MAGAZINE
filière pro
GÉNIE CLIMATIQUE – SANITAIRE – AÉRAULIQUE

Développement durable :
Thermor : ECS thermodynamique en habitat social

Bureaux d'études :
Pour le bureau d'études ALEM, thermique et énergétique ne font qu'un

Formation :
Grohe, un spécialiste qui offre des formations sur-mesure

Produits :
Duravit, Auer, Dornbracht, Aldes, Climalife,...

N°11 Novembre 2010
ISSN 1967-0303 - **8.00 €**

La référence pour vos installations tertiaires et industrielles.

Un choix sans équivalent de vases d'expansion automatiques ou à pression variable, la qualité et l'innovation de nos soupapes de sécurité et de nos appareils de purge d'air et de décantation constituent des atouts de choix au moment où les valeurs d'efficacité, de longévité et d'économies d'énergie prédominent.

Découvrez la gamme ENR page 15

Flamco
Canalise et équilibre votre énergie

www.flamco.fr - info@flamco.fr - Tél.: 01 34 21 91 91

Dossier : l'eau chaude sanitaire

Comme moi, **rejoignez les 1 500 professionnels Qualifioul**, et vous aussi soyez toujours à la pointe de votre profession !

Adhérez à Qualifioul

le 1er réseau des professionnels de l'installation, de l'entretien et de la maintenance du chauffage au fioul domestique :

- **Valorisez votre savoir-faire** dans une démarche qualité.
- **Enrichissez vos compétences** : conseils, réglementations, installations.
- **Établissez des relations privilégiées** avec les distributeurs de fioul domestique.
- **Bénéficiez d'une assistance technique** téléphonique.
- **Préconisez les solutions fioul domestique** respectueuses de l'environnement.

L'adhésion est gratuite

- **Renseignez-vous sur :**
  Site internet http://pro.lefioul.com - Rubrique « Découvrez Qualifioul »
- **Contactez-nous :**
  Association Chauffage Fioul - 135 avenue de Wagram - 75017 Paris
  Tél. 01 40 53 70 70 / Fax : 01 40 53 70 63 Email : lefioul@lefioul.com

Qualifioul

L'énergie est notre avenir, économisons-la !

sommaire

Edito . . . 5

Actualités de la profession
Chauffage et eau chaude sanitaire : Cedeo lance son activité de pièces détachées . . . 6
Un concours pour les artisans qui innovent . . . 6
Les sites de l'éco-construction se multiplient sur la toile . . . 7
Prêt Ecopac Technibel . . . 7
Check Heat : pour une édition automatique de l'attestation d'entretien des chaudières . . . 7
Cheminées Poujoulat, le « Rhum » avant le Vendée Globe . . . 8
Hausse du prix de l'électricité : le PV faussement accusé . . . 8
Inquiétude pour le photovoltaïque français . . . 8

La parole à...
Synasav : maintenance et SAV jouent la carte de l'ouverture . . . 9

Fournisseurs d'énergie
Primes pour l'efficacité énergétique : la filière fioul se distingue . . . 10
Butagaz poursuit sa politique de transparence . . . 12

Développement durable
Thermor : ECS thermodynamique en habitat social . . . 14

Fabricants
Merkur met les installateurs en avant pour le traitement de l'eau . . . 16
Finimétal met les radiateurs aux couleurs de la mode . . . 17
Le double flux vu par Helios : une niche en ébullition et des distributeurs qui s'interrogent... . . . 18
Baxi France : la clarification nécessaire de l'offre passe par la condensation . . . 19

Négociants
Le Groupement Algorel a organisé son premier salon à Disneyland . . . 20

Bureaux d'études
Pour le bureau d'études ALEM, thermique et énergétique ne font qu'un . . . 22

Installateurs
Forêt Entreprise, des plans à la mise en œuvre des chantiers . . . 23

Dossier
Eau chaude sanitaire : la réglementation va changer le marché . . . 24

Réglementation
Au cœur de la RT2012 : nouvelles exigences, nouveaux mécanismes . . . 29

Formation
Grohe, un spécialiste qui offre des formations sur-mesure . . . 30

Chantier
Tube cuivre Qtec® de KME en plancher chauffant dans un bâtiment industriel type BBC . . . 32

Produits
Duravit : le WC-douche objet design . . . 33
Auer : PAC HRC70, Haute température et puissance modulaire en fonction des saisons . . . 34
Dornbracht met le bien-être au cœur de la douche . . . 35
Aldes, produire de l'eau chaude sanitaire avec de l'air . . . 36
Climalife met du maïs dans les fluides caloporteurs . . . 37

Rubrique produits :
Les nouveautés des fabricants . . . 38

Agenda et index
index entreprises et organismes cités . . . 40

Service lecteurs / Abonnement . . . 41

Filière Pro - AD.Com • **Siège social :** 4, avenue Claude Vellefaux - 75010 - Paris • **Edition :** 5, rue de Conflans - 94220 - Charenton-le-Pont • **Directeur de la publication :** Alain Maugens • **Directeur de la rédaction :** Henri Decoux • **Rédacteur en chef :** Michel Laurent • **Journalistes :** Corinne Montculier, Roland Kuschner • **Secrétariat de publicité et contact :** Géraldine Dumortier - Tél. : +33 (0)1 43 68 03 43 - Fax : +33 (0)1 43 68 06 67 - e-mail : filierepro@orange.fr • **Réalisation :** Conception graphique / mise en pages - AD.Com - 94220 Charenton-le-Pont - France - Dépôt légal : Novembre 2010 • **Impression :** Arteprint - Z.I. des Chanoux - 79-83, rue des Frères-Lumière / 93330 - Neuilly-sur-Marne

© La reproduction et l'utilisation, même partielle, de tout article (communications techniques, documentations) extrait du magazine "filière pro" est rigoureusement interdite, ainsi que tout procédé de reproduction mécanique, graphique, chimique, optique, photographique, cinématographique ou électronique, photostat-tirage, photographie, microfilm,...Toute demande d'autorisation pour reproduction, quel que soit le procédé, doit être adressée à la publication.

Genia Hybrid

La 1ère solution bi-énergie intelligente de Saunier Duval

Saunier Duval

Genia Hybrid Compact - Genia Hybrid Universel

- Solution bi-énergie associant une chaudière et une pompe à chaleur à un boîtier de gestion intelligent : l'Examaster
- Confort et fonctionnement le plus économique garantis par l'Examaster
- Prise en compte de l'évolution des prix des énergies

www.saunierduval.fr *Site lauréat Trophées Batiactu 2010*

Système Genia Hybrid

Edito

Eau chaude sanitaire : quelles solutions pour demain ?

Philippe Tempère

« Cet enjeu, les plombiers le perçoivent aussi… »

Aujourd'hui, du fait de nombreux progrès permettant de réduire la facture énergétique du chauffage, le poste « eau chaude sanitaire » prend un relief sans précédant. Il apparaît comme une source de dépense énergétique de plus en plus importante, à mesure également que s'élèvent le niveau de confort et les habitudes des utilisateurs. À ce titre, les fabricants d'équipement de chauffage et de production d'ECS perçoivent bien l'évolution forte du ratio besoin de chauffage / besoin d'ECS.

Cet enjeu, les plombiers le perçoivent aussi. D'ailleurs, au travers de notre mission « d'entrepreneur citoyen » nous essayons au quotidien de faire passer des messages auprès de nos clients utilisateurs pour les sensibiliser à une juste consommation d'eau et d'eau chaude sanitaire. Derrière l'utilisation rationnelle de l'eau, c'est-à-dire d'une ressource à préserver, il y a aussi le double enjeu la facture d'eau, et du prix de son retraitement ! Aujourd'hui, nous pouvons affirmer qu'en moyenne 70 % des foyers utilisent des installations d'eau surconsommatrices !

La profession des plombiers s'interroge aujourd'hui sur la meilleure façon de produire de l'eau chaude sanitaire pour les besoins domestiques, en fonction de quelques cahiers des charges types. Il y a là une réflexion de fond à mener sur la base d'une série d'études. Pour l'instant, à ma connaissance, jamais aucun fabricant n'est venu nous rencontrer pour nous interroger quant à nos points de vue et retours d'expériences en matière d'installation et de maintenance de ces systèmes…

Si le chauffage d'un bâtiment ne dépend pas, ou peu, du nombre de personnes qui y logent, en revanche, les besoins d'eau chaude sanitaire évoluent très fortement avec l'occupation. D'où une vaste problématique de croissance et de décroissance des besoins au fil des ans, au rythme de l'évolution d'une famille. Une solution modulaire serait-elle opportune ? Voilà encore des pistes de réflexions… à mener avec un objectif global visant à définir le meilleur système pour une situation donnée.

En matière de sauvegarde de la ressource « eau », notre profession cherche à assigner au plombier un rôle de premier plan. Pourquoi pas, à ce titre, engager des partenariats avec les fournisseurs d'eau ? Nous comptons également suivre de près les enjeux de récupération et de valorisation de l'eau de pluie. Ces différents thèmes doivent contribuer à faire de nous des professionnels forts d'un métier à valeur ajoutée, en phase avec les besoins et l'approche des nouvelles générations de clients. Pour cela, nous devons nous ouvrir plus encore, adapter notre comportement et surtout éviter de devenir de simples exécutants dans la chaîne de valeur globale !

Philippe Tempère,
président de l'UNCP
(Union Nationale des chambres syndicales de Couverture et de Plomberie de France)

En bref

En chiffres

23,6 milliards d'euros...

de travaux ont été déclarés entre 2005 et 2008 au titre du crédit d'impôts en faveur du développement durable, concernant une résidence principale sur sept (4,2 millions de logements). Les deux tiers des travaux portaient sur la maîtrise de la consommation d'énergie et un tiers l'installation d'équipements utilisant des sources d'énergie renouvelable. (Source : Insee)

80 000 personnes...

devraient être employées par le secteur de la géothermie d'ici 2020. Cela correspond à une multiplication par six du marché de la géothermie et des pompes à chaleur, avec notamment deux millions de foyers en plus équipés de PAC. (Source : Ministère du Développement Durable)

Nomination chez Point.P

Patrice Richard est le nouveau président de Point.P SA. Il succède à Franck Bruel qui a rejoint le Groupe International de distribution de matériel électrique Sonepar.
Patrice Richard, 48 ans, HEC, est entré chez Poliet en 1995, comme adjoint du directeur du développement. En 1997, après avoir rejoint l'équipe de la Plateforme du Bâtiment, il en devient le directeur général durant 10 ans. De 2004 à 2007, il prend également en charge les activités du pôle distribution bâtiment en Espagne. Fin 2006, il rejoint, le comité exécutif du groupe Point.P où il occupe les fonctions de président de la région Île-de-France, et directeur marketing et logistique groupe.

Chauffage et eau chaude sanitaire : Cedeo lance son activité de pièces détachées

D.R.

Avec Dispart', Cedeo (groupe Pont.P, filiale de Saint-Gobain Distribution Bâtiment) veut proposer une offre complète de pièces détachées pour le chauffage et l'eau chaude sanitaire aux installateurs chauffagistes ayant une activité de maintenance. L'ambition est de faire vite avec une livraison en J+1, sur toute la France via 250 points de vente, et complet, grâce à un catalogue de 6 000 références. Installés dans des points de vente Cedeo et Dupont Sanitaire, les espaces Dispart' se déclinent en quatre formats, selon la taille du magasin, sa localisation et son potentiel d'activité. La disponibilité des produits est assurée en J+1 : tout produit commandé avant 16 h est fourni le lendemain avant 13 h. Dispart' s'appuie sur un stock centre national de 1 740 m² basé à Creil (60), des stocks-relais dans chacun des points de vente, et un service de transports régulier avec deux à trois livraisons par semaine et par agence, le tout étant assuré par une équipe logistique de sept personnes.

Le catalogue, qui devrait doubler d'ici trois ans, est composé de 6 000 références de pièces détachées pour le chauffage d'origine constructeurs, d'accessoires et de composants standards, de circulateurs, pompes et régulation ainsi que d'équipements de chaufferie et de matériels de maintenance. Dispart' travaille avec vingt fabricants majeurs pour les pièces d'origine (chaudières, brûleurs et chauffe-eau) et quinze équipementiers européens pour les pièces et composants d'équipement standard.
Dispart' met à la disposition de ses clients plusieurs outils d'aide à la prescription : un catalogue tarif général de 350 pages, disponible dans les agences et mis en ligne sur les sites internet de Cedeo et Dupont sanitaire ; des supports promotionnels quadrimestriels présentant une sélection d'articles bénéficiant de tarifs préférentiels ; une plateforme Internet dédiée permettant, entre autres, d'identifier rapidement les pièces recherchées et de passer commande en ligne. ■

Un concours pour les artisans qui innovent

D.R.

Dans le cadre de ses journées de la construction, qui auront lieu du 6 au 8 avril 2011 à Lyon, la Capeb lance un concours auprès des artisans sur le thème de l'innovation. L'idée est de valoriser, développer, diffuser l'innovation pour bâtir le futur de l'artisanat du bâtiment. La participation à ce concours est ouverte jusqu'au 31 janvier 2011.
Le concours comporte deux catégories : la première, Démarche, s'adresse aux entreprises ayant mis en place une démarche innovante en leur sein ou avec d'autres entreprises, artisanales ou de la filière. La seconde, Produits et services pour les entreprises, est destinée aux personnes physiques ou morales ayant développé une solution ou un produit innovant spécifiquement adapté aux besoins des artisans du bâtiment.
Les projets finalistes seront mis à l'honneur pendant les Journées de la construction et la remise des prix aura lieu à l'occasion de la séance de clôture vendredi 8 avril 2011 à la Cité-Centre de congrès de Lyon. À la clé, un chèque de 5 000 euros et la promotion du meilleur produit ou service auprès des entreprises artisanales.
Plus d'informations sur http://www.journeesdelaconstruction.com. ■

Les sites de l'éco-construction se multiplient sur la toile

D.R.

