec le Syndicat des entreprises de génie climatique et de couverture plomberie (GCCP) afin de faire monter en compétences les jeunes grâce à la création de diplômes – ou plus exactement d'un titre professionnel qui permet une évolution des contenus simple et rapide, à la différence d'un diplôme.
Ce groupe se compose d'industriels, de représentants du CFA du lycée Maximilien-Perret et d'un installateur lié à la formation. Chaque participant apporte sa pierre à l'édifice autour de sept blocs de compétences :
– pose et fixation des appareils sanitaires et des matériaux ;
– dimensionnement des réseaux d'alimentation et d'évacuation ;
– raccordement électrique ;
– maintenance préventive ;
– gestion de projets ;
– stages ;
– carrelage.
La validation des compétences peut se faire en totalité pour la formation initiale (apprentissage 700 heures) et par bloc ou en totalité (reconversion) pour la formation continue des professionnels. Valider un bloc revient à certifier des compétences.

FORMATIONS ACADÉMIE DE LA SALLE DE BAINS

À terme, il s'agira donc de créer un titre professionnel « d'installateur de salle de bains ».

Et concernant la formation des professionnels en activité ?

Hubert Maitre – Nous sommes partis des constats suivants : il n'y a pas suffisamment de formations proposées concernant les règles de l'art et la pose des produits de la part des fabricants ; il est ensuite compliqué pour les installateurs ou les vendeurs de la distribution souhaitant suivre les sessions d'avoir une vision claire et synthétique des programmes existant. En tant qu'organisation professionnelle, il nous est donc paru important de fonder une académie de la salle de bains clarifiant et centralisant l'ensemble des formations existantes de nos membres fabricants ainsi, d'ailleurs, que celles de nos partenaires (GCCP, Profluid…) et pourquoi pas, par la suite, de s'ouvrir à l'ensemble des acteurs de la profession.
Nous sommes aux prémices de ce projet dont la première phase est la collecte des programmes auprès des différents formateurs. Nul doute d'ailleurs que cette demande incitera les fabricants à mettre au point des formations ad-hoc pour venir s'inscrire dans notre projet !
La seconde phase consistera à créer une interface digitale où les formations seront proposées par type d'équipements, de façon très conviviale. Charge à ceux qui auront mis en ligne leur formation de traiter ensuite les demandes. C'est donc un véritable service qui sera offert à travers ce portail qui devrait voir le jour d'ici à la fin de l'année 2019.
Il faut enfin préciser que la terminologie est particulièrement importante : il s'agit avant tout de proposer de la formation plutôt que de l'information. En effet, comme pour le titre professionnel qui vient d'être évoqué, notre objectif est bien de professionnaliser les métiers de la salle de bains ! ■

Propos recueillis par Virginie Bettati

SENTINEL®

Avec l'adoucisseur Sentinel Sumo, offrez à vos clients une vie sans calcaire !

JUSQU'AU 29 MARS 2019

75 € REMBOURSÉS*

POUR L'ACHAT D'UN ADOUCISSEUR SUMO

OFFRE EXCEPTIONNELLE EN PARTENARIAT AVEC CAPEB

- Taille ultracompacte
- Sans électricité
- Kit d'installation complet fourni
- Mise en service gratuite

Enregistrez vos achats avant le 13 avril 2019 sur www.sentinelprotects.com et recevez 75€ en e-carte cadeaux

*Offre promotionnelle valable jusqu'au 29 mars 2019, non cumulable avec toute autre promotion en cours ou à venir sur les adoucisseurs Sumo.

www.sentinelprotects.com

Gros plan sur les boîtiers d'encastrement Delabie

Les sanitaires publics et semi-privés s'intéressent de plus en plus à l'encastré qui ajoute une touche de modernité. Avec ses nouveaux boîtiers, Delabie en simplifie la pose tout en assurant une étanchéité parfaite. Explications d'Anne-Laure Choquet, responsable de gamme Collectivités.

Est-ce que les robinetteries encastrées progressent dans les sanitaires publics ?

Anne-Laure Choquet – Oui, l'encastré intéresse de plus en plus les maîtres d'œuvre et les maîtres d'ouvrage. La solution présente plusieurs avantages. Elle est antivandalisme et facilite l'hygiène et le nettoyage. Elle permet également de gagner de la place : dans une douche, par exemple dans les résidences étudiantes ou seniors, chaque centimètre compte. Enfin, on se rend compte que de plus en plus souvent, l'aspect esthétique est pris en compte. L'encastré apporte une touche de design qui devient importante, par exemple dans une salle de sport, dans un centre commercial, dans un musée, dans des bureaux… Enfin, il y a également le confort, obtenu grâce au déclenchement automatique des versions électronique ou souple des modèles temporisés

Filière Pro – Douche, urinoir, W.-C., lavabo… Vous proposez différents boîtiers d'encastrement pour vos robinetteries. Quelles sont leurs caractéristiques communes ?

Anne-Laure Choquet – Électroniques ou temporisées, les box Delabie sont toutes conçues dans le même esprit. Elles facilitent la mise en œuvre de la robinetterie tout en étant 100 % étanches. En premier lieu, elles permettent plusieurs modes de pose : par les côtés sur une cloison légère à ossature métallique ; par l'avant sur un mur plein jusqu'à 120 mm d'épaisseur ; par l'arrière sur un panneau de 10 mm d'épaisseur (minimum). Ce sont les seuls boîtiers du marché qui sont adaptés à la fois aux murs épais et aux cloisons fines, donc aux collectivités dures où les parpaings et briques sont couramment utilisés et aux sanitaires semi-privés qui se contentent de cloisons plus légères. Nos box d'encastrement sont crantées, ce qui permet une installation plus simple. Une fois le parement posé, la collerette, qui sert à la fois d'étanchéité et de support à la plaque de commande, est simplement clipsée. À l'arrière de cette collerette, le joint qui est intégré vient se plaquer contre le parement. Nos boîtiers se recoupent devant la collerette et non pas derrière, au ras du mur, comme c'est toujours le cas, l'étanchéité est ainsi garantie. De plus, s'il y a un problème au niveau des raccordements, l'eau redescend dans le boîtier et s'évacue par l'avant, le long du carrelage.

Les différentes plaques de commande associées aux boîtiers d'encastrement Delabie.

© Delabie

© Delabie

Qu'en est-il de la maintenance ?