De plus en plus de sites sur Internet proposent des annuaires des artisans de l'éco-construction. Ils sont souvent à l'initiative des organisations professionnelles. Un des derniers en date est le site dédié aux Eco-artisans, une marque de la Capeb (www.eco-artisan.net). Ce portail s'adresse aussi bien aux particuliers qu'aux professionnels artisans du bâtiment. Il se divise en une partie grand public qui regroupe conseils pratiques, informations et annuaire avec les coordonnées de plus de 2 000 entreprises, et une partie professionnelle, destinée à aider l'artisan dans son travail de tous les jours, avec de la documentation promotionnelle, de la réglementation, des renseignements sur les formations.

Les chambres des métiers proposent également ce moyen de faire connaître leurs artisans, comme récemment dans le Puy-de-Dôme (http://ecoconstruction.cm-puy-dedome.fr/), mais aussi dans le Limousin (http://www.ecoconstruction-limousin.com/), en Bourgogne (http://www.artisanatbourgogne.fr/ecoconstruction2.php), dans le Loir-et-Cher (http://www.ecoconstruction41.fr/) ou en Seine-Saint-Denis (http://www.cma93.fr/index.php?id_page=114). Le but est de donner une information pertinente aux particuliers et surtout les coordonnées des entreprises pouvant répondre à leurs demandes. ■

Prêt Ecopac Technibel

Aux particuliers qui souhaitent améliorer leur installation de chauffage et réaliser des économies d'énergie tout en maîtrisant leur financement, Technibel propose une solution de financement, simple et rapide, pour tout achat et pose d'une pompe à chaleur : le prêt Ecopac Technibel. En partenariat avec Banque Solfea et GDF Suez, ce prêt offre des solutions de financement à des conditions exceptionnelles pour le neuf comme pour la rénovation. Avec un taux de base de 1,75 %, ce prêt finance l'achat et la pose d'une PAC Technibel (PAC monobloc et split, on /off et Inverter) ainsi que les équipements de régulation, les modules de chauffage d'appoint électrique et les kits des préparations d'ESC. Les montants du prêt s'échelonnent de 1 500 à 21 500 €, avec deux rythmes de remboursement, TEG annuel fixe bonifié à partir de 1,75 %. Un simulateur de prêt, accessible sur le site www.technibel.com, permet de connaître immédiatement les conditions financières du prêt en indiquant simplement le montant du prêt. ■

En bref

Développement durable, l'engagement de Groupe Socoda

Le premier réseau de distributeur indépendants des secteurs Bâtiment et Industrie publie sa brochure « Développement durable », qui retrace l'historique de la démarche et les actions menées dans le cadre de cette démarche engagée depuis six ans, autour de trois thèmes : l'emploi solidaire, le maillage territorial et le mécénat. Figurent ainsi dans cette brochure, la charte de la diversité, celle de l'emploi solidaire, le lancement du département Développement durable en 2007, le respect de la réglementation Reach, le bilan carbone du Groupe et de ses adhérents, collecte de produits usagés, « Maud Fontenoy Fondation ». Groupe Socoda est une des rares entreprises du club « Planète gagnante » de l'ADEME.

D.R.

Check Heat : pour une édition automatique de l'attestation d'entretien des chaudières

Le décret du 9 juin 2009 et l'arrêté du 15 septembre 2009, lors de l'entretien annuel d'une chaudière de 4 à 400 kW, imposent d'évaluer les performances énergétique et environnementale des matériels, ainsi que les émissions de monoxyde de carbone. Une attestation d'entretien détaillée doit être fournie par le professionnel qui a effectué le diagnostic au propriétaire ou occupant des locaux.

Afin de faciliter l'édition de cette attestation d'entretien des chaudières, Fondis Electronic, entreprise de distribution d'appareils de mesure et de logiciels associés, et Testo, fabricant d'appareils de mesure, se sont associés et proposent un pack complet. Celui-ci comprenant l'analyseur de combustion (modèle 327 ou 330 LL) et un logiciel embarqué dans un PDA qui communiquent par une connexion sans fil Bluetooth. ■

En bref

RT2012, à Toulouse, au salon Hydrotis

Après Marseille et Strasbourg, Hydrotis organise son troisième forum technique ForTech, à Toulouse, le 25 novembre 2010. Association de 15 industriels du bâtiment, Hydrotis a pour vocation de mutualiser les compétences, afin de mieux faire connaître les solutions-systèmes développés par les industriels, à l'orée de la future Réglementation Thermique 2012. Prescripteurs, maîtres d'ouvrages publics et privés, installateurs et distributeurs en chauffage sanitaire sont conviés au stade Ernest-Wallon de Toulouse à venir s'informer. Deux interventions ponctueront cette journée : Christian Fortuné du BE Holisud, interviendra sur le thème « Nouvelle posture de conception énergétique », et Jean-Baptiste Elissaldes, co-entraîneur du Stade Toulousain, parlera de « Management et complémentarité d'une équipe ».

http://www.hydrotis.com

Cheminées Poujoulat, le « Rhum » avant le Vendée Globe

© Th. Martinez / Sea&Co

Le Vendée Globe 2012 est le prochain objectif de Bernard Stamm et de son fidèle partenaire, depuis sept ans, Cheminées Poujoulat. Pour se préparer à ce tour du monde, le skipper participera à la Route du Rhum-La Banque Postale. Le Groupe Cheminées Poujoulat est présent sur le village de la Route du Rhum-La Banque Postale au travers d'un stand. « *Quatre équipes de trois ou quatre personnes de l'entreprise sont présentes sur le stand afin de souligner l'engagement de l'entreprise aux côtés de Bernard Stamm. Ces équipes relaient le message en interne et accueillent quotidiennement une vingtaine de clients invités principalement pour voir le bateau et rencontrer Bernard* », explique Benoît Bodineau en charge du projet voile pour l'entreprise. Pour Cheminées Poujoulat, ce programme de courses permet de ne pas interrompre sa présence sur les événements et de continuer d'être visible. ■

Hausse du prix de l'électricité : le PV faussement accusé

D.R.

http://www.enerplan.asso.fr/

Enerplan, organisation professionnelle de l'énergie solaire, estime que laisser entendre que le déficit de la Contribution au Service Public de l'Electricité (CSPE) - 1,6 Md€ à fin 2010 - serait à mettre à la charge du coût d'achat de l'électricité solaire, justifierait l'augmentation du prix de l'électricité de 3 à 4 % dès 2011, relève de l'injustice.

La Commission de Régulation de l'Energie (CRE) note dans son rapport d'activité 2009 à propos des charges 2010 pour la CSPE, « une hausse significative des charges liées à l'obligation d'achat évaluées à près de 1 240 M€, dont 528 M€ au titre des énergies renouvelables. »

Le déficit de CSPE qui prospère depuis quelques années, est impacté entre autre par la subvention de la cogénération (828 M€ en 2008, 521 M€ en 2009, 668 M€ en 2010), ou encore par les charges prévisionnelles liées au TarTAM (retour à un tarif semi-réglementé pour les entreprises parties vers le marché libre et revenues s'abriter sous la solidarité nationale) estimées par la CRE de 361,7 M€ en 2010. Le photovoltaïque, avec moins de 800 MW connectés d'ici fin 2010, ne devrait guère peser dans la CSPE que pour 120 M€ cette année, selon la CRE, invalidant les mises en accusation de la charge financière du photovoltaïque, pour justifier la prochaine augmentation de l'électricité.

Enerplan demande une approche transparente et rappelle que la part du photovoltaïque dans la CSPE coûtera en 2010 à un ménage moyen - qui consomme 3500 kWh/an - moins d'un euro par an, et guère beaucoup plus en 2011 : « *nous sommes très loin de la nécessité d'augmenter le prix de l'électricité de 3 à 4 % pour financer les kWh solaires.* » ■

Changement pour le photovoltaïque français

Le crédit d'impôt accordé pour l'installation de panneaux photovoltaïques sur sa résidence principale est réduit de moitié depuis le 29 septembre dernier, l'évolution du cadre fiscal était normalement prévue pour le 1er janvier 2011, cette mesure vient après la baisse des tarifs de 12 % du 1er septembre, et d'autres modifications sont attendues. En mars 2009, 422 MW étaient installés en France 80 200 installations, 2 954 MG étaient en projet ayant dépassé le simple cadre spéculatif. Il est prévu 5 400 MW en PV pour 2020.■

Synasav : maintenance et SAV jouent la carte de l'ouverture

Le Synasav, Syndicat national de maintenance et des services après-vente, veille à encadrer les métiers spécifiques et aujourd'hui stratégiques de ses adhérents tout en opérant un rapprochement avec les métiers de l'installation. Rencontre avec Patrick Raynaud, secrétaire général.

Lieu d'échanges des professionnels de la maintenance et du service après-vente, le Synasav regroupe des experts, des distributeurs d'énergie, des fabricants de matériels de chauffage et de contrôle, des sociétés d'informatique et des consultants en formation et organisation [1] et bien sûr de nombreuses entreprises spécialistes de la maintenance et du service après-vente. Son rôle : faire progresser la maintenance dans toutes ses dimensions : sécurité, environnement, formation, communication, réglementation. Rappelons que le Synasav constitue l'un des 6 syndicats professionnels qui composent la Fedene (Fédération des services énergie environnement).

Filière Pro - Pourquoi un syndicat spécifique pour la maintenance des équipements ?

Patrick Raynaud - Le Synasav est né il y a plus de 40 ans, du manque d'intérêt des installateurs pour les phases de mise en service et de maintenance des installations. Mais nous sommes en train de vivre, depuis quelques années, une convergence des métiers, notamment depuis l'ouverture des marchés de l'énergie en 2007. Ce mouvement de convergence se poursuit. Toutefois, le métier de la maintenance pose des conditions d'organisation dans l'entreprise, différentes de celles des installateurs.

Mise en relation clients/entreprises

En complément de son site Internet (www.synasav.fr) le Synasav a lancé depuis peu avec l'Afnor une page dédiée à la mise en relation des clients avec ses entreprises adhérentes. D'ici quelques semaines, cette page devrait intégrer un portail Afnor plus général répondant aux besoins des clients individuels. http://services.afnor.org/chauffage/

Par ailleurs, des compétences et équipements en matière de mesure et de diagnostic font de ce métier une spécialité. En témoignent les qualifications professionnelles et certifications de service.

Quel est aujourd'hui le marché de la maintenance et du SAV en France ?

Patrick Raynaud - Le Synasav compte 300 adhérents implantés sur 800 sites (dont 500 certifiés Qualicert) et employant 8 000 salariés. Ils assurent au total 10 millions d'interventions par an et gèrent l'entretien de 4,5 millions d'appareils, dont 2,9 millions sous contrat. Les entreprises membres du Synasav remplacent environ 100 000 chaudières par an.
Aujourd'hui, nous sommes conscients que cette force d'intervention n'est pas suffisante pour répondre à la demande du marché. Il faudrait pour cela recruter 1 000 techniciens supplémentaires par an !

Comment définissez-vous l'évolution des entreprises adhérentes au Synasav ?

Patrick Raynaud - Aujourd'hui, le syndicat compte environ 300 entreprises adhérentes. Celles-ci font l'objet d'un fort mouvement de concentration depuis près de 3 ans. Ce phénomène implique l'arrivée dans le métier de chefs d'entreprises ayant de fortes préoccupations de gestionnaires. De fait, leur approche globale du secteur est moins axée sur la technique, et leur donne plus facilement le recul sur une vision d'avenir de leur entreprise. Cela correspond aussi à des perspectives de diversification des activités ou encore une meilleure connaissance des énergies renouvelables. Cette évolution de nos adhérents vient conforter un paysage dans lequel la maintenance est devenue stratégique.

Quelles sont vos avancées actuelles ?

Patrick Raynaud - Nous sommes à l'origine de contrats de maintenance types, tels le contrat de maintenance pour installations solaires (eau chaude sanitaire et chauffage) et le contrat de maintenance

Patrick Raynaud,
secrétaire général du Synasav

PAC, actuellement en cours de mise à jour, et avons développé notre propre attestation d'entretien obligatoire, nous avons participé à des travaux de réflexion préalable à la RT 2012, à la refonte de l'arrêté d'août 1977...
Par ailleurs, nous développons aujourd'hui une qualification professionnelle QualiSAV, non plus limitée au gaz et au fioul, mais bien ouverte à la biomasse et aux énergies renouvelables. En marge de ces développements, seront proposées des passerelles avec d'autres systèmes d'appellation ou de qualification existants.■

Propos recueillis par Michel Laurent

(1) Club Synasav : Aldès, Cabinet Everest, Chaffoteaux, Coprotec, Ditac, Ecom, EDF, ELM Leblanc, Formapad Conseil, Frisquet, GDF Suez, Infotec, Kimo Instruments, Océan, Poujoulat, Primagaz, Saunier Duval, Sentinel, Testo et Vaillant

Primes pour l'efficacité énergétique : la filière fioul se distingue

Depuis le 23 septembre et jusqu'au 21 décembre 2010, Chauffage Fioul mène une opération pour améliorer l'efficacité énergétique des logements chauffés au fioul domestique. Prime à la casse contre chaudière à condensation, mais aussi isolation renforcée et couplage avec les énergies renouvelables : l'ensemble de la filière professionnelle met la main à la poche pour activer la modernisation du parc des logements encore timoré. Marcel Dugravot, président de l'Association Chauffage Fioul explique l'opération.

Marcel Dugravot,
président de l'Association Chauffage Fioul

> *« La convergence de 3 filières - fioul domestique, chauffage et bâtiment - constitue la force de l'opération "90 jours solutions fioul". »*

Filière Pro - Pourquoi lancer cet automne l'événement « Les 90 jours solutions fioul » ?

Marcel Dugravot - C'est une réponse immédiate au Grenelle de l'Environnement 2 avec les solutions fioul domestique adaptées. En reprenant le concept de la prime à la casse pratiqué dans le secteur automobile, cette opération doit impulser, voire dynamiser, le renouvellement du parc de chauffage au fioul domestique. Ce parc compte encore environ un million de chaudières de plus de 20 ans en service. Le simple remplacement de ces équipements vétustes par des chaudières à condensation apporte plus de 35 % d'économie de combustible.

Quel est l'enjeu ?

Marcel Dugravot - L'Association Chauffage Fioul fédère l'ensemble des professionnels du fioul domestique associé à la filière du chauffage afin de promouvoir le développement des techniques et l'information des solutions innovantes. À ce titre, nous représentons les quelque 3,5 millions de maisons individuelles dans lesquelles il convient de faire entrer les déclinaisons concrètes du Grenelle de l'Environnement. La première étape, la plus logique, consiste à inciter ces foyers à changer les chaudières à faible rendement énergétique. En effet, les chaudières à condensation fioul domestique en fonctionnement représentent à peine 5 % de notre parc de chauffage. En 2009, les chaudières à condensation fioul représentaient 39 % des ventes des chaudières fioul domestique. C'est insuffisant, car à ce rythme, le renouvellement de notre parc ne pourrait permettre d'atteindre la performance recherchée à l'horizon 2020.

Qui finance les primes ?

Marcel Dugravot - La convergence de 3 filières professionnelles complémentaires - fioul domestique, chauffage et bâtiment - constitue la force de l'opération « 90 jours solutions fioul ». C'est l'esprit de l'Alliance des métiers [1]. Les corps de métiers s'associent, et travaillent ensemble : distributeurs de fioul, fabricants de matériels, grossistes en matériels, installateurs chauffagistes, professionnels Qualifioul, spécialistes de l'isolation et maîtres d'œuvre du bâtiment.
Ainsi, une prime de 700 € minimum est offerte à chaque particulier qui modernise son chauffage en choisissant une chaudière fioul domestique à condensation. Elle est financée à la fois par les fabricants de matériels de chauffage et par les distributeurs de fioul domestique. Ils offrent chacun 350 € minimum au client final, en échange d'un certificat d'économie d'énergie.

Alors qu'en matière de rénovation il est souvent question de bouquets de travaux, l'opération concerne-t-elle uniquement les chaudières ?

Marcel Dugravot - Non, cette opération est une excellente opportunité pour expliquer aux clients que le changement de la chaudière est un élément dans la recherche de l'efficacité énergétique. Avec la pose d'une chaudière à condensation fioul domestique, nous encourageons l'isolation des combles par soufflage d'isolant. Pourquoi ? Selon une étude de l'Association Énergies et Avenir, cette double action s'applique avantageusement dans 70 % des maisons individuelles et surtout pour un montant de dépenses globale inférieur à 10 000 €. À la clé, la réduction de plus de 50 % de la facture énergétique. L'amortissement de l'investissement est d'environ 5 ans.
Ainsi, en matière d'incitation, dans le cadre de l'opération « 90 jours solutions fioul », certains partenaires fournisseurs d'isolants proposent jusqu'à 20 % de réduction sur les matériaux. La mise en œuvre concrète de ce bouquet de travaux exprime bien la volonté et l'engagement de Chauffage Fioul dans la maîtrise de l'énergie.
D'autre part, le couplage du chauffage au fioul domestique à très haut rendement avec les énergies renouvelables, notamment avec les installations solaires thermiques, constitue une réponse actuelle à la généralisation des Bâtiments Basse Consommation dans le résidentiel neuf. ■

Propos recueillis par Michel Laurent

[1] En septembre 2009, la FF3C et Chauffage Fioul ont signé un accord-cadre dans le but du rapprochement de différents corps de métiers autour de la question énergétique des bâtiments.

Le chauffage au bois par Viessmann
Confort à tous points de vue
et performances sans cesse renouvelées

Viessmann redéfinit l'efficacité énergétique : la nouvelle chaudière automatique à granulés de bois Vitoligno 300-P, d'une gamme de puissances de 4 à 48 kW, atteint jusqu'à 95 % de rendement grâce à une technique innovatrice et vient compléter notre gamme de chaudières pour bûches de bois. Avec l'acquisition des spécialistes de la biomasse de moyenne et grande puissance Köb et Mawera, le groupe Viessmann est en mesure de vous proposer des solutions bois jusqu'à 13 000 kW de puissance.

Plus d'infos sur www.viessmann.fr/filierepro

Solutions personnalisées, systèmes efficients
Toutes énergies, tous types d'utilisation

Efficience Plus

VIESSMANN
climat d'innovation

Viessmann France S.A.S. - BP 33 - 57380 Faulquemont - Tél. : 03 87 29 17 00

Butagaz poursuit sa politique de transparence

Depuis deux ans, Butagaz annonce jouer la carte de la transparence en matière de contrats et de tarifs. Primes, aides aux travaux de performance énergétique et développement du Club Partenaires, appuient les actions commerciales de l'énergéticien. Sylvie Gallois, directeur commercial et marketing de Butagaz, apporte des précisions.

Sylvie Gallois,
directeur commercial
et marketing de Butagaz

Filière Pro - Quel regard portez-vous sur l'année 2010 ?

Sylvie Gallois - Nous vivons une année remarquable en matière d'évolution de parts de marché dans le domaine des citernes domestiques, soit près de 35 % du marché ! Cela s'explique en partie du fait que nous avons su conserver une force de vente et de conseillers énergie dans toute la France. Par ailleurs, Butagaz reste très proche des artisans et des installateurs, notamment au travers de la Capeb.

Cette évolution s'explique aussi par l'impact de notre comparateur de prix du gaz en citerne[1], disponible sur notre site Internet depuis juin 2009. Une initiative qui induit de nombreux retours positifs de la part de nos clients et des prescripteurs. En particulier pour le chauffage à boucle d'eau chaude, le propane gagne à nouveau du terrain dans le secteur des constructions neuves. Cela se vérifie également avec notre offre regroupant gaz propane et solaire thermique.

N'est-ce pas non plus votre politique de primes qui incite au choix du propane ?

Sylvie Gallois - Effectivement, nous intervenons en complément de la politique de certificats d'économie d'énergie qui encourage les actions de rénovation. Il s'agit de notre incitation « Butaprimes », programme d'aide directe sous la forme de primes, aux investisseurs particuliers ou professionnels ayant souscrit un contrat de fourniture de gaz en citerne Butagaz. Par exemple, nous offrons aux bailleurs et promoteurs engagés dans une démarche d'économie d'énergie, jusqu'à 1 310 € de Butaprimes par logement. Pour un bâtiment d'enseignement, cette limite atteint 16 300 €.

Quelles sont vos perspectives pour 2011 ?

Sylvie Gallois - Nous prévoyons de poursuivre le positionnement commercial jusqu'ici engagé.

En complément, une offre de financement « Faciligaz », mise au point en partenariat avec des organismes bancaires, permettra de lancer plus largement un prêt bonifié par Butagaz au bénéfice du client. Ce prêt d'un montant maximum de 12 000 € se distinguera par un taux d'intérêt relativement faible. D'ailleurs, jusqu'à hauteur de 5 000 € remboursés sur une durée de 36 mois, le taux sera de 0 % !

L'ensemble de ce mécanisme pourra s'ajouter au Prêt à taux Zéro, aussi bien pour l'habitat neuf qu'ancien.

Notre force commerciale, mais aussi et surtout les installateurs partenaires de Butagaz relayeront ces messages sur le terrain.

Comment évolue le Club Partenaires de Butagaz ?

Sylvie Gallois - Nous travaillons en permanence sur la mise en place d'accords avec de nouveaux partenaires installateurs Butagaz. Aussi, de plus en plus de clients à la recherche de professionnels nous demandent directement des informations pour trouver les installateurs qui leur conviennent.

Dans cette dynamique, le Club est appelé à se développer. Nous prévoyons un niveau d'animation en rapport avec ces projets de développement, et avec la mise en œuvre d'importants moyens.

Rappelons que le Club Partenaire accueille des installateurs de toutes tailles, qu'il s'agisse d'artisans ou de grosses entreprises régionales... Cela ne doit pas être un frein pour nos futurs partenaires.

> ***« Rappelons que le propane restera une énergie largement disponible dans les années à venir… »***

Comment est perçu votre nouveau contrat Propane domestique ?

Sylvie Gallois - Il y a 2 ans, nous avons totalement refondu notre contrat « Propane domestique ». À présent, les nouveaux contrats simplifiés ne font l'objet d'aucune consignation de citerne ! Mais ce dernier point, relativement important, n'est pas encore connu de tous les acteurs...

En complément et en toute transparence, nos barèmes de prix sont consultables sur le site Internet de Butagaz, via le comparateur.

Du point de vue des ressources, quelles sont les perspectives de disponibilité du gaz propane ?

Sylvie Gallois - Rappelons que le propane restera une énergie largement disponible dans les années à venir, notamment parce qu'il s'agit d'un composé issu du processus de raffinage du pétrole. Par ailleurs, il existe de plus en plus de champs d'exploitation gaziers à travers le monde. Et l'extraction du gaz naturel, c'est-à-dire du méthane, induit aussi l'extraction de propane. ■

Propos recueillis par Michel Laurent

[1] Comparaison pour une citerne enterrée de capacité 1 000 kg en livraison programmée par le propanier de 1 tonne de gaz.

Je respecte l'environnement.

New Road E utilise la technologie

Un maximum de respect. Pour vous et pour votre famille. Respect pour le monde où nous vivons. La technologie Nobili Energysaving donne la possibilité de réduire la consommation d'énergie d' eau et de réaliser des économies d'argent. Chaque jour. Lors que la poignée est en position centrale, le mitigeur donne seulement de l'eau froide, au lieu de l'habituelle eau mitigée. Ceci, évite à la chaudière de se mettre en route, en réduisant ainsi la consommation d'eau chaude, donc d'argent et de respecter l'environnement grâce à des émissions réduites de CO_2 dans l'atmosphère. Vous gardez votre argent, la planète vous remercie.

New Road E.

NOBILI

The Best Technology for Water

Thermor : ECS thermodynamique en habitat social

Le projet habitat social locatif de Beuvrequen (62), sera BBC et chauffage électrique. Pour l'eau chaude sanitaire, un chauffe-eau thermodynamique Aéromax 2 de Thermor sera installé dans chaque logement, une première en habitat social placée sous le signe du développement durable.

Doc. Thermor

Exemple d'installation dans une pièce < 8m² : aspiration et rejet de l'air dans une pièce attenante, des gaines sont installées pour prélever et rejeter l'air dans une pièce non chauffée

Le BBC est-il compatible avec le chauffage électrique ? Oui, avec pour condition, une isolation renforcée du bâti. Pour ce projet communal d'habitat social, la solution additionne bâti à ossature bois, isolation renforcée, ventilation double flux Atlantic avec des panneaux électriques en appoint, et un chauffe-eau ECS thermodynamique Aéromax 2 de Thermor.

Logements ossature bois et label BBC

Sur la Côte d'Opale entre Boulogne et Marquise, sur le territoire de la Terre des deux Caps, la municipalité de Beuvrequen, un village de 300 habitants, a lancé un projet de construction de 8 logements en locatif social et de 30 parcelles en accession privée. Ce projet, dénommé « Courtil de l'église » doit devenir le centre bourg ; emblématique, il est placé sous le signe du développement durable. *« Le cahier des charges précisait un bâti en ossature bois afin de valoriser la filière bois locale, et l'obtention du label BBC »*, explique **Aurélie Stevenoot**, chargée d'opérations du promoteur et bailleur social SIA, n°2 sur le Nord-Pas-de-Calais, auquel la mairie a confié l'aménagement du projet des 8 logements en locatif social. Pour les parcelles privées, les surfaces foncières sont limitées à 300 m².

Doc. Thermor

Logements en bande pour une meilleure isolation

SMD-Architecture (Roubaix) a remporté l'appel d'offre de SIA, pour la conception des 8 logements dont la livraison est prévue fin 2011. *« Les huit logements sont répartis dans deux volumes, de 3 et 5 logements R+comble habitable, la compacité est la meilleure solution en termes d'isolation. Clins en mélèze et panneaux de fibres ciment gris anthracite bardent les façades, et les toitures à double pan sont réalisées en tuiles plates »*, explique **Loïc Martello**, architecte, qui n'a eu d'autre choix que l'électricité en termes de chauffage.