Anne-Laure Choquet – La maintenance est l'autre point fort de nos boîtiers d'encastrement. D'une part parce que nous utilisons des cartouches antitartres, dont l'entretien est limité, des électrovannes autonettoyantes et des piles Lithium à faible consommation d'énergie. D'autre part parce qu'il suffit de démonter la plaque pour avoir un accès direct, par l'avant (donc sans déposer le boîtier), aux éléments techniques et au robinet d'arrêt. ■

Propos recueillis par Marianne Tournier

Testo 300 : quand la mesure devient aussi facile que l'utilisation d'un smartphone

Impossible de ne pas succomber à ce nouvel analyseur de combustion avec son écran tactile 100 % facile à utiliser. Philippe Weyer, chef de produits, nous dit pourquoi Testo 300 remplacera rapidement les gammes existantes, 320 et 330, en facilitant les interventions sur les installations de chauffage grâce à sa convivialité hors pair.

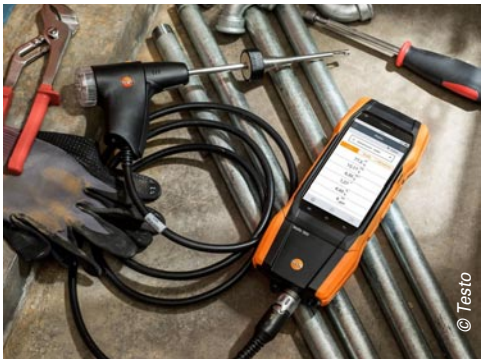
Filière Pro – Pourquoi Testo 300 est-il si attractif ?

Philippe Weyer – Tout d'abord parce qu'il dispose d'un très grand écran de cinq pouces, haute définition, pour une vision optimale et par conséquent d'un confort d'utilisation sans égal.

Ensuite, en raison de sa facilité d'utilisation. Celle-ci passe en effet par un mode entièrement tactile ! Les boutons ont disparu (sauf la touche marche/arrêt/veille) pour laisser place aux commandes via l'écran, tout simplement par effleurement. L'écran offre une grande sensibilité tactile et une réactivité immédiate, comme celle rencontrée sur un smartphone, tout en étant extrêmement robuste, anti-rayure et avec film de protection amovible. Il permet la navigation, l'accès aux différentes fonctions, aux mesures, à la création de documents, etc. Il est même possible de zoomer et dézoomer comme sur un téléphone !

Enfin, parce qu'il est d'ores et déjà compatible avec la communication vers des logiciels externes ou d'entreprises. Si cette possibilité de communication est déjà largement utilisée par d'autres pays comme l'Allemagne, elle est encore peu exploitée en France, mais va sans aucun doute à très court terme prendre son essor sur notre territoire.

Ces trois arguments font donc de Testo 300 un équipement unique sur le marché, qui va devenir indispensable pour les analyses de combustion et pour envoyer facilement l'indispensable attestation d'entretien.



Le Testo 300 remplacera rapidement les gammes existantes, 320 et 330.

Justement, parlez-nous de ses fonctions.

Philippe Weyer – Il dispose évidemment de menus intuitifs et d'une programmation pour toutes les mesures importantes. Vous êtes guidé de manière sûre, pour voir toutes les valeurs de mesure sans défilement, directement à l'écran. Les valeurs de combustion sont aussi disponibles sous forme de graphiques. Les courbes permettent alors, par exemple, de reconnaître le rapport entre les pertes par les fumées et la valeur de CO. Testo 300 dispose également d'un carnet d'adresses intégré avec les indications concernant l'installation de chauffage (constructeur, type d'installation, numéro de série, combustible, etc.).

Il est donc possible de créer, confortablement, sur place, des documents de mesure avec toutes les indications et les commentaires concernant les valeurs de mesure, le client et l'installation de chauffage. Pour l'attestation d'entretien, il suffit de signer depuis l'écran ! Et grâce à la fonction dictaphone, vous n'avez même plus besoin d'écrire. Il suffit ensuite d'envoyer immédiatement les protocoles en format PDF, au bureau ou chez le client, avec votre logo, par e-mail via Wi-Fi.

Bien sûr, toutes les informations importantes sont enregistrées dans l'appareil restant ainsi toujours à disposition.

L'appareil recèle-t-il d'autres atouts ?

Philippe Weyer – Il reste compact, avec un boîtier protecteur en plastique robuste qui résiste de manière fiable, même à un environnement de travail difficile. Ses quatre aimants forts avec revêtement caoutchouc assurent pour une excellente fixation.

Cet analyseur de combustion ne connaît pas de temps d'attente dans son fonctionnement, ni de phase de démarrage. Il est prêt à l'emploi à partir d'une simple pression sur le bouton en mode veille.

Mais Testo 300 n'offre pas seulement une commande intelligente. Il permet aussi une configuration avantageuse. Ainsi, vous avez le choix entre deux et quatre ans de garantie pour les capteurs. De plus, un troisième emplacement pour la mesure du NOx peut être ajouté aux capteurs O et CO. Différents sets avec des configurations spéciales de l'appareil et des accessoires individuels sont disponibles pour les exigences spécifiques des chauffagistes et des techniciens de maintenance.

Philippe Weyer,
chef de produits chez Testo.

On peut échanger, de façon rapide, différentes cannes de sonde sur la poignée multifonctions. Cela garantit une haute flexibilité dans toutes les applications. Et grâce au raccord avec connecteur universel, vous pouvez commencer les mesures encore plus vite.

De nouvelles sondes avec raccord USB-C à détrompeur sont aussi disponibles pour la mesure des températures, par exemple, des températures des canalisations départ et retour ainsi que du CO ambiant.

À noter que les sondes des Testo 320, Testo 330 et Testo 330-1/-2 LL, avec le connecteur robuste métallique, peuvent aussi être utilisées sur Testo 300 ! ■

Propos recueillis par Virginie Bettati.

Trappes de visite Discret - La trappe qui change tout !

Alors qu'une trappe de visite est en principe destinée à donner l'accès à des équipements techniques de façon discrète, il faut bien reconnaître que l'offre disponible sur le marché est souvent loin de satisfaire esthétiquement les clients. Les trappes de visite Discret, viennent révolutionner le concept. Éric Berard, leur créateur, nous explique le principe qu'il a élaboré.

Filière Pro – Pourquoi avoir mis au point un nouveau concept de trappe de site ?

Éric Berard – Par rapport aux trappes classiques, les trappes Discret s'intègrent complètement dans leur environnement et sont entièrement invisibles. Elles assurent un meilleur accès aux espaces techniques situés derrière les murs verticaux et les cloisons. Leur ouverture est à la fois facile et très rapide. Elles offrent également un accès parfaitement adapté aux équipements grâce à une large gamme de dimensions afin de garantir aux professionnels une intervention confortable.

Pour les occupants des locaux ou des habitations, l'esthétique a été particulièrement peaufinée, puisque la trappe est indécelable une fois fermée et ceci quel que soit le revêtement de finition. Il est également possible de fixer un meuble (une armoire de toilette par exemple) sur le mécanisme.