Faire du BBC à partir de l'électricité impose des choix

« Faire du BBC avec de l'électricité n'est pas compliqué, il suffit de déterminer où l'on met l'argent. Soit on travaille sur une enveloppe classique BBC et l'on compense avec des équipements de type PAC, géothermie, aérothermie, et énergies renouvelables, soit on travaille sur l'enveloppe en renforçant l'isolation et sur la ventilation avec récupération de calories, limitant ainsi l'équipement. C'est la seconde option qui a été retenue », précise Loïc Martello. Les bâtiments sont isolés avec 360 mm d'ouate de cellulose en vertical et 400 mm en toiture, les ouvrants sont à triple vitrage et l'isolation de la dalle est renforcée, l'ensemble exclut tout pont thermique. Les calculs du BET Energelio prévoient une consommation de 50 kWhep/m²/an (coefficient régional de 1,3 soit 65 kWhep/m²/an), pour un coût de 1 350 à1 400 €/m² HT. *« Le projet bénéficie d'une labellisation Habitat et Environnement et Qualitel, décernés par Cerqual, ouvrant droit à subventions État et Région. Il est très proche de l'obtention du label allemand Passiv Haus plus exigeant »*, fait remarquer **Alexandre Pécourt**, gérant du BET et administrateur de l'association « La maison Passive ».

Chauffe-eau thermodynamique et chauffage électrique associés au BBC

L'ECS est fournie par une pompe à chaleur Aéromax 2 de Thermor, indépendante de la ventilation double flux et le chauffage est assuré par des panneaux rayonnants électriques de faible puissance.
L'Aéromax 2 regroupe une pompe à chaleur et un chauffe-eau, protection anticorrosion permanente (Aci), d'une capacité de 270 L ; installé en cellier (niveau sonore 37 dB à 2 m) dont il extrait l'humidité, il couvre les besoins jusqu'à 6 personnes, avec un COP de 4 à 20° et de 3,7 à 15°. L'Aéromax 2 est doté d'une régulation à cinq modes de fonctionnement : Auto, Eco, Boost, Absence. Depuis le 1er janvier, ce chauffe-eau est éligible au crédit d'impôt -40 %. Installation et raccordement sont similaires à un chauffe-eau électrique à accumulation. De plus, l'Aéromax 2 présente des performances qui permettent de réaliser jusqu'à 70 % d'économies sur les consommations. ■

Roland Kuschner

Vos installations ENR méritent les meilleurs équipements

Flamco propose une gamme complète d'équipements spécifiques pour les installations à panneaux solaires, PAC ou chaudières à combustibles solides : purgeurs automatiques, séparateurs d'air, pots à boues, ballons tampons et prochainement des ballons tampons avec chauffe-eau intégré ainsi que des ballons de stockage ECS.

La qualité et l'innovation de nos produits constituent des atouts de choix au moment où les valeurs d'efficacité, de longévité et d'économies d'énergie prédominent.

Exigez la référence !

Flamco

Canalise et équilibre votre énergie

www.flamco.fr - info@flamco.fr - Tél.: 01 34 21 91 91

Merkur met les installateurs en avant pour le traitement de l'eau

La volonté du fabricant Merkur est de démocratiser le traitement de l'eau et surtout de réconcilier la vente par l'installateur et le besoin des consommateurs pour une eau propre.
Entretien avec Mickaël Hammel, directeur général de Merkur.

Photo : X

Mickaël Hammel,
directeur général de Merkur

Filière Pro - Comment est structurée votre société ?

Mickaël Hammel - Merkur est un fabricant spécialisé dans le traitement de l'eau depuis quarante ans. Nous proposons des adoucisseurs d'eau, des antitartres, des appareils de filtration et de stérilisation. En 2010, le chiffre d'affaires devrait atteindre un peu plus de 4 millions d'euros, soit 20 % de plus qu'en 2009 et presque le triple du chiffre d'affaires de 2004. La société, qui comprend une vingtaine de personnes, a un bureau d'études intégré, piloté par un ingénieur en traitement de l'eau. Ce bureau dépose des brevets sur de nouveaux produits. La fabrication des produits a lieu en France pour la majeure partie et en Europe proche pour le reste.

Filière Pro - Quelles sont les évolutions du marché du traitement de l'eau ?

Mickaël Hammel - Le marché de l'eau est un marché d'avenir, très porteur. L'exemple des carafes d'eau filtrantes, dont le taux d'équipement des ménages est passé de 5 à 30 % en quatre ans, est révélateur. En 2009, nous avons connu une hausse de +20 % sur le marché des négociants. Côté fabricants, c'est un marché assez atomisé, avec beaucoup d'acteurs très locaux, une dizaine de fabricants de notre taille et un gros fabricant. Côté produits, auparavant, ils étaient mis en place en entrée d'installation d'eau, aujourd'hui, ce sont de plus en plus des produits proches du consommateur.

Filière Pro - Comment vous positionnez-vous dans la filière ?

Mickaël Hammel - Nous vendons aux négociants et nos produits sont posés par des installateurs. Nous avons un réseau d'installateurs qualifiés, qui ont suivi une formation. Ils sont une centaine, soit deux fois plus qu'en 2009. Nous ne vendons qu'à des professionnels mais ce sont des produits qui essayent de répondre aux attentes du client final. Nous réconcilions la vente par l'installateur et le besoin du client pour une eau propre, en faisant en sorte que l'installateur soit identifié comme un faiseur de solutions de traitement de l'eau avec à la clé, des contrats d'entretien à la mise en service. Notre bureau d'études préconise également des appareils dimensionnés pour les industries ou l'hôtellerie par exemple. Les demandes sont de plus en plus nombreuses.

Filière Pro - Quelles sont vos actions de communication envers le client final ?

Mickaël Hammel - Notre site Internet est en cours de refonte et, dans la nouvelle version, nous nous adresserons davantage au consommateur pour expliquer le traitement de l'eau. Il existe de vrais besoins et des intérêts, il faut sensibiliser sur le site, présenter nos partenaires. Avec cette nouvelle version, nous irons plus loin dans la pédagogie et dans la mise en relation directe du consommateur avec nos partenaires, avec à la clé une prise de rendez-vous. ■

Propos recueillis par Corinne Montculier

Une gamme complète pour le traitement de l'eau

Adoucisseurs, cartouches de filtration, antitartres, osmoseurs, doseurs polyphosphates : la gamme Merkur permet de répondre à tous les besoins en traitement de l'eau domestique.

Au catalogue, quelques nouveautés :

- *l'adoucisseur Mercurion Ecologie qui permet une économie de 40 % en eau et en sels par rapport au produit référent du marché. Cet adoucisseur intelligent fonctionne par principe de régénération proportionnelle, en anticipant le cycle de régénération en fonction des habitudes de consommation du ménage. Résultat : un produit plus écologique, la résine dure plus longtemps, et plus d'économie pour l'utilisateur ;*
- *le kit de purification de l'eau Direct Pur, à installer sur le réseau d'eau froide directement à l'arrivée sous l'évier ou le lavabo. Il permet quatre traitements en un kit : filtration 25 microns, ultrafiltration, double traitement au charbon actif (pré-filtre et post-filtre), grâce à quatre cartouches à raccord rapide, qui se changent en un clic ;*
- *une gamme « chauffage » pour le traitement de l'ECS avec le DP2G3 pour protéger chaudières et ballons d'eau chaude de la corrosion et du tartre et le CCPro pour éliminer les condensats acides.*

Photo : Merkur

L'adoucisseur Mercurion Ecologie

Finimétal met les radiateurs aux couleurs de la mode

Dans un marché qui reprend doucement, Finimétal, fabricant de radiateurs, sèche-serviettes et planchers chauffants, continue de miser sur l'innovation, aussi bien technique que décorative, pour rester un acteur important du domaine. Entretien avec Aurélie Cahagne, responsable marketing de Finimétal.

Filière Pro - Quelles sont vos nouveautés produits cette année ?

Aurélie Cahagne - Nous travaillons sur l'innovation et la créativité sur l'ensemble de notre gamme. Cette année, nous avons mis l'accent sur les sèche-serviettes à tubes plats qui favorisent la diffusion de la chaleur dans l'ensemble de l'espace et assurent une excellente convection et un parfait rayonnement. Nous avons travaillé sur sa flexibilité, son adaptation aux salles de bains et la pose des serviettes. Nous proposons cinq nouveaux modèles : Arborescence, réversible gauche-droite, Chorus Bains en version simple ou double pour répondre à la basse température et Chorus Bains Allège, lui aussi en version simple ou double, qui peut se glisser sous une fenêtre. Nous avons également continué à travailler sur la gamme New Design, avec des couleurs liées aux inspirations de la mode (voir encadré).

Comment se portent vos ventes actuellement ?

Aurélie Cahagne - Pour l'instant, nous atteignons nos objectifs dans un marché qui a souffert ces deux dernières années. On commence à voir que le bâtiment neuf reprend un peu et le plancher chauffant, qui avait le plus subi l'impact de la baisse de la construction neuve, repart lui aussi. Pour les radiateurs classiques en panneaux, nos objectifs sont atteints, ce qui est bien par rapport au marché actuel. L'avenir s'annonce plutôt positif, les chiffres du bâtiment vont dans le sens d'une relance. Avec les nouvelles réglementations thermiques, de nouveaux projets créatifs et innovants voient le jour, nous sommes dans un domaine qui bouge, qui évolue, c'est motivant.

Quelles sont vos actions dans ce marché qui reprend doucement ?

Aurélie Cahagne - Nous sommes présents sur des salons, deux de taille nationale et plusieurs de taille régionale. Nous sommes également en train de tester une campagne d'e-mailing ciblée sur les architectes, décorateurs et bainistes, avec un questionnaire pour mieux cibler nos clients, détecter des projets. Pour l'instant, c'est en cours sur la région Île-de-France et en fonction des résultats, nous la déclinerons sur l'ensemble des régions.

Et auprès des distributeurs ?

Aurélie Cahagne - Nous sommes bien sûr présents auprès des distributeurs et des showrooms, en particulier via des présentoirs spécialement conçus pour eux. Nous développons ces dernières années une documentation en format A5 avec des petits présentoirs pour mettre sur les comptoirs. Nous en sommes au troisième dépliant : le premier était sur la gamme T6, le deuxième sur la gamme décorative de nos radiateurs et, depuis avril, le troisième présente nos sèche-serviettes. C'est une documentation qui fonctionne bien, car elle est facile à prendre pour le client quand il vient chez son distributeur. Nous allons continuer à la décliner.

D.R.

Aurélie Cahagne,
responsable marketing de Finimétal

Sur quelles évolutions travaillez-vous au niveau des produits ?

Aurélie Cahagne - Nous sommes en train de travailler sur les radiateurs compatibles avec les évolutions de la réglementation technique. L'isolation des bâtiments est de plus en plus performante, nous travaillons sur les performances de nos radiateurs qui permettent de les adapter à cette tendance. La solution ne passe pas forcément par le surdimensionnement des radiateurs.
Finimétal est un des acteurs principaux sur ce marché, nous nous devons de répondre aux évolutions de la réglementation et proposer des produits correspondants. ■

Propos recueillis par Corinne Montculier

Des couleurs mode pour New Design

Docs : Finimétal

Le contraste éclatant du bleu gentiane et de l'orange sanguine, ou l'harmonie douce du bordeaux, noir et rouge framboise : ce sont les palettes de couleurs choisies par le designer Manfred Lechner pour habiller les radiateurs New Design. Des couleurs directement inspirées des collections de mode automne/hiver 2010-2011. Ces finitions viennent s'ajouter à la liste déjà longue des décors, formes et couleurs disponibles. Finimétal a d'ailleurs dédié une partie de son site Internet (http://www.finimetal.fr) à un configurateur qui permet de créer son radiateur sur mesure.

Le double flux vu par Helios : une niche en ébullition et des distributeurs qui s'interrogent...

Certes un marché de niche à l'échelle de la ventilation, le double flux commence sérieusement à porter ses fruits pour Helios Ventilateurs. Reste à stabiliser la filière de vente aux professionnels dans le secteur « chauffage sanitaire »... Rencontre avec Remy Bieber, directeur d'Helios Ventilateurs.

D.R.

Remy Bieber,
directeur d'Helios Ventilateurs.

Filiale française d'Helios Ventilatoren (maison mère implantée en Allemagne non loin de Fribourg), Helios Ventilateurs emploie 30 personnes dont 12 commerciaux répartis sur 7 agences régionales. En 1982, l'entreprise a abordé le marché français sur le thème de l'extraction d'air vicié des locaux techniques. Fabricant de moteurs et de ventilateurs destinés à la VMR et, à l'opposé, aux applications très techniques, Helios est aussi à l'origine des gros ventilateurs axiaux utilisés lors des compétitions de planche à voile in door au palais omnisports de Paris Bercy.

Filière Pro - Helios se développe en France sur le marché de la ventilation double flux. Quelle est votre approche ?

Remy Bieber - En 1995, nos premières centrales à double flux croisé répondaient aux demandes naissantes sur le marché allemand. Depuis, le paysage de la ventilation à bien évolué, notamment en France. Actuellement, sur le marché français, la demande et les normes induisent d'importantes et régulières évolutions de l'offre.

Quelles sont ces évolutions ?

Remy Bieber - Nos centrales double flux sont à l'origine conçues pour être robustes, mais aussi compactes, silencieuses et facilement nettoyables à l'intérieur. Nous mettons en œuvre des parois double peau. Ce concept, certes un peu plus cher à l'achat, est généralement retenu par le client final lorsqu'il s'implique dans le choix de sa VMC car il perçoit directement les atouts en matière d'exploitation ! Aujourd'hui, l'évolution du marché induit la prédominance de la performance énergétique sur les autres caractéristiques... C'est pourquoi notre offre s'élargit cet automne avec le lancement de caissons double flux en mousse de polystyrène KWL EC 270 et KWL EC 370. Ces produits, initialement présentés sur le salon Interclima+Elec, font actuellement l'objet d'une demande de marque NF VMC Double Flux.