Toutes nos trappes peuvent être installées dans le neuf comme en rénovation. Elles comportent une serrure à loquet avec ouverture sous pression, un système de réglage d'élimination de l'angle d'affaissement et de déplacement de la porte à droite et à gauche.

Plusieurs modèles sont-ils disponibles ?

Éric Berard – Oui bien sûr, nous proposons les versions Discret Pilot, adaptées pour les faibles dimensions, et les versions Discret Pilot 3D, conçues pour de plus grandes ouvertures. Ces dernières ont la particularité de disposer d'un réglage permettant de modifier le positionnement de la porte sur le plan vertical, ainsi que dans l'angle de pose par rapport à un axe vertical. Il permet d'ajuster les joints avec une précision millimétrique dans toutes les directions.

Les trappes Discret Pilot existent en format carré ou rectangulaire, de 20 x 20 cm jusqu'à 25 x 90 cm.

Les versions Discret Pilot 3D sont disponibles dès 30 x 30 cm jusqu'à 60 x 120 cm, sachant qu'il est également possible de définir des dimensions sur mesure, nécessitant un délai de fabrication de trente jours environ.

© Trappes de visite Discret

Éric Berard,
créateur des trappes de visite Discret

« Nous disposons d'une salle d'exposition au Luxembourg afin de démontrer les avantages pratiques de nos produits aux professionnels et esthétiques pour leurs clients. »

Et pour l'installation ?

Éric Berard – Les trappes Discret se posent très facilement, rapidement et de façon intuitive, sans compétence particulière. Il suffit de télécharger la notice en PDF directement sur notre site internet www.trappe-de-visite.net. Les professionnels y trouveront un schéma général de montage, ainsi que des astuces pour une installation parfaite. Seule précaution à prendre : la porte fermée de la trappe doit dépasser légèrement, de 2 à 3 mm, par rapport au mur, cet écart correspondant au système d'ouverture. Si le poids du parement est important, la porte nécessitera un ajustement avec les réglages d'élimination de l'angle d'affaissement présents sur celle-ci. Le réglage 3D permet de modifier la porte à l'horizontal et à la verticale pour une précision maximale.

Des indications pour procéder à l'étanchéité de la trappe sont données afin de protéger l'installation de la poussière et de l'humidité, mais aussi d'assurer son isolation phonique pour éviter toute nuisance sonore éventuelle pour les occupants. Enfin, cette étanchéité assurera une finition esthétique optimale, puisqu'elle rendra la trappe totalement invisible.

Comment la trappe peut-elle devenir totalement indécelable ?

Éric Berard – Une fois le parement collé sur la porte de la trappe selon les indications de la notice de pose, il suffit d'appliquer un joint silicone tout autour des bords extérieurs de la trappe pour réaliser la jonction avec le mur sur lequel le cadre de la trappe a été encastré.

Après séchage du joint, il sera coupé sur toute sa profondeur à l'aide d'un cutter de façon précise et régulière selon un angle de 45 °. La porte peut ensuite s'ouvrir en appuyant tout simplement sur sa surface. À sa fermeture, le joint se reconstitue sans qu'il soit alors possible d'en soupçonner l'ouverture ! ■

Propos recueillis par Virginie Bettati

Adey : qualité et compacité pour tous

Populariser la filtration magnétique de haute qualité, tel est le souhait de ce fabricant ! Matthieu Giraudon, directeur Adey pour l'Europe, nous en présente la parfaite illustration avec ses deux dernières gammes : MagnaClean DRX et MagnaClean Atom.

Livré avec des joints à bride face pleine en EPDM, garantissant une étanchéité à toute épreuve à haute température, MagnaClean DRX est disponible en DN50, DN65, DN 80 et DN 100.

Filière Pro – Avec la gamme DRX souhaitez-vous rendre la filtration magnétique accessible à tous ?

Matthieu Giraudon – Exactement. La gamme vient en complément de ce qui existait déjà chez Adey, avec la volonté d'offrir un équipement très qualitatif, mais à un prix plus accessible, correspondant mieux aux attentes du marché français.

En plus de cette démocratisation de la qualité, nous avons encore plus axé le développement de ces deux nouvelles gammes vers la facilité d'installation et, par conséquent, vers une rapidité de mise en œuvre hors pair. Les efforts se sont également concentrés sur la compacité des filtres, toujours dans un souci de faciliter le travail de l'installateur qui intervient dans des espaces de plus en plus restreints, diminution des surfaces habitables oblige… tout ceci avec la ligne directrice de ne jamais faire la moindre concession sur l'efficacité ni la qualité de fabrication.

Pouvez-vous nous en dire plus sur la gamme DRX ?

Matthieu Giraudon – Les filtres de la gamme (se composant d'une ceinture magnétique innovante contenant des dizaines d'aimants néodymes haute performance, enroulés autour d'une cartouche en acier inoxydable) sont spécifiquement conçus pour protéger les systèmes de chauffage collectifs des accumulations des boues d'oxydes de fer noir et des débris obstruant le passage de l'eau dans les réseaux. Comme tous nos dispositifs de protection magnétiques, ils permettent de traiter la totalité de l'eau de réseaux en instantané, contrairement aux systèmes installés sur by-pass qui n'en traitent qu'une certaine proportion à chaque passage, et ils sont capables de capter les macro et micro-particules pour assurer une excellente efficacité.

Faciles à installer, en ligne, sur les longueurs de tuyaux verticaux et horizontaux, ils sont aussi très légers et offrent une parfaite compatibilité avec tous les systèmes de chauffage.

Ils permettent de maintenir de gros débits, tout en garantissant une faible perte de charge grâce à une conception brevetée.

Signalons aussi que leur technologie de ceinture magnétique fait de l'entretien une opération rapide et simple, sans démontage, à la pression du réseau. Il suffit de déclipser la ceinture pour libérer les aimants pour les débarrasser de la boue accumulée. Et grâce à ses deux vannes papillons, il est très simple d'isoler le filtre, sans obligation de mettre le système de chauffage central sur by-pass pour procéder à l'opération d'entretien. Le nettoyage en surpression sans arrêt de maintenance est même possible selon les configurations des installations et leurs exigences techniques.

Enfin, l'entretien ne nécessitant qu'un espace libre minimal autour du filtre, sa conception compacte en fait un produit idéal dans les endroits exigus.

Qu'en est-il de la gamme MagnaClean Atom ?

Matthieu Giraudon – C'est notre petite dernière. D'un encombrement minimal, avec une conception en ligne et des raccords pivotants à 360°, Atom est un équipement flexible représentant la solution idéale pour les endroits très exigus (carters de chaudière, placard, plan de travail, sellier…). Seuls 115 mm sont nécessaires à son installation (verticale ou horizontale). Il a été développé en étroite collaboration avec des installateurs pour apporter une solution de qualité au-delà des solutions traditionnelles.