Quel est le poids de la ventilation double flux dans votre activité ?

Remy Bieber - Jusqu'en 2005, le chiffre d'affaires dans l'habitat se limitait à 2 ou 3 %. Depuis, notre activité globale a quasiment doublé. Aujourd'hui, on peut affirmer que le développement d'Helios en France est porté par le double flux. Le double flux reste pour l'instant une niche à l'échelle de la ventilation, mais fait cependant l'objet d'une forte croissance ! À présent, l'habitat compte pour un tiers de notre chiffre d'affaires. Et si notre activité tertiaire à chuté par rapport à l'habitat, nous constatons que le double flux prend toutefois le pas sur les solutions simple flux, dans les bureaux, écoles ou administrations.

Quels vecteurs de vente utilisez-vous pour le double flux ?

Remy Bieber - Nous essayons au maximum de passer par les réseaux de distribution professionnels, tel que Richardson en région Rhône-Alpes ou Comafranc en Alsace. Pour le reste, nous travaillons directement avec les installateurs, car traditionnellement, les réseaux de distribution en chauffage et sanitaire n'ont pas encore franchi le pas de la ventilation. Certes, ces réseaux manifestent un intérêt pour le marché du double flux, mais cela leur demande un accompagnement de leurs clients installateurs pour réaliser un minimum d'études sur plan. Implanter une ventilation double flux ne s'improvise pas.

Dans ce contexte, quelles perspectives de développement en matière de distribution ?

Remy Bieber - Nous souhaitons développer nos relations dans les différentes régions avec des distributeurs spécialisés ayant la volonté de prendre en charge l'étude des projets. Nous recherchons aussi à étoffer notre réseau d'installateurs pilotes afin de couvrir les régions dans lesquelles nous ne travaillons pas encore avec la distribution.

Il faut comprendre qu'aujourd'hui nombreux sont les particuliers à la recherche de solutions double flux qui nous téléphonent directement. Nous les orientons vers les installateurs ou les distributeurs. Mais il existe aussi des distributeurs qui vendent en ligne sur Internet des produits techniques, étude comprise. Aujourd'hui, c'est un fait, nous réalisons plus de chiffre d'affaires avec eux qu'au travers de la distribution professionnelle ! Tout cela, faute de filière spécialisée...

Propos recueillis par Michel Laurent

KWL EC 270 et KWL EC 370...

... Caissons double flux en mousse de polystyrène

Doc. Helios Ventilateurs

Baxi France : la clarification nécessaire de l'offre passe par la condensation

« Cap sur le Grenelle », est le cri de ralliement de Baxi France qui lance toute une série d'actions : *« Renforcement des gammes condensation Chappée et Idéal Standard, simplification et clarification de l'offre, logiciel de simulation, bouquet de primes, accompagnent ce challenge »*, explique Jacques Llados, directeur commercial et marketing.

Doc. Chappée

Hina

Filière Pro - Quelle est la stratégie de Baxi France et votre vision actuelle du marché ?

Jacques Llados - Notre stratégie est axée sur les deux principaux objectifs du Grenelle et de la RT2012 : une déperdition énergétique de 50 kWhEP/m²/an dans le neuf et 150 kWhEP/m²/an en rénovation. Il y a seulement un an, les ENR étaient la solution, avec 120 000 PAC installées en 2009, et puis 2010, chute de 60 % des PAC. La baisse du prix du baril, les contre-références sur le confort et la consommation, des malfaçons, bref, la PAC est une nouvelle fois décrédibilisée en France au profit du fioul et du gaz. Aussi, nous avons lancé une étude, avec le cabinet Christian Cardonnel, sur le thème « Quels produits conseiller pour abaisser la facture énergétique et préserver le confort des utilisateurs ? ». Résultat sans appel : dans l'ancien, la chaudière fioul ou gaz à condensation abaisse de 30 à 35 % la consommation d'énergie, soit pour une surface de 120 m², une économie de 800 €/an pour le fioul, et 500 € pour le gaz, face à une chaudière chaleur douce, laquelle représente 7/10e du marché. Dans le neuf, la chaudière fioul ou gaz à condensation couplée à un système solaire thermique ou une PAC est la solution qui convient.

Une fois définie l'offre, quelles actions ont été engagées ?

Jacques Llados - Une trentaine de réunions « Cap sur le Grenelle » ont été organisées avec les installateurs partout en France afin de leur donner des outils d'aide à la vente. Dans un contexte de marché compliqué, notre but est d'aider nos partenaires installateurs à transformer leurs devis en commandes.

De quels outils s'agit-il ?

Jacques Llados - Dans la caisse à outils d'aide à la vente, nous fournissons un logiciel de simulation multi-énergie pour une préconisation de solutions sur-mesure, auquel s'ajoutent des fiches techniques produits, nous avons distribué au cours des réunions près de 1 800 sacoches. Côté produit, est lancée une gamme intermédiaire de chaudières sol à condensation fioul - Hina (Chappée) et Boxis (Idéal standard). Ce sont des chaudières pour la rénovation, en acier, compactes, d'où des économies de matière et aux caractéristiques semblables à la fonte. Pour le neuf, nous lançons les chaudières sol gaz à condensation Faréa Solar (Chappée) et Tainis Solar (Idéal Standard) comprenant un ballon de 200 litres et l'hydraulique solaire intégrée.

En quoi consiste le bouquet d'offres promotionnelles ?

Jacques Llados - Du 23 septembre au 21 décembre 2010, ce bouquet, porté par l'installateur et le distributeur vers le client final (voir www.chappee.com), est composé de six offres. Les quatre premières concernent les chaudières à condensation :

- Prime à la casse fioul chaudière sol (1 300 € fournis par installateur, grossiste, fiouliste de Chauffage Fioul et nous – modèle HTE Bora et Zenis) ;
- Prime Condensation gaz naturel avec GDF, chaudière murale (jusqu'à 756 €, modèle Luna ST HTE) ;
- Prime Installation Primagaz, chaudière murale (jusqu'à 600 €) ;
- Prime 1er raccordement avec GDF-Suez, chaudière murale (jusqu'à 406 €) ;
- Prime Tranquillité PAC (jusqu'à 1 538 €) ;
- Offre kit solaire jusqu'à -20 %.

Toute la filière est réunie avec Chappée, Idéal Standard et Brötje. Le but est de convaincre le client final d'installer une chaudière fioul ou murale condensation en s'appuyant sur un réseau de professionnels.

Peut-on parler de reconquête de part de marché ? Qu'en est-il de Brötje ?

Jacques Llados - Nous réactivons la marque Brötje dont tous les produits de fabrication allemande sont dotés de régulation exclusive Multi Level. Brötje progresse de 40 % depuis le début de l'année (CA de 6 M€). Concernant notre stratégie de reconquête : de 120 points de vente Chappée/Idéal Standard en 2008, nous sommes passés à 300, l'objectif est d'atteindre les 500 dans deux ans, soit 1/4 des points de vente en France. Nous avons un réseau de 1 800 installateurs, notre objectif est d'en atteindre 3 000, en 2012, auxquels nous proposons nos trois centres de formation : Le Blanc-Mesnil, Angers et Valence. À propos de cogénération, nous y reviendrons, une fois terminés les tests en cours. ■

D.R.

Jacques Llados,
directeur commercial et marketing.

Doc. Idéal Standard

Tainis Solar

D.R.

Le Groupement Algorel a organisé son premier salon à Disneyland

Les 24 et 25 septembre derniers, le premier salon Algorel s'est tenu à Disneyland-Paris réunissant les 135 distributeurs indépendants, membres du groupement, et nombre de leurs collaborateurs, et 139 exposants. *« La nouvelle structure Algorel est le nouveau leader de la distribution sanitaire-chauffage »*, explique Hubert Guillet, président d'Algorel et dirigeant de l'enseigne bretonne Ace.

D.R.

Hubert Guillet,
président d'Algorel et dirigeant de l'enseigne bretonne Ace.

Filière Pro - Comment est né Algorel et quel est le poids de ce nouveau groupement ?

Hubert Guillet - Terme qui signifie étoile double (union de 2 étoiles), Algorel, issu du mariage entre les groupements Gapsa et Résia, est la suite logique de 40 années de regroupements divers, géographiques ou par marques. Algorel occupe désormais la première place du négoce sanitaire-chauffage, soit 23 % du marché pour un chiffre d'affaires de 1,4 Md €. Il rassemble 135 distributeurs, soit 95 % des indépendants du secteur, et dispose d'un maillage dense du territoire avec ses 630 agences. Algorel, qui existait déjà depuis deux ans, mais sous forme de GIE, deviendra Algorel SAS en janvier 2011, en poursuivant et développant les trois missions qui lui ont été confiées : les achats, le marketing et les services back office.

Comment s'est déroulé le premier salon Algorel ?

Hubert Guillet - Cette manifestation a réuni, pour la première fois et dans une ambiance extraordinaire, l'ensemble des 135 chefs d'entreprises, adhérents à Algorel, venus avec 800 collaborateurs, et autant de fournisseurs accompagnés de 450 collaborateurs. Nous avons organisé une convention durant une matinée afin de présenter à nos collaborateurs les objectifs, les plans d'actions, mais aussi tout l'éventail des services disponibles. Les fournisseurs ont présenté les dernières nouveautés et tendances, avec la montée en puissance des solutions ventilation et traitement de l'air, des techniques que se partagent l'électricien et le chauffagiste. Les fournisseurs savent qu'ils ont intérêt à avoir un pôle d'indépendants réactifs et dynamiques face aux évolutions du marché, et qu'ils ne tirent pas trop mal leur épingle du jeu.

Quels éléments nouveaux ont été dévoilés lors du salon ?

Hubert Guillet - Depuis deux ans, les achats des membres d'Algorel étaient déjà regroupés, notre développement passe par la mise en œuvre de nouveaux moyens marketing afin d'accroître notre visibilité, déjà manifestée par l'enseigne « Bleu Rouge », en lançant de nouvelles marques. En novembre est lancée « Au Fil du Bain » une enseigne pour les salles d'exposition sanitaire de plus de 150 m², pour inviter les particuliers à venir choisir une salle de bains chez nous, plutôt que dans les GSB. Des campagnes dans la presse régionale, la radio et par affichage, vont être initiées, notamment pour saluer le lancement de deux réseaux très orientés Énergies renouvelables : les réseaux Soluséo et Actéco Pro qui, tous deux, auront leurs sites Internet. Ils présenteront les solutions thermiques, biomasse, traitement de l'air pour BBC, les chaudières à condensation, les PAC et les solutions mixtes. Pourquoi deux réseaux ? Simplement parce que deux indépendants peuvent se trouver sur la même zone et qu'il est important de les différencier, sans en léser aucun. Une trentaine de distributeurs vont continuer à se développer sous l'enseigne « Bleu Rouge ».

Autre évolution, François Violante, ex-directeur d'enseigne Dupont-SC, prend la direction des achats et rejoint l'équipe Algorel qui comprend 18 personnes.

Algorel est-il une réponse face à l'effervescence technologique et commerciale qui touche la filière sanitaire-chauffage ?

Hubert Guillet - Il y a la volonté de notre part de reprendre un peu la main face aux réseaux tels que Bleu Ciel d'EDF et Dolce Vita de GDF-Suez, et face aux réseaux des groupes de distribution de la filière. Le domaine du sanitaire-chauffage est en plein bouleversement, les normes, la NRT2012, les évolutions techniques nous entraînent à modifier notre approche. La formation commerciale devient indissociable de la formation technique. Le lot chauffage subit un renchérissement brutal qui, certes, sera lissé dans le temps, mais qu'il faut, actuellement, nécessairement accompagner d'une offre de crédit. De plus, l'offre solutions est compliquée, voire incompréhensible avec des propositions qui vont du simple au triple pour le consommateur, lequel retarde sa décision. Nous nous en apercevons par le nombre de devis que l'on nous demande pour une même opération, les réseaux d'installateurs sous enseigne Soluséo et Actéco Pro vont faire en sorte de rendre l'offre plus lisible. Finalement, cette période est positive, en étant encore plus solidaire de l'installateur, notre filière professionnelle prend tout son sens pour le meilleur intérêt de l'utilisateur. ■

Propos recueillis par Roland Kuschner

actéco PRO
Acteur en Économies d'Énergie

Fluide Écologique

Auer

POMPE À CHALEUR MODULANTE 70°C

HRC70

Haut Rapport de Compression

Bénéficiez de 25% crédit d'impôt

Le chauffage garanti même par grands froids !

- **Conçue pour se substituer à votre ancienne chaudière**
- La pompe à chaleur modulante 70°C chauffe **seule et confortablement** la maison **pendant tout l'hiver**
- Eau de chauffage jusqu'à **70°C**
- COP exceptionnel jusqu'à **4,5** selon la norme
- **Un silence incomparable** garanti par une technologie unique et par sa modulation de puissance!

BREVET Auer

CONÇUE, DÉVELOPPÉE ET FABRIQUÉE DANS NOS USINES, **EN FRANCE.**

Pour le bureau d'études ALEM, thermique et énergétique ne font qu'un

Il y a 5 ans, la société d'installation en sanitaire-chauffage Climatermi, décidait de dissocier de son activité, son bureau d'études. Baptisé ALEM, ce dernier continue de fournir des études à Climatermi, tout en se développant auprès des donneurs d'ordres extérieurs, auxquels il verrait bien proposer la prise en charge complète de l'aspect thermique des bâtiments qui lui sont confiés.

Joël Caillere,
responsable du bureau d'études ALEM

« En étude d'exécution, nous travaillons sur une grosse opération comprenant des logements et un ERP 4e catégorie type J pour personnes handicapées, »

L'entreprise de chauffage, plomberie-sanitaire, énergies renouvelables et ventilation Climatermi est née au début des années 70, et emploi 50 personnes. Aux professionnels prescripteurs, cette entreprise propose deux structures : Travaux et Maintenance, à travers trois agences : Boulogne (92), Juvisy (91) et Montreuil-sous-Bois (93) où se situe le siège de l'entreprise et une agence « travaux » pour les particuliers. Climatermi intervient ainsi sur toute l'Île-de-France, alors que le bureau d'études ALEM peut intervenir sur toute la France. Tous deux répondent aux lots techniques des marchés neuf et rénovation, en habitat et en tertiaire.

De l'assistance à maître d'ouvrage jusqu'au bilan thermique

Pour ALEM qui est constitué de deux personnes, les marchés cibles sont les particuliers, les marchés publics, la promotion immobilière et les institutionnels. Les activités d'ALEM sont réparties en quatre pôles : assistance à maîtrise d'ouvrage et à maîtrise d'œuvre, le suivi d'opération, les études thermiques, les études de réhabilitation et pour les travaux neufs. *« Nous intervenons dans de nombreux domaines. Ainsi dernièrement, nous avons été missionnés par un office HLM pour vérifier la conformité électrique d'un ensemble d'environ 1 500 logements : vérification du nombre des prises par pièces, vérifications du tableau électrique selon la NF C 15-100. En étude d'exécution, nous travaillons sur une grosse opération comprenant des logements et un ERP 4e catégorie type J pour personnes handicapées, avec installation d'une chaudière à condensation de 360 kW et des panneaux solaires thermiques. Nous venons de terminer les plans et études d'exécution de plomberie, sanitaire, chauffage individuel gaz et VMC d'un ensemble de 19 pavillons. Nous venons également de terminer une importante mission d'assistance à maîtrise d'ouvrage concernant une opération de rénovation de la ventilation sur un ensemble de 129 logements, répartis sur 9 bâtiments, avec mise en place d'une pompe à chaleur, sur le rejet VMC, pour le préchauffage de l'eau chaude sanitaire »*, explique **Joël Caillere**, responsable du Bureau d'études ALEM.

Des solutions pointues

En région parisienne, ALEM est assez confiant sur l'évolution du marché. *« Il y a beaucoup d'opérations qui sortent en logements collectifs sur des marchés publics, et dans le domaine du tertiaire. On perçoit un redémarrage de l'activité, avec des demandes de solutions très pointues. Nous réalisons en ce moment une opération tertiaire, en conception et suivi d'exécution, pour deux bâtiment de bureaux de trois étages, avec une ventilation double flux (2 CTA de 10 000 m³/heure) avec mise en œuvre du free cooling (en été : reprise de l'air extérieur durant la nuit pour rafraîchir les bureaux, en agissant sur les volets du caisson de mélange de la CTA). Nous intervenons aussi sur des opérations mettant en œuvre le solaire thermique, mais pas sur les installations photovoltaïques, technique que nous n'avons pas intégrée. »*

« De nombreuses opérations qui sortent en logements collectifs sur des marchés publics, et dans le domaine du tertiaire. »

Le défi de la réhabilitation

La synergie entre Climatermi et ALEM peut s'avérer efficace pour alimenter parfois les activités de l'un ou de l'autre, et offrir une prestation complète, études et travaux, à leurs mandants. Actuellement, ALEM partage son temps entre Climatermi et des prescripteurs externes, mais son ambition est de se développer en proposant une offre globale sur l'intégralité des lots liés à l'énergétique du bâtiment, en neuf comme en réhabilitation, pour une étude thermique exhaustive du bâtiment : fenêtre, isolation intérieure ou extérieure, imperméabilité, solutions de ventilation, chauffage, climatisation, ENR. *« Dans l'immédiat, nous sommes accaparés par des missions de taille moyenne, les opérations importantes nous échappent encore. L'arrivée de la RT2012 va bouleverser les données. La difficulté c'est le champ immense de la rénovation. Or, beaucoup de projets de réhabilitation ont été gelés par les maîtres d'ouvrage, afin d'engager les "bons travaux" une fois les modalités d'application de RT2012 publiés. C'est à ce défi que nous devons nous préparer »*, précise Joël Caillere. ■

Forêt Entreprise, des plans à la mise en œuvre des chantiers

Forêt Entreprise, société de taille moyenne, intègre un BE composé d'ingénieurs, techniciens pour participer aux études de construction dans les différents secteurs d'activité. C'est le choix fait dans un marché difficile, soumis à de nombreuses évolutions tant techniques que réglementaires dans un souci de réalisation des opérations performantes avec les salariés de la société dans une démarche de qualité. Entretien avec Jean Demouy, directeur général délégué de Forêt Entreprise.

Filière Pro - Depuis quand existe Forêt Entreprise ?

Jean Demouy - L'entreprise a été créée en 1989. Elle est axée sur la climatisation, le chauffage, la plomberie et la couverture. Nous disposons également d'un département maintenance dédié au suivi de notre clientèle. La société compte 130 salariés, pour un chiffre d'affaires compris entre 25 et 28 millions d'euros.

Sur quels marchés êtes-vous positionné ?

Jean Demouy - Aussi bien des marchés publics que privés. En rénovation plomberie et chauffage, il s'agit plutôt de marchés publics, en habitat social et accession à la propriété, essentiellement en collectif. Les marchés tertiaires sont plutôt privés.

Nous nous positionnons sur des opérations dont le montant évolue entre 50 000 et 6 millions d'euros. Nous ouvrons environ 50 à 70 chantiers par an. Notre objectif est d'avoir en exécution au moins un chantier de très grande importance par an, comme l'immeuble Guyot à Montreuil (23 000 m² de bureaux), des réhabilitations à Noisy-le-Grand (25 000 m²), l'hôpital des Métallurgistes à Paris. Nous travaillons aussi sur des bâtiments « verts », comme le groupe scolaire Jean-Louis Marquèze à Limeil-Brévannes, le premier bâtiment à énergie positive de cette catégorie, ou le groupe scolaire Joliot-Curie à Bagnolet.

Comment vivez-vous l'évolution des marchés ?

Jean Demouy - Comme toutes les entreprises, nous subissons une période difficile, économiquement défavorable. Côté technique, nous considérons que l'habitat et le tertiaire vont s'adapter aux changements imposés par la réglementation dans un contexte d'économies d'énergie. Le bâtiment en lui-même évolue, par sa structure et ses composants. En effet, en climatisation, les critères imposés initialement de 24-25° C dans des bureaux sont aujourd'hui de l'ordre de 27° C. Les systèmes de climatisation vont évoluer en conséquence, pour réduire les consommations énergétiques.

Forêt Entreprise essaye d'avoir en exécution un très gros chantier par an.

> ***« Nous tendons de plus en plus à être des entreprises de mise en œuvre : … »***

Ces changements vont-ils avoir une influence sur votre métier ?

Jean Demouy - Nous tendons de plus en plus à être des entreprises de mise en œuvre : la partie calcul, la conception et l'élaboration technique tendent à nous échapper. La société devient une entreprise plutôt d'exécution et les bâtiments de l'avenir demanderont des calculs plus fins, plus complexes, faits par des bureaux d'études extérieurs. Je crains que ce savoir-faire ne soit quelque chose qu'on ne retrouve plus dans les entreprises de pose et de mise au point.

Pourquoi avoir gardé votre bureau d'études exécution ?

Jean Demouy - C'est un choix dès le départ, dès la création de l'entreprise. C'était un souhait de contrôler une opération du début à la fin en passant par toutes les phases, depuis les plans jusqu'à la mise en œuvre. Les opérations sont menées jusqu'à terme sans problème majeur. D'ailleurs, nous n'avons pas de budget spécifique communication : elle se fait au travers de nos réalisations.

Comment vos salariés sont-ils formés ?

Jean Demouy - Nous les envoyons en formation sur la réglementation thermique par exemple, plutôt à l'extérieur de l'entreprise, même s'il nous arrive d'organiser des réunions en interne. Cependant, un point très important chez Forêt Entreprise : nous constatons un faible turnover, aussi bien au niveau de l'encadrement qu'au niveau de l'exécution. Tous les salariés se connaissent bien et travaillent ensemble. Les bureaux sont des espaces ouverts, les personnes communiquent, l'information circule, les gens sont complémentaires. Quand ils en ont besoin, ils vont chercher l'information là où elle est, c'est-à-dire au sein de l'entreprise, juste à côté. ■

Propos recueillis par Corinne Montculier

Eau chaude sanitaire : la réglementation va changer le marché

Les fabricants innovent et cherchent à rendre la production d'eau chaude moins énergivore pour répondre à la réglementation, tout en comblant les attentes des utilisateurs pour une eau chaude disponible tout de suite et en quantité. Les solutions sont nombreuses, pour certaines, nouvelles, et dans tous les cas innovantes.

Photo : Budérus

Lexique

ECS : eau chaude sanitaire

CET : chauffe-eau thermodynamique

CEE : chauffe-eau électrique

Avec l'amélioration des performances du chauffage, la part, en proportion, de l'eau chaude sanitaire (ECS) ne cesse d'augmenter dans la consommation énergétique des bâtiments, en particulier le logement. Aujourd'hui, elle représente de 25 à 30 % de la facture, tous secteurs et énergies confondus. Et cela ne va pas aller en diminuant avec la RT2012 et les réglementations futures. Du coup, l'attention se focalise sur ce poste de dépenses de calories et son poids dans la facture énergétique.

Le marché de la production d'eau chaude représente environ 2,6 millions d'appareils tous types confondus, à 90 % en rénovation et 10 % dans le neuf. L'électrique tient la première place, avec 58 % des ventes, suivi par les chauffe-eau combinés avec une chaudière (29 %), les chauffe-bains gaz (6 %), les chauffe-eau accumulés au gaz (4 %), le chauffage urbain (2 %), le solaire (1 %). Le reste est constitué des PAC double service et surtout du chauffe-eau thermodynamique (CET) qui est anecdotique sur le marché pour l'instant mais semble avoir un avenir prometteur. *« En 2010, les panneaux solaires ont connu une forte croissance et les ventes des chauffe-eau thermodynamiques ont été multipliées par six »*, commente **Chantal Beckensteiner**, présidente de Chaffoteaux. *« Nous avons sorti nos premiers CET début 2009 et nous sommes déjà sur une nouvelle génération en 2010. Nous sommes persuadés que ce produit a de l'avenir car la pose par l'installateur est facile, ce qui n'est pas forcément le cas du solaire ».*

Un remplaçant pour le chauffe-eau électrique

En 2010, les ventes de chauffe-eau thermodynamiques, basés sur le principe de pompe à chaleur, ont été de l'ordre de 15 000 à 20 000 pièces. Elles pourraient atteindre 50 000 appareils en 2011. La raison de ce succès réside dans le fait que le CET se pose en candidat pour le rempla-

Suite page 26

Installation dans une pièce < 8 m²

Installation dans une pièce > 8 m²

Docs : Thermor

La pose du chauffe-eau thermodynamique

Il existe trois modes de fonctionnement d'un chauffe-eau thermodynamique. Les différences se situent surtout sur les accessoires et les gaines de raccordement :

- *sur air ambiant : l'air d'arrivée est pris directement dans la pièce où se trouve le chauffe-eau (un garage, une chaufferie ou une buanderie). Il est déconseillé de placer le chauffe-eau dans une pièce à vivre, le rafraîchissement de l'air est trop important. Il est possible de rejeter l'air à l'extérieur, via une gaine, pour éviter de trop refroidir la pièce ;*
- *sur air extérieur : le CET est alors composé de deux unités, une extérieure, une intérieure, avec une liaison frigorifique, ce qui implique une pose par un installateur agréé ;*
- *sur ventilation : plus l'air est froid, moins le système est performant, d'où l'intérêt de récupérer les calories de la VMC. Mais de fait, ce système est plus facile à installer en neuf qu'en rénovation, sauf si le bâtiment rénové est déjà équipé d'une VMC.*

SALLE de BAINS

POSE RAPIDE, ÉCONOMIQUE DANS TOUTE LA PIÈCE D'EAU

La solution murale

PanoFlight

L'alternative rapide et économique à la pose de carrelage...

Montage des PanoFlight

Cornière d'angle + PanoFlight + Raccord de panneaux

Installation de

PanoFlight » Pose rapide même sur murs bruts

GARANTIE 10 ans

Découpez PanoFlight aux dimensions voulues à la scie circulaire.

1

Percez les arrivées d'eau à l'aide d'une scie cloche.

2

Vissez dans l'angle le profilé PVC et siliconez en fond de gorges.

3

Encollez le dos du panneau avec du mastic colle.

4

Glissez le panneau contre le mur jusqu'à la cornière d'angle PVC*.

5

*La gorge de la cornière permet de rattraper les faux aplomb à concurrence de 7 mm.

Retirez les cales entre le receveur et les PanoFlight, puis comblez les 3 mm d'espace avec du silicone acrylique.