Il offre également une autre nouveauté : une vanne qui permet de faire un by-pass, pour que l'installation continue de fonctionner pendant la maintenance. Fourni entièrement assemblé et prêt à être monté, il ne nécessite donc aucune vanne supplémentaire. Bref, il est conçu comme une prise de courant qu'il suffit de brancher !

Bien sûr, l'injection des produits de traitement est permise sans difficulté, puisque son point d'injection autorise un raccordement simple des aérosols de la gamme MC+ Rapide ! ■

MagnaClean Atom : entièrement en laiton nickelé avec un corps de filtre en polymère renforcé de fibres de verre et valve en EPDM.

Matthieu Giraudon,
directeur Adey pour l'Europe.

« Des instructions d'installation complètes sont fournies avec chaque filtre et sont également téléchargeables à partir du site adey.com. »

Propos recueillis par Virginie Bettati

Et Wilo créa le circulateur intelligent…

Avec le Wilo-Stratos Maxo, Wilo amorce une petite révolution dans le domaine des circulateurs. Pourquoi ? Tout simplement parce qu'il concentre tous les avantages, à la fois pour la performance de l'installation et les pros chargés de la pose et de la maintenance. Stéphane Commeurec, expert technique chez Wilo, nous dévoile quelques-uns de ses atouts.

© Wilo

Stéphane Commeurec,
expert technique chez Wilo.

Filière Pro – Est-ce vraiment un circulateur différent ?

Stéphane Commeurec – Oui, et à plus d'un titre, ne serait-ce que par rapport à notre gamme Wilo-Stratos, d'ailleurs destinée à moyen terme à disparaître au profit du Wilo-Stratos Maxo. Cette innovation voit ses performances décuplées, tout en étant encore beaucoup plus simple à mettre en œuvre, techniquement et pratiquement.

Grâce au setup guide intégré, le paramétrage du Wilo-Stratos Maxo est très intuitif. En fonction de l'application et du type d'émetteurs utilisés le il sélectionne pour l'utilisateur la régulation adaptée. Si ce dernier ne connaît pas les caractéristiques de son réseau, la fonctionnalité Dynamic Adapt plus se charge de tout. Celle-ci détermine et adapte le point de consigne au besoin réel de l'installation.

Pratiquement, le circulateur dispose de nombreuses entrées/sorties clairement identifiées sans ajout de modules optionnels. Un comptage énergétique en eau chaude et en eau froide est également intégré au Wilo-Stratos Maxo.

De plus, grâce au Wilo connecteur, il est possible de procéder au câblage de la partie puissance à part, puis de venir l'embrocher en toute facilité, y compris dans les endroits les plus exigus… Pour le plus grand plaisir des électriciens !

Il bénéficie aussi d'un très grand écran couleur haute définition, d'un bouton unique de commande et d'un menu avec une aide contextuelle. Le texte qui s'affiche sur l'écran explique clairement à quoi sert chaque menu et introduit ensuite les différents paramètres. Sur un défaut ou un avertissement par exemple, un langage clair explique les raisons du problème ainsi que les remèdes à mettre en place.

Est-ce qu'il est aussi connecté ?

Stéphane Commeurec – Sa connectivité peut s'exploiter à différents niveaux.

Dès le paramétrage, grâce à une communication Bluetooth, il est possible de se connecter via un smartphone ou une tablette pour accéder aux réglages, modifier les variables à distance et récupérer des informations.

Avec le Wilo Net, le circulateur offre aussi une nouvelle interface standard permettant la mise en réseau des produits Wilo pour la commande multi-pompes par exemple. Des modules CIF sont aussi disponibles pour une intégration en toute simplicité dans les systèmes bus.

En cours de fonctionnement, l'ensemble des informations (débits, pression différentielle, températures, consommations…) peut être récupéré à tout moment par le chargé de maintenance. L'exploitant peut aussi prendre la main pour piloter et récupérer à distance toutes les informations dont il a besoin.

Il faut enfin préciser que le système peut se mettre à jour en permanence, via Bluetooth, en téléchargeant tout simplement la nouvelle version de l'application.

Participe-t-il également à l'efficience de l'installation ?

Stéphane Commeurec – Exactement. Grâce à ses fonctions innovantes, comme le Multi-Flow Adapt (ajustement du débit du circulateur primaire selon les besoins des circulateurs du secondaire) et le No-Flow Stop (arrêt automatique en cas de débit nul), mais aussi du fait de son excellent indice d'efficacité énergétique jusqu'à 0,17. Ces performances font du Wilo-Stratos Maxo le circulateur avec le rendement le plus élevé du marché.

© Wilo

Wilo-Stratos Maxo

Son efficacité est aussi optimale grâce à sa régulation intelligente Dynamic Adapt plus, qui adapte la puissance du circulateur aux besoins variables de l'installation, sans aucune saisie d'une valeur de consigne. Elle garantit un ajustement flexible et adapté à toutes les applications. Des régulations en température constante ou delta T constant sont aussi disponibles pour améliorer l'efficacité de certaines installations à débit fixe par exemple ou assurer une température cible dans un réseau ECS. Le Wilo-Stratos Maxo Z (destiné aux applications ECS) permet également de détecter les chocs thermiques pour améliorer l'efficacité de l'installation contre la légionelle.

D'une qualité de conception supérieure, ce circulateur à rotor noyé est également doté d'un corps Inox apportant toute l'hygiène nécessaire aux circuits d'ECS.

Cet équipement exceptionnel a d'ailleurs logiquement été récompensé par le label de qualité Design Plus powered by ISH pour son caractère innovant, son design révolutionnaire et son fonctionnement technique peu énergivore ! ■

Propos recueillis par Virginie Bettati

Que du neuf chez North Star !

Ce spécialiste du traitement de l'eau a tout revu sans exception : ses gammes, son design, sa charte graphique. Tout est flambant neuf chez North Star… et Clément Pellat Finet, directeur des ventes, nous explique pourquoi !

NORTH STAR™
WATER TREATMENT SYSTEMS

Une nouvelle charte graphique…

Filière Pro – Qu'est ce qui a motivé cette refonte générale ?

Clément Pellat Finet – Le moment était venu de s'orienter vers une communication plus digitale. Refonte de notre site, développement de la communication sur les réseaux sociaux, diffusion de newsletters, tout a été modernisé afin de s'adresser à notre cible là où elle est de plus en plus présente : sur Internet. Cette dynamique nous a logiquement conduits à revoir notre gamme de produits, mais également notre logo. Celui-ci reprend tout simplement notre initiale intégrant une goutte afin de délivrer un message clair et moderne, très pro, à l'image de notre nouvelle empreinte.

© North Star

L'Hybrid by North Star : un seul équipement pour éliminer le calcaire et améliorer la qualité de l'eau de boisson. Sa couche de charbon actif granulé supprime les contaminants de l'eau potable tels que les pesticides/herbicides, résidus médicamenteux, ainsi que le goût et l'odeur du chlore. Une solution monobloc très compétitive (aucune cartouche de filtration à remplacer !) et ultra-compacte.

Pour la refonte de la gamme, quel a été le fil directeur ?

Clément Pellat Finet – Sans conteste la simplification d'installation et d'utilisation. Nous avons conçu une gamme à la fois plus élaborée, offrant des fonctionnalités plus nombreuses, et plus facile à installer et à utiliser.

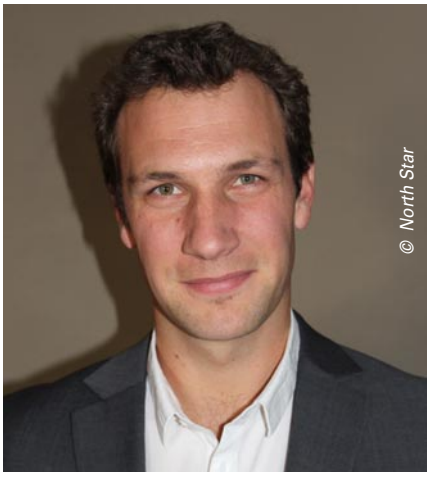
Côté professionnel par exemple, nous avons intégré dans notre gamme Plus un by-pass unique, ainsi que deux flexibles de raccordement permettant une installation très simple et par conséquent beaucoup plus rapide (un kit de préfiltration est également fourni). Ce by-pass, appelé Clip style, est un modèle exclusif sur le marché : les flexibles se clipsent directement dans le by-pass avec une étanchéité optimale garantie. C'est simple et rapide à installer, plus besoin de visser ! L'objectif est donc de proposer un équipement prêt à poser pour que l'installateur soit 100 % efficace sur son chantier, sans avoir aucune contrainte.

Côté utilisateur, nous intégrerons progressivement de nouvelles fonctionnalités électroniques qui permettront de connaître le statut de l'appareil notamment au niveau du sel. Ceci toujours dans un souci de simplification, afin que l'adoucisseur soit un équipement facile à utiliser.

Ces améliorations techniques nous ont également amenés à revoir le design, à le mettre en phase avec notre nouvelle approche. Il est donc lui aussi à la fois plus attrayant, plus simple et marque notre expertise en matière de traitement de l'eau.

Avez-vous élargi les gammes ?

Clément Pellat Finet – Non, nous sommes spécialisés dans certains équipements depuis plus de quatre-vingt-cinq ans et nous tenons à le rester. Notre savoir-faire concerne exclusivement les adoucisseurs, les filtres et les anti-tartre, ce qui nous permet d'atteindre un degré d'expérience et de spécialisation. Pour reprendre l'adage de l'entreprise qui en dit long : « Nous vendons ce que nous fabriquons, de A à Z dans nos usines certifiées ISO 9001 » ! Nos adoucisseurs, par exemple, bénéficient d'une technologie brevetée qui assure des régénérations en eau adoucie avec la juste quantité de sel et d'eau, en fonction des besoins du foyer. À noter que le bac à sel reste sec entre deux régénérations. Cette technologie permet de réaliser des économies considérables en sel et en eau.



© North Star

Clément Pellat Finet,
directeur des ventes North Star.

Aujourd'hui, nos productions sont à 90 % à destination du résidentiel (avec une gamme complète du 9 aux 22 litres de résine) et 10 % sont conçus pour le collectif (avec de 30 à 113 litres de résine). Nous constatons cependant un accroissement sensible de ce secteur collectif (hôtels, restaurants, établissements scolaires…), sans doute en raison d'une sensibilisation désormais acquise des maîtres d'ouvrage sur l'importance de la qualité de l'eau. Sensibilisation elle-même due à une prescription intensive auprès de cette cible durant ces dernières années !

Comment allez-vous diffuser ce renouveau ?

Clément Pellat Finet – Nous allons nous appuyer sur nos forces de vente, puisque nos technico-commerciaux entameront une tournée dans la France entière. Bien entendu, nous nous appuierons sur nos partenaires distributeurs afin d'organiser des sessions de formation et de présentation des nouveaux produits qui seront disponibles dès le mois de mars 2019. Ce sera l'occasion de promouvoir des offres de lancement et d'associer nos partenaires installateurs aux possibilités offertes par notre nouveau développement digital. ■

Propos recueillis par Virginie Bettati

© Ubbink

Ubbink : vos solutions rénovation en collectif

Face à un marché du remplacement des chaudières important, ce spécialiste de l'évacuation des fumées a développé une offre complète dédiée au raccordement des nouvelles générations de chaudières haute performance. Bruno Gallard, chef produits chauffage, nous propose un tour d'horizon des solutions.

© Ubbink

Bruno Gallard,
chef produits chauffage.

Filière Pro – Ubbink propose une gamme complète, quelles que soient les problématiques de raccordement de chaudière.

Bruno Gallard – Aujourd'hui, avec nos systèmes, nous sommes capables de répondre à tous les cas de figure, que ce soit dans les logements individuels ou collectifs : conduits Shunt, à l'arrêté qui sera pris en fonction de la loi du 23 février 2018 (relative aux règles techniques et de sécurité applicables aux installations de gaz combustible des bâtiments d'habitation individuelle ou collective) et au futur DTU 24.1. Ceci devrait permettre d'intégrer encore plus facilement nos innovations techniques.

Quoi qu'il en soit, pour les solutions existantes, nous nous sommes fortement attachés à élaborer des systèmes spécialement conçus pour faciliter la vie des installateurs, avec notamment des solutions en kit (comprenant tous les éléments nécessaires à l'installation, sans exception !), des notices de montage ultra-pratiques et des visuels du produit directement imprimés sur le carton. Mais ce n'est pas tout, puisque nous mettons aussi à disposition sur notre chaîne YouTube des vidéos tutos et des applications gratuites compatibles avec tous les mobiles pour accompagner l'installateur pas à pas.

Enfin, il faut insister sur le fait que notre bureau d'études intégré prend en charge tous les projets, assure le chiffrage et le conseil de tout chantier. Il réalise les devis selon vos besoins, sous 72 heures.

Pouvez-vous nous parler de la solution apportée par le Rolux Rénofit ?

Bruno Gallard – Il s'agit de notre dernière innovation ! Ce terminal horizontal, primé au concours de l'innovation d'Interclima 2017, permet de remplacer une ancienne chaudière à ventouse horizontale par un modèle à condensation haute performance en un temps record, par une seule personne, en réutilisant en partie le conduit existant de l'ancienne chaudière et sans intervention par l'extérieur ! Résultat, selon les configurations : moins de risques encourus lors d'une intervention, pas de nécessité de louer une nacelle, aucuns travaux de maçonnerie à réaliser, pas de gravats et la préservation des façades est assurée.