6

www.jacobdelafon.fr

Kohler France
3, rue de Brennus - 93631 - La Plaine Saint-Denis Cedex - France
Tél. : 0810 05 89 33* - Fax : 01 49 17 37 40 - * Prix d'une communication locale

Jacob Delafon PARIS

Encore des améliorations possibles pour le chauffe-eau électrique

Photo : Atlantic

Ses plus belles années sont derrière lui : en effet, il ne représente pas la solution la plus économique en termes de consommation d'énergie. En neuf, dans quelques années, son installation ne sera plus possible réglementairement. Pour autant, ce n'est pas la mort annoncée pour demain du ballon électrique à accumulation. Le marché de la rénovation, dans lequel il a encore quelques cartes à jouer, reste très important. On arrive aujourd'hui sur le remplacement des CEE installés au début des années 1990, celui-ci s'effectuant la plupart du temps à l'identique.
Les fabricants se penchent sur le confort d'utilisation, avec des recherches d'économies d'énergie en améliorant encore l'isolation des cuves, et en essayant d'avoir une gestion plus souple, plus adaptée à la consommation d'eau, comme le smart control de Chaffoteaux.
Le dernier né de la gamme d'Atlantic, Vizengo, peut ainsi calculer automatiquement la consommation d'eau en fonction des semaines précédentes. Il possède une commande « nomade », simple à utiliser, qui indique le nombre de douches restantes, qui conseille aussi sur la programmation de la production d'eau chaude. Cela peut se révéler pratique quand une maison accueille plus de personnes au cours des week-ends que pendant la semaine. Un mode absence est également là pour éviter les gaspillages pendant un week-end ou des vacances. Au final, le fabricant annonce une économie de 20 % sur la facture.

cement du chauffe-eau électrique, dont il devrait prendre la place d'ici 2015, le temps que les fabricants fassent évoluer leur offre. Bien adapté à la maison individuelle, aussi bien en neuf qu'en rénovation, le CET pose plus de problèmes en collectif, en raison des contraintes architecturales et techniques. Pour le moment, il prend plus de place que d'autres solutions, notamment les chauffe-eau électriques, et surtout il nécessite une arrivée d'air, éventuellement une sortie aussi. Mais à moyen terme, des solutions adaptées devraient apparaître.

« Les ventes de chauffe-eau thermodynamiques pourraient atteindre 50 000 appareils en 2011 »

Aujourd'hui, de nombreux fabricants ajoutent un CET à leur catalogue (comme Altech, Heatline, Ariston, Atlantic, Styx, Chaffoteaux, ELM Leblanc, Stiebel Eltron, bientôt Saunier Duval, etc.) et travaillent sur plusieurs axes d'amélioration du produit : compacité, voire version murale, performances, facilité de montage, diminution du bruit de fonctionnement.
Certains fabricants demandent à ce que le COP (coefficient de performance) annoncé pour qualifier le CET soit mesuré à 7°C et non pas à 15°C. À COP équivalent, mais température d'air en entrée inférieure lors de la mesure, deux appareils vont présenter des performances différentes. Avec des appareils peu performants, les utilisateurs risquent de se retrouver avec un chauffe-eau fonctionnant avec la seule résistance électrique d'appoint dès qu'il fait trop froid et des factures loin des baisses annoncées. Un COP mesuré à température plus basse leur garantirait un appareil qui fonctionne réellement sur le mode pompe à chaleur.

Le solaire trouve sa place

L'autre énergie montante pour la production d'eau chaude sanitaire est le solaire, un marché porté par le crédit d'impôt (de 50 % en 2010). Cette année, 300 000 m² de capteurs ont été installés, contre 255 000 m² en 2009. On note un recul du marché individuel mais une explosion en collectif (+75 %). Pour Chantal Beckensteiner, *« c'est la seule solution à énergie nouvelle renouvelable raisonnable pour le collectif, surtout en rénovation.*

Le futur passe par la faible consommation et les énergies renouvelables

Avec une exigence de consommation d'énergie primaire de 50 kWhep/m²/an, la RT2012 va imposer de sérieux efforts sur les consommations, de chauffage, de refroidissement, d'éclairage, d'auxiliaires (pompes et ventilateurs) et notamment d'eau chaude sanitaire. Cette exigence sera modulée selon la localisation géographique, l'altitude, le type d'usage du bâtiment, la surface moyenne des logements et les émissions de gaz à effet de serre. La production d'ECS risque alors de devenir le premier poste énergétique, le besoin aux points de puisage étant de l'ordre de 20 à 25 kWh/m²/an.
La RT2012 va également imposer le recours à des équipements énergétiques performants, à haut rendement, ce qui va favoriser les chauffe-eau thermodynamiques et les systèmes solaires.
Parallèlement, va se mettre en place l'étiquette énergétique pour les chauffe-eau et les chaudières, telle qu'elle existe déjà pour certains appareils électroménagers. Une directive a été adoptée en ce sens le 19 mai 2010 par le Parlement européen et publiée le 18 juin 2010 au Journal Officiel. Les états membres, dont la France, ont une année à partir de cette publication pour transposer cette directive dans leur législation nationale. Toujours selon cette directive, toute publicité mentionnant la consommation d'énergie ou le prix d'un modèle spécifique d'un appareil concerné par la directive devra indiquer sa classe énergétique. De même, la documentation technique promotionnelle, les manuels et les brochures du fabricant, qu'ils soient imprimés ou en ligne sur Internet, devront eux aussi comporter cette information. L'objectif est d'aider les consommateurs à mieux appréhender les performances énergétiques des appareils.

Photo : Geminox

Sauf quand le dernier étage est vendu comme appartements avec terrasse ».

L'installation se présente sous la forme d'une production collective solaire avec un ballon tampon, ou un échangeur à plaques et des ballons individuels.

Le solaire ne suffisant pas pour couvrir la totalité des besoins en eau chaude, il est quasiment toujours couplé avec une autre énergie : souvent un ballon ou une épingle électrique, qui prendra le relais lors des périodes moins ensoleillées ou en cas de forte demande.

D'autres solutions plus innovantes apparaissent : avec une chaudière à condensation, une chaudière mixte, une PAC, etc. Ainsi, dans le groupe Bosch Chauffage (Buderus, ELM Leblanc, Geminox), toute nouvelle chaudière peut être couplée à du solaire. Le fabricant propose un kit qui permet de coupler au solaire tout en maintenant un confort maximum, en évitant les variations de température de l'eau.

Dans tous les cas, les fabricants se sont penchés sur la facilité de pose des systèmes solaires et sur son intégration dans la toiture. Ainsi, Chaffoteaux propose un pack complet, dont la régulation est intégrée directement dans le ballon et non à part. Parallèlement, les capteurs s'intègrent de mieux en mieux à la toiture, avec des connexions plus simples.

Un des soucis des capteurs solaires est le risque de surchauffe en été et de gel en hiver. Un système de vidange automatique des capteurs permet d'éviter ces écueils et dispense d'installer un vase d'expansion. On le trouve par exemple sur les modèles AuroStep plus de Vaillant ou HéliosSet de Saunier Duval. La pose est plus simple pour l'installateur, le système demande moins d'entretien et les fluides offrent une durée de vie plus longue.

De l'accumulation pour l'instantané

Qu'ils soient indépendants ou couplés avec une chaudière, les chauffe-eau instantanés se voient adjoindre un petit ballon. Les raisons ?

D'une part, il s'agit de remédier aux deux principaux inconvénients souvent reprochés à la production d'eau chaude instantanée, à savoir le délai d'attente et les variations de température pendant le puisage. Avec la micro-accumulation, les fabricants

Suite page 28

proposent une solution qui réduit le temps d'arrivée de l'eau chaude au robinet et surtout qui lisse la température. Cette micro-accumulation peut se présenter sous la forme d'un ballon de 3 litres,

« L'avenir est aux chaudières de plus faible puissance, produisant plus d'ECS que de chauffage »

maintenus en température par une petite résistance électrique.
D'autre part, les gains de consommation sur le chauffage font que les chaudières diminuent en puissance, alors que les besoins en eau chaude restent les mêmes. Auparavant, dans les systèmes mixtes chaudière/eau chaude sanitaire, il suffisait de prévoir une chaudière de grosse capacité, qui pouvait alors chauffer l'eau nécessaire sans problème. Mais l'avenir appartient à des chaudières de plus faible puissance qui produisent peu de chauffage et beaucoup d'eau chaude sanitaire. Une des manières de résoudre le problème est d'équiper la chaudière d'un ou deux petits ballons de stockage : tant que les besoins en eau chaude peuvent être couverts par la chaudière, elle fonctionne seule. Et si les besoins dépassent sa capacité, le ballon intervient et complète. Le modèle IsoDyn 2 de Saunier Duval, est conçu sur ce principe, avec ses deux ballons de 21 litres. *« Cela évite de surdimensionner la chaudière sans avoir de gros ballon et permet de rester sur des petites dimensions de chaudière »*, explique **Nicolas Flamant**, responsable marketing de Saunier Duval.
Pour la production d'eau chaude instantanée indépendante d'une chaudière, les perspectives sont moins bonnes, même si les ventes sont encore là pour le moment : c'est un marché en baisse, qui existe surtout sur du remplacement. Notamment le chauffe-bain à gaz avec veilleuse, trop gourmande en énergie, qui vit ses dernières heures.
Pour des utilisations en collectif, le chauffe-eau à condensation a fait son apparition, prenant peu de place pour couvrir de gros besoins, avec de bons rendements.

Photo : ELM Leblanc

Différentes aides pour l'installation

Le crédit d'impôt « développement durable » peut concerner l'installation d'un chauffe-eau. En 2010, il était de :

- 50 % des dépenses TTC (hors main-d'œuvre) pour un chauffe-eau solaire individuel ou d'un système solaire combiné ;
- de 40 % pour un chauffe-eau thermodynamique.

Le projet de loi de finances 2011 (la loi n'était pas encore votée au moment de la rédaction de cet article) prévoit une baisse de 10 % de ces crédits d'impôts, les taux devant passer respectivement à 45 % et 36 % du montant des dépenses.
En rénovation, pour les logements de plus de deux ans, la TVA à 5,5 % sur les travaux réalisés par des entreprises était acquise jusqu'au 31 décembre 2011 seulement. Le projet de loi de finances 2011 prévoit de la maintenir.
L'éco-prêt à taux zéro n'est accessible que pour la réalisation d'un « bouquet » de travaux, pouvant comprendre l'installation d'une chaudière à condensation pour le chauffage ou l'eau chaude sanitaire, d'un chauffe-eau solaire individuel, sous certaines conditions de qualité des équipements (certification CSTBat, Solar Keymark ou équivalent pour un chauffe-eau solaire, par exemple). Il permet d'emprunter jusqu'à 30 000 euros sur dix ans, sans intérêts.
L'Anah (Agence nationale pour l'amélioration de l'habitat) propose des aides comme l'écosubvention, destinée aux travaux de rénovation thermique, pour les propriétaires occupant un logement de plus de 15 ans, avec un plafond de ressources. La prise en charge des travaux va de 20 à 35 %.
Pour les bâtiments collectifs, l'Anah propose des aides au diagnostic et aux études de faisabilité de l'installation d'un équipement de production d'eau chaude sanitaire.
Enfin, il existe des aides de la part des collectivités locales, surtout pour les installations solaires.

La RT2012, un facteur d'évolution

Le marché de l'eau chaude sanitaire devrait voir arriver des nouveautés, ou des nouvelles façons de combiner la production d'eau chaude. *« La construction en neuf ne sera pas suffisante pour atteindre les objectifs du Grenelle 2 »*, commente Nicolas Flamant, responsable marketing de Saunier Duval. Ce qui explique les recherches faites par les fabricants pour proposer aussi des produits performants pour la rénovation. *« Demain sera très intéressant, de nombreuses solutions seront en concurrence. La RT2012 sera un des facteurs d'évolution, mais aussi les futures réglementations européennes, dont l'étiquette énergie. Cela va pousser les industriels à chercher des solutions plus performantes »*, continue-t-il.
Un avis que partage **Dominique Tomada**, directeur commercial de Thermor *« la RT 2012 va fortement contribuer à l'élévation du mix produit dans le neuf avec la poussée attendue des solutions à énergie nouvelle renouvelable, dont le chauffe eau thermodynamique. Le marché de la rénovation va rester soutenu sous le double effet de l'accroissement du renouvellement des appareils dans le parc de logements équipés en électrique et l'élévation du mix produits »*.
En parallèle de leur catalogue de produits, les fabricants vont également agrandir leur panel de formations pour les installateurs, notamment sur les énergies nouvelles renouvelables : le solaire, dont la pose peut être délicate, et le thermodynamique, afin de mieux le faire connaître et, quand c'est un modèle sur air extérieur, pour former les installateurs à la pose d'une liaison extérieure et d'une liaison frigorifique. ■

Corinne Montculier

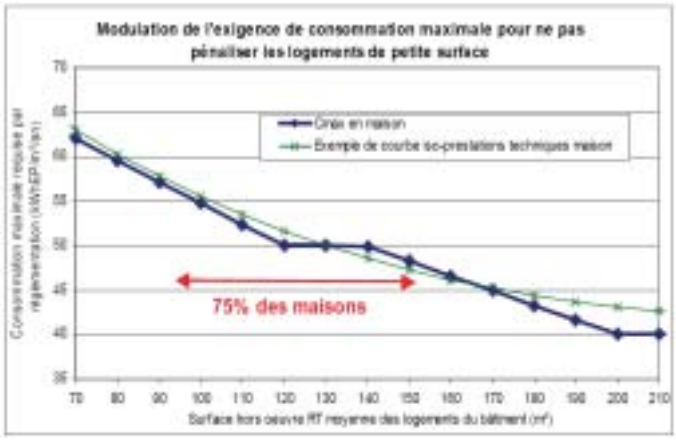
Photo : Geminox

Au cœur de la RT2012 : nouvelles exigences, nouveaux mécanismes

Récemment dévoilée, la RT2012 apporte un vent de renouveau dans la façon de concevoir un bâtiment du point de vue énergétique : niveau de consommation réduit, nouvelle approche, mais plus grande liberté de conception.