Le système est bien sûr ajustable et recoupable. Son joint amovible autorise une adaptation à l'épaisseur du mur en cas d'isolation par l'extérieur et empêche toute infiltration d'eau en garantissant également une parfaite étanchéité.

Il est disponible en trois versions (terminal seul 60/100 terminal et coude 60/100-60/100 terminal et coude 80/125-60/100) pour répondre à toutes les configurations et contraintes de chantier.

Nous avons d'ailleurs créé un site Internet ainsi qu'une application mobile et tablette dédiés à cette solution sur www.renofit.pro

Le Rolux 3CEp Rénovation fait aussi partie de vos best-sellers en collectif !

Bruno Gallard – Oui, c'est la solution idéale pour la rénovation des conduits Shunt ou Alsace pour remplacer des appareils de type B11 ou B11BS par une chaudière à condensation de type C4p. Le faible diamètre du conduit permet son installation dans presque toutes les tailles de boisseaux pour assurer l'évacuation des fumées (l'air comburant étant acheminé via l'espace annulaire du boisseau existant). Sur le chantier, ses éléments en polypropylène recoupables permettent une parfaite adaptation et une rapidité d'installation. Quant à leur résistance aux chocs, elle est idéale en rénovation !

Là aussi, le système est livré en kits entreposés dans l'ordre de l'installation pour un montage facile et rapide.

Votre offre rénovation en secteur collectif apporte-t-elle beaucoup d'autres solutions ?

Bruno Gallard – Oui, avec par exemple, la gamme Chemilux et son système Chemilux Condensation à simple ou double paroi avec conduit de fumée en polypropylène (vissables et recoupables) et conduit extérieur en Inox. Celui-ci permet le raccordement sur un conduit de fumée d'appareils gaz ou fioul condensation, soit en tirage naturel (B23), soit en pression (B23p), l'air comburant étant pris dans la pièce.

Le système Chemilux Condensation Cascade est à simple paroi, avec conduit de fumée recoupable en polypropylène, autorisant le raccordement de plusieurs appareils de puissances différentes installés en local technique ou en chaufferie.

Pour l'ensemble de ses gammes, Ubbink suit systématiquement deux lignes directrices, en concertation avec les installateurs et les fabricants de chaudières : la sécurité, tant pour les installateurs que pour les habitants du logement, et la simplicité, pour assurer une pose rapide, indispensable en rénovation où les logements sont toujours presque occupés ! ■

Propos recueillis par Virginie Bettati

Giacomini propose un élément thermique modulaire

Le nouvel élément thermique d'appartement Giacomini est modulaire, offrant, à la manière des constructeurs automobiles, la possibilité d'être personnalisé à la demande en fonction des besoins techniques. Explications de Benoît Clément, directeur technique.

© Giacomini

© Giacomini

© Giacomini

Trois exemples de configuration des nouveaux modules thermiques d'appartement Giacomini, illustrant leur modularité.

Quel est l'intérêt de la nouvelle gamme de modules thermiques d'appartement Giacomini ?

Benoît Clément – Notre nouvelle gamme de modules thermiques d'appartement est polyvalente et s'adapte au mieux aux besoins et aux contraintes des projets. C'est une gamme modulaire, constituée d'un élément de base que l'on fait évoluer en lui ajoutant des options, en fonction du projet et de ses caractéristiques.
Il existe en tout plus de 300 possibilités différentes : contrôle du chauffage haute et basse température, avec ou sans vannes d'équilibrage, contrôle de l'eau chaude et/ou de l'eau froide sanitaire…, mais aussi raccordement du circuit primaire vers le haut ou vers le bas, régulateur de pression différentielle sur le circuit primaire, régulation thermostatique de l'eau chaude… On crée le module thermique en fonction des typologies du chantier, afin qu'il soit parfaitement adapté. En fait, ce module a été réalisé pour répondre aux typologies des projets des principaux pays européens, en particulier la France, l'Allemagne, la Belgique et l'Italie, où les usages et les réglementations peuvent varier, chaque pays ayant sa propre philosophie de gestion des réseaux de chaleur primaire. D'où l'étonnante modularité de ce MTA, qu'aucun autre fabricant n'a poussée à ce point.
Il est également important de rappeler que Giacomini dispose d'un service technique qui a pour mission d'assurer un soutien technique auprès des équipes de maîtrise d'œuvre et des entreprises pour la conception et le dimensionnement de l'installation.

Une fois le module thermique choisi, que se passe-t-il ?

Benoît Clément – Une fois choisi, le module Giacomini est validé du point de vue technique, puis il est fabriqué, assemblé, donc prêt à poser.
Pour un confort optimal des futurs occupants des logements, nous préconisons l'intégration de deux éléments : d'une part une vanne de régulation pour le chauffage, d'autre part, un équilibreur de pression différentielle pour l'eau chaude sanitaire. L'équilibrage au niveau du réseau primaire est indispensable dans le cadre du fonctionnement global de l'installation, ceci afin d'éviter une eau chaude sanitaire à trop basse température ou encore un débit insuffisant.

Dans quels cas installe-t-on des modules thermiques d'appartement ? Quels sont leurs avantages par rapport aux solutions traditionnelles de chauffage ?

Benoît Clément – Le plus souvent, les modules thermiques d'appartement sont installés là où l'on dispose de réseaux de chaleur urbains, notamment dans des villes comme Paris, Strasbourg, Metz, Bordeaux… On crée une sous-station au niveau du bâtiment et on alimente les appartements par l'intermédiaire des modules thermiques, en évitant ainsi les inconvénients liés aux chaufferies collectives, aux stockages et bouclages d'eau chaude sanitaire, cela grâce à une production d'eau chaude sanitaire in situ dans le logement, qui permet de s'affranchir de la problématique réglementaire liée à la légionellose.
Les modules thermiques d'appartement Giacomini permettent d'individualiser la production d'eau chaude sanitaire et du chauffage.
Équipés de compteurs d'énergie, ils permettent de différencier les coûts de consommation, ils assurent un grand confort et une hygiène optimale de l'eau chaude sanitaire.
Destinés aux bâtiments neufs et à la rénovation, ils sont adaptés à tout type d'énergie et de système de génération, chaufferie collective, chauffage urbain, énergie renouvelable (solaire, biomasse).
Maintenant pris en compte et valorisés dans la RT 2012, ils répondent parfaitement aux exigences technoéconomiques et d'efficience énergétique souhaitées par les utilisateurs et le maître d'ouvrage. ■

© Giacomini

Benoît Clément,
directeur technique Giacomini.

Propos recueillis par Marianne Tournier

Ten – conduits bi-flux Bioten

Une solution née de l'évolution des appareils à granulés de bois, des impératifs thermiques de la construction et d'une volonté d'efficacité énergétique.
Bioten est un système individuel d'évacuation des fumées permettant de desservir des appareils à circuit de combustion étanche. Il permet à votre appareil d'évacuer les gaz brûlés et de réaliser l'amenée d'air comburant depuis l'extérieur sans perturber les flux internes de l'habitat.
Fort de son expérience et dans un souci de rester au cœur de la transition énergétique, la gamme Bioten continue son développement et s'étoffe afin de s'adapter à l'arrivée des chaudières à granulés de bois.
TEN propose des solutions adaptées à toutes les configurations par le biais d'une large gamme et de plusieurs kits destinés au marché de la rénovation.
Caractéristiques techniques Bioten :
– embouts calibrés ;
– Inox 316 paroi intérieure ;
– écart au feu : 10 cm ;
– titulaire d'un DTA : 14.2/13-1940_V2 ;
– éxiste du Ø80/125 au Ø150/200.

Zoom sur le kit façade Bioten Ø80/125
1 kit = 1 référence
Kit compact facile à transporter pour une installation clé en main !
Kit complet composé de 10 pièces en Ø80/125
Raccordement façade
Mise en place rapide
Spécial rénovation : poêles à granulés étanches

© Ten

TEN

Le Calop30E, plus qu'un simple antigel.

Ses parfaites concentrations en mono propylène glycol, inhibiteurs et eau déminéralisée rendent le Calop30E indispensable à toutes les installations de chauffage.
Il offre évidemment une protection antigel jusqu'à -23° C mais protège aussi contre le tartre les boues et la corrosion.
C'est un fluide caloporteur prêt à l'emploi, idéalement dosé pour allier protection et rendement.
À 40° C la chaleur massique (Cp) du Calop30E est seulement 2 % inférieure à celle de l'eau, contre 13 % avec un antigel standard dans les mêmes proportions.
Passé les 60° C, le terme fluide caloporteur prend tout son sens car la Cp de l'eau est alors dépassée.
Conçut pour résister jusqu'à 240° C, le Calop30E est un fluide solaire idéal, même pour les installations avec capteurs tubulaires.

PCMB

Chaudière biomasse Domusa Teknik

© Domusa Teknik

Gamme de chaudières biomasse automatiques fonctionnant avec des granulés de bois et proposées en huit puissances de 10 à 132 kW. Brûleur modulant de 25 à 100 % de la puissance nominale permettant d'obtenir un rendement supérieur à 95 % sur PCI. Réservoir d'alimentation de 300 ou 544 L de capacité qui peut être installé à gauche ou à droite de la chaudière avec vis sans fin. Décendrage automatique périodique. Gestion électronique intégrée, régulation avec sonde extérieure et tableau de commande en face avant. Tableau de la chaudière connectable avec thermostat modulant My Domo compatible OpenTherm.
L'accès du brûleur en façade facilite les opérations d'entretien et de maintenance.
En option, système automatique d'aspiration pour le chargement jusqu'à 30 m de la chaudière sur silo textile ou artisanal. Cendrier compacteur qui permet de stocker les cendres d'une saison de chauffe complète. Modules hydrauliques piloté par la régulation de la chaudière jusqu'à trois circuits
Label Flamme verte classe 6* et 7* suivant les modèles. Émissions de NOx : EN 303-5 classe 5 et conforme à l'étiquetage ErP.
Éligible au crédit d'impôt et au CEE (Certificat d'économie d'énergie).
Meilleur rapport qualité prix du marché français à partir de 5 134 € H.T (Prix public tarif 2019).

DOMUSA TEKNIK

Gamme d'adoucisseur collectif série 7000 Talassa

Les adoucisseurs de la série 7000 sont dédiés en particulier à l'habitat collectif, le tertiaire, l'hôtellerie et la restauration pour la production d'eau chaude sanitaire, le remplissage de circuits de chauffage et les process industriels.

© Talassa

Innovant
Mitigeur et compteur intégrés sur la vanne.

Résistant
Vanne fabriquée avec des matériaux de synthèse renforcés de fibres de verre.
Résistance totale à la corrosion

Modulaire
Corps de vanne facilement démontable de son adaptateur.
Grande facilité de mise en œuvre et de maintenance.

TALASSA

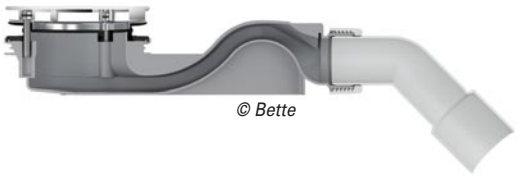
Kinewall Pietra, des panneaux muraux texturés, colorés et découpables

© Kinedo

Kinewall Pietra est une alternative sans contrainte à la faïence qui s'applique sur n'importe quel type de surface. Sa pose simple et économique ne nécessite pas de préparation. Les panneaux sont découpables afin d'installer une douche parfaitement adaptée à votre intérieur. En angle ou en niche, les panneaux muraux peuvent atteindre la hauteur de 250 cm, grâce à une corniche de finition.
D'aspect pierre et disponible en quatre couleurs, vous avez la possibilité de mixer les panneaux entre eux, selon vos envies. Parce qu'une nouveauté n'arrive jamais seule, les panneaux Kinewall Pietra s'assortissent aux receveurs Kinesurf Pietra.
Le + : Facile à nettoyer, sans aucun joint de carrelage à entretenir !

KINEDO

Bonde BetteSolid autonettoyante pour receveurs de douche Bette


© Bette

Type de pose : ras-du-sol, pratiquement au ras-du-sol – idéal pour le neuf ou la rénovation
Receveurs : compatible avec tous les receveurs ultra-plats BetteFloor et BetteFloorSide, Receveurs de douche Bette de profondeur 2,5 cm et 3,5 cm

Exclusivité Bette :
– nouvelle bonde d'évacuation autonettoyante et extraplate ;
– évacuation jusqu à 36 litres/minute ;
– bloque les remontées de mauvaises odeurs ;
– sans aucun angle intérieur : autonettoyage par rincage ;
– extrêmement plate en deux versions : hauteur de 48 mm (hauteur d'eau : 30 mm) et 68 mm (hauteur d'eau : 50 mm).

Bette est le spécialiste allemand des baignoires, des receveurs de douche et des vasques en acier titane vitrifié garanti trente ans et vous propose des solutions encastrées, en îlot, à ras-du-sol ou profonds, en multiples dimensions et en sur mesure, des centaines de coloris au choix.

BETTE

Congrès Codep

Les 20 et 21 janvier 2019, parc des expositions de Villefranche-sur-Saône. plus d'une centaine d'exposants en chauffage, électrodomestique et électricité accompagneront le négociant pour la soixantième édition de ce rendez-vous devenu mythique pour les professionnels de la région.
www.codep.fr

Les bonnes pratiques de la mesure en manométrie

Le 24 janvier 2019 à 11 heures, sur le web. Webinaire, ou plutôt triplogie de webinaires organisée par le Cetiat (un jeudi par mois) permettra de mettre correctement en œuvre les manometres pour des resultats representatifs et fiables. Premier chapitre : « Les bases pour réaliser une mesure ». À suivre le 7 février : « Déployer l'instrumentation et estimer l'incertitude de mesure », puis le 28 mars : « Cas concrets et appliqués ». Sur inscription.
www.metrologie.cetiat.fr

BePositive

Du 13 au 15 février 2019 à Eurexpo, Lyon. Rendez-vous de la transition énergétique et numérique des bâtiments et territoires. Cet événement fédèrera toute la chaîne de valeur de la transition énergétique et fera de la transversalité un atout clef dans la mise en réseau des acteurs. BePositive entend favoriser les synergies, décloisonner les filières et activer les opportunités qu'offrent les filières du bâtiment et des énergies renouvelables. *www.bepositive-events.com*

ISH

Du 11 au 15 mars 2019, au parc des expositions de Francfort (Allemagne). ISH est un des plus importants salons professionnels international concernant la gestion de l'eau et de l'énergie dans les bâtiments. Il abordera les tendances de la salle de bain design, des énergies renouvelables et du rafraichissement, sans oublier le bâtiment intelligent et connecté.
www.ish.messefrankfurt.com

IDEOBAIN

Du 4 au 8 novembre 2019, au parc des expositions Paris Nord–Villepinte et dans le cadre plus global du Mondial du bâtiment (Batimat, Idéobain et Interclima). Salon des solutions globales pour la salle de bains. Lieu de rencontre et de débats des décideurs de la filière pour choisir et présenter les solutions et les innovations en matière d'aménagement ou de rénovation des espaces de bains. Plus de 150 exposants, dont une large majorité d'exposants internationaux : appareils sanitaires (26 %), accessoires (12 %), douches balnéo et wellness (12 %), matériaux (6 %), meubles (11 %), robinetterie (19 %), technique sanitaire (8 %)...
www.ideobain.com

INDEX ENTREPRISES ET ORGANISMES CITÉS

ADEY . . . 43
AFISB . . . 6
AFISB . . . 38
ALDÈS . . . 26-29
ALGOREL . . . 18
AYOR . . . 8
BASTIDE BONDOUX . . . 20-21
BEPOSITTIVE . . . 9
BETTE . . . 49
BOSCH . . . 26-29
BUTAGAZ . . . 6
BUTAGAZ . . . 12
BWT . . . 30-33
CAH . . . 10
CAMPANILE . . . 34
CATRY-BAYART . . . 18
CEGIBAT . . . 50
CLIM'INFO . . . 8
CLIM+ . . . 7
CODEP . . . 50
DAIKIN . . . 26-29
DALLMER . . . 15
DE DIETRICH . . . 26-29
DELABIE . . . 40
DOMUSA TEKNIK . . . 48
DURAVIT . . . 6
E.L.M. LEBALNC . . . 26-29
ÉCOBULLES . . . 30-33
ECOWATER . . . 30-33
ELYDAN . . . 16
ÉNERGIE-INFO . . . 6
ENVIE DE SALLE DE BAIN . . . 7
ERIC ENERGY . . . 24
FLUIDRA . . . 30-33
GIACOMINI . . . 47
GL EVENTS EXHIBITIONS . . . 9
GRDF . . . 11, 14
GREE . . . 7, 26-29
GROUPE DESENFANS . . . 18
GROUPE LOUVRE HÔTELS . . . 34
HAMMEL . . . 8
HORUS . . . 7
ISH . . . 6
JUDO . . . 30-33
KRAMER WTS GROUP . . . 7
KINEDO . . . 49
KYRIAD . . . 34
NORTH STAR . . . 45
PCMB . . . 48
POINT. P . . . 7
POLYPIPE . . . 16
REMIÈRE CLASSE . . . 34
RICHE & SÉBASTIEN . . . 18
RYB . . . 16
SAINT-GOBAIN DISTRIBUTION BÂTIMENT FRANCE 7
SCHELL . . . 17
SENTINEL . . . 30-33
SOCODA . . . 18
STARMAT . . . 18
STIEBEL ELTRON . . . 26-29
TALASSA . . . 30-33, 49
TEN . . . 48
TÉRÉVA . . . 6
TERRENDIS . . . 16
TESTO . . . 41
THERMEA . . . 26-29
TRAPPES DE VISITE DISCRET . . . 42
UAE . . . 5
UBBINK . . . 46
VIESSMANN . . . 11, 26-29
WATERCAT . . . 30-33, 34
WEISHAUPT . . . 24, 26-29
WILO . . . 44

Annonceurs

GIACOMINI - - - - - - - - - - 1re
EUROVENT - - - - - - - - - - - 2e
BEPOSITIVE - - - - - - - - - - 3e
WEISHAUPT - - - - - - - - - - 4e
ADEY - - - - - - - - - - - - - - 4
ALPENWOOD - - - - - - - - - 49
CSTB - - - - - - - - - - - - - - 13
DELABIE - - - - - - - - - - - 20
ECOBULLES - - - - - - - - - - 36
FRISQUET - - - - - - - - - - - 37
GIACOMINI - - - - - - - - - - 19
ISH - - - - - - - - - - - - - - - 33
NORTH STAR - - - - - - - - - - 21
PARTEDIS - - - - - - - - - - - 25
SENTINEL - - - - - - - - - - - 39
TALASSA - - - - - - - - - - - 31
VIESSMANN - - - - - - - - - - 35

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

BePOSITIVE

Le salon de la transition énergétique
et numérique des bâtiments et territoires

13 > 15 FÉVRIER 2019
EUREXPO LYON FRANCE

VOTRE BADGE D'ACCÈS GRATUIT
sur bepositive-events.com
avec le code
PMPRI

TOUTES LES SOLUTIONS DU CONFORT THERMIQUE

- Chauffage • Climatisation
- Traitement de l'air • Ventilation
- Solutions connectées, automatisation, régulation
- Maintenance

550
exposants et marques

UN PROGRAMME RICHE

- **2** Plateaux TV
- **1** Espace de conférences
- **4** Trophées de l'innovation
- **1** Parcours de mise en pratique et de formation

Made by GL events

Hotline visiteurs : +33 (0)4 78 176 216

www.bepositive-events.com

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

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

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

L'énergie pour l'avenir avec le Groupe Weishaupt

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

La fiabilité avant tout

–weishaupt–

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