Très clairement, la réglementation thermique 2012 (RT2012) dans le secteur de la construction neuve vise à généraliser les bâtiments basse consommation (BBC) à l'horizon 2012 pour l'habitat... dans la perspective de bâtiments à énergie positive à l'horizon 2020. Ces objectifs sont fixés à l'article 4 de la loi « Grenelle 1 » du 3 août 2009. Ainsi, les mesures engagées prévoient de diviser par 3 les consommations énergétiques des bâtiments neufs d'ici 2012 : la consommation moyenne d'énergie primaire des constructions neuves devrait ainsi passer de 150 à 50 kWhEP/m²/an entre la situation actuelle et 2012. Les consommations seront mesurées en énergie primaire (EP), afin de tenir compte de l'impact énergétique de l'ensemble du processus de production, de transport et de distribution d'énergie.

La Réglementation Thermique 2012, comporte 3 exigences de résultats relatifs à une performance globale : besoin bioclimatique, consommation d'énergie primaire, confort d'été (voir en détails ci-après). Quelques exigences de moyens, limitées au strict nécessaire, permettront de refléter la volonté affirmée de faire pénétrer significativement une pratique (équipements d'énergie renouvelable, affichage des consommations...).
Autre changement par rapport aux précédentes réglementations, les exigences sont désormais exprimées en valeur absolue, et non plus en valeur relative, ce qui nécessitait de comparer chaque bâtiment à un bâtiment de référence théorique.
Par ailleurs, la RT 2012 abandonne la multitude de garde-fous techniques présents dans la RT 2005 pour se concentrer sur la performance globale du bâtiment. Ainsi, une plus grande liberté de conception est laissée aux maîtres d'œuvre.



Afin d'assurer l'équité de la réglementation, l'exigence de consommation (Cmax) est modulée à la hausse ou à la baisse en fonction de la surface du logement. Une démarche identique est mise en place pour l'habitat collectif

L'exigence d'efficacité énergétique minimale du bâti : le besoin bioclimatique ou « Bbiomax »

Innovation conceptuelle majeure : un indicateur unique appréhende la qualité intrinsèque de la conception du bâtiment. Cette exigence valorise notamment le niveau d'isolation, la mitoyenneté et la conception bioclimatique (accès à l'éclairage naturel, aux apports solaires, grâce à un maximum de surfaces vitrées orientées au sud...). Ce coefficient remplace le « Ubat » (coefficient de transmission surfacique moyenne de l'enveloppe) présent dans la RT 2005 et qui prenait en compte uniquement le niveau d'isolation du bâti.
La valeur moyenne du Bbiomax est modulée selon la localisation géographique, l'altitude, le type d'usage du bâtiment, et la surface habitable (pour les maisons individuelles).

L'exigence de consommation conventionnelle maximale d'énergie primaire : « Cmax »

Cette exigence porte sur les consommations de chauffage, de refroidissement, d'éclairage, de production d'eau chaude sanitaire et d'auxiliaires (pompes et ventilateurs), soit 2 usages supplémentaires par rapport à ceux pris en compte dans la RT 2005.
Cmax = 50 kWh/m²/an d'énergie primaire, modulé selon la localisation géographique, l'altitude, le type d'usage du bâtiment, la surface moyenne des logements et les émissions de gaz à effet de serre. S'agissant des émissions de gaz à effet de serre, seul le bois-énergie, dont le contenu en CO_2 est quasi nul (13 gCO_2/kWh) et incontesté, ainsi que les réseaux de chaleur les moins émetteurs de CO_2, font l'objet d'une modulation de cette exigence, limitée à 30 % au maximum. L'usage de ces énergies vertueuses en termes de CO_2 aurait été fortement limité avec l'exigence de 50 kWhEP/m²/an.

L'exigence de confort d'été dans les bâtiments non climatisés

De la même manière que la RT 2005, la RT 2012 définit des catégories de bâtiments dans lesquels il est possible d'assurer un bon niveau de confort en été sans avoir à recourir à un système actif de refroidissement. Ces catégories (CE1 et CE2) dépendent du type d'occupation et de la localisation (zone climatique, altitude, proximité de zones de bruit).
Pour ces bâtiments, la réglementation impose que la température la plus chaude atteinte dans les locaux, au cours d'une séquence de 5 jours très chauds d'été, n'excède pas un seuil.
Outre le fait que cette exigence améliorera le confort des occupants des futurs bâtiments en période de forte chaleur, et participera donc à la limitation des impacts des canicules, elle constitue également une mesure importante de limitation du développement de la climatisation. ■

Michel Laurent

Grohe, un spécialiste qui offre des formations sur-mesure

Grohe, fabricant de robinetteries, leader en France avec 20 % de parts de marché, dispense à ses clients professionnels des programmes de formation qualitatifs adaptés et personnalisés à chaque profil de participants. Entretien avec Claudine Amirkhanian, responsable formation de Grohe France.

Photo : Grohe

Claudine Amirkhanian,
responsable formation de Grohe France

Filière Pro - À qui s'adressent les formations que Grohe propose ?

Claudine Amirkhanian - Nous avons deux types de publics : d'une part les personnes qui font partie des stations-service après-vente de Grohe, qui ont besoin de connaissances techniques très pointues, avec beaucoup d'exercices pratiques. D'autre part les grossistes, les installateurs, les prescripteurs et les bureaux d'études. Nous avons pour objectif de leur démontrer « pourquoi choisir Grohe » mais aussi de leur apporter des connaissances techniques qui leur serviront pour mieux conseiller leurs clients au quotidien.

Quel est le contenu de ces formations ?

Claudine Amirkhanian - Même si nous avons des supports de formation qui constituent un point de départ pour leur développement, nos programmes évoluent constamment, car nous nous adaptons complètement à la demande de nos clients, nous collons le plus possible à leurs besoins. Il n'y a pas une formation qui ressemble à une autre. Nous aimons dispenser le maximum de savoir, parfois sur des sujets qui amènent indirectement à la robinetterie (adoucisseurs ou chauffe-eau, par exemple). Cela donne une valeur ajoutée à nos formations.

Concrètement, que font-ils pendant ces journées ou demi-journées ?

Claudine Amirkhanian - Les stages comportent une partie théorique, avec des présentations de produits, mais au-delà de la théorie, la formation passe également par un programme de travaux pratiques. Il est très important que les participants puissent appliquer l'enseignement théorique reçu et mettre en œuvre directement sur des bancs d'essai. Ils découvrent, par exemple, l'élément thermostatique Grohe en le démontant ou la cartouche Grohe avec ses disques en céramique extrêmement robustes, le réglage d'un limiteur de débit ou de température et tous les éléments qui font qu'un produit Grohe s'installe aisément et permet de réaliser d'importantes économies d'eau et d'énergie dans le temps.

Où se déroulent ces formations ?

Claudine Amirkhanian - Pour une partie, elles ont lieu à Courbevoie, au siège social de Grohe France. Les groupes que nous recevons ont accès à une visite guidée du showroom, peuvent manipuler et tester des produits en eau et peuvent régulièrement découvrir nos nouveautés, parfois même en avant-première. Ils peuvent visiter notre tout nouvel espace PMR (personnes à mobilité réduite) ainsi que nos produits en situation.

Organisez-vous des stages directement chez vos clients ?

Claudine Amirkhanian - Oui, nous nous déplaçons aussi en régions pour les groupes qui souhaitent des formations sur site. Celles-ci s'organisent alors en fonction des besoins des grossistes et de leurs disponibilités et peuvent être axées sur un produit particulier ou sur une technologie spécifique, comme à l'ensemble de nos produits ou « Moments de Vérité Grohe ».

Quel rythme de formation préconisez-vous ?

Claudine Amirkhanian - Une fois par an nous paraît être un bon rythme. Nous avons un foisonnement de nouveautés produits, les lancements se succèdent rapidement. Il nous faut donner à nos clients toutes les informations possibles pour qu'ils puissent être efficaces. ■

Propos recueillis par Corinne Montculier

Un Club d'installateurs privilégiés

Depuis 1996, le Club Grohe Experts rassemble des installateurs proches de Grohe. L'appartenance à ce Club leur permet de bénéficier de services et d'outils de communication, de découvrir les nouveautés en avant-première. Ils ont accès à des formations plus techniques et spécifiques à leurs besoins quotidiens. Ils sont reçus en groupes de maximum 10 personnes pour une proximité et une qualité d'échanges qui leur permet d'avoir des réponses à des questions précises.
Ils ont également un accès exclusif à des visites d'usine à Hemer, en Allemagne, où ils peuvent découvrir les produits Grohe et leur fabrication, le polissage à la main de produits haut de gamme par des ouvriers experts, le moulage des robinetteries et de nombreuses autres étapes de fabrication.

Photo : Grohe

Devenez Partenaire Bleu Ciel d'EDF

et développez ainsi votre activité.

EDF SA au capital de 924 433 331 € - 552 081 317 RCS PARIS - Siège social : 22-30, avenue de Wagram 75008 Paris - Photo : © G. de Boisredon - ® Inventis (2d)

* Prix d'un appel local sauf surcoût imposé par votre opérateur de téléphonie.

Professionnel du bâtiment et du confort thermique, développez votre activité et confortez votre expertise en performance énergétique.

En devenant Partenaire Bleu Ciel d'EDF, vous associez la notoriété de la marque Bleu Ciel d'EDF à votre activité et vous bénéficiez d'atouts supplémentaires : outils de communication valorisant notre partenariat, solutions de financement de projets pour vos clients, cycles de formations pour rester au plus près des innovations en matière de rénovation énergétique et proposer ainsi les solutions les plus performantes. Grâce à des plateaux téléphoniques dédiés, nous proposons aux clients qui ont un projet dans l'habitat d'être mis en relation avec des Partenaires Bleu Ciel d'EDF pour faire réaliser leurs travaux.

Pour en savoir plus, appelez le 0 810 333 787*
ou rendez-vous sur partenaires.edf.fr

EDF bleu ciel

CHANGER L'ENERGIE ENSEMBLE

L'énergie est notre avenir, économisons-la !

Le nouveau bâtiement de la société Febvay

Tube cuivre Qtec® de KME en plancher chauffant dans un bâtiment industriel type BBC

Dans ce bâtiment industriel, le tube de cuivre Qtec® à paroi mince de KME, revêtu d'une gaine extérieure de couleur blanche en PE-RT, utilisé pour le plancher chauffant, est un des composants entrant dans la conception de ce bâtiment industriel qui affiche des valeurs très supérieures à celles du label BBC.

Installation du plancher rayonnant

À Vagney, petite ville dynamique d'une vallée des Vosges, la société Febvay, créateur et fabricant de vêtements pour les métiers de bouche et l'hôtellerie de luxe, va prendre ses quartiers dans son nouveau bâtiment de 1 200 m², dont 800 m² d'atelier. Le contractant général ACP Construction (Golbey) réalise une première dans la région, un bâtiment en charpente et bardage métallique avec de fortes performances énergétiques à un coût très compétitif. *« Le calcul réglementaire réalisé par le bureau d'études Inddigo situe la consommation de ce bâtiment à seulement 59 kWh/m²/an, bien meilleure que les 80 kWh/m²/an exigés par RT2012, ce qui a permis de bénéficier des 20 % de subventions régionales liées au BBC »*, souligne Olivier Pierre, directeur technique d'ACP.

Lot thermique à Sarl Marcot

Samson (68) a réalisé la charpente métallique et Couvrest (54) a effectué l'étanchéité avec beaucoup de soins (bardage double peau 210 mm de laine de roche et 260 mm en toiture). Le lot thermique est revenu à l'entreprise de plomberie-chauffage-couverture Sarl Marcot (Saint-Amé, 88), le cahier des charges stipulant une installation géothermique sur nappe phréatique (stockage en ballon tampon de 800 L), une ventilation simple flux, une PAC eau/eau alimentant un plancher chauffant. L'entreprise Marcot, composée de huit personnes, créée en 1961, a été reprise en 1991 par Jean-Luc Marcot, entré à 14 ans ; la géothermie représente 50 % de son CA et 25 % de son activité.

Qtec® pour conserver la performance d'échange de l'eau

Jean-Luc Marcot a commandité le foreur Freatic (70), choisi sa PAC 100 kW chez le fabricant rennais Géothermik, *« parce que sa régulation est simple, son système robuste, et le prix raisonnable »*. L'eau chaude alimente le plancher chauffant, l'ECS est délivrée par ballon électrique. *« Pour la première fois, dans un bâtiment industriel, j'ai installé un plancher rayonnant avec le tube en cuivre Qtec® de KME, que j'utilise régulièrement dans le résidentiel. Outre sa très grande malléabilité, sa légèreté, le Qtec® dispose de propriétés bactéricides et algicides qui, alliées à l'imperméabilité à l'oxygène du cuivre, permettent de lutter contre l'embouage sans traitement de l'eau ni surveillance, et donc à l'eau de conserver sa performance d'échange. Ainsi au lieu d'envoyer de l'eau de 31/32 °C dans un circuit en tubes composites, même à barrière anti-oxygène (BAO), 28/29 °C sont suffisants car la transmission du cuivre est meilleure. Le coût du Qtec®, à peine plus élevé qu'un tube composite est vite amorti, par l'absence d'entretien »*, souligne Jean-Luc Marcot qui s'est fourni auprès du distributeur Dupont-Est Maxeville.

Inertie adaptée

Sur terre damée, le sol de l'atelier du bâtiment est constitué d'un isolant en polyuréthane de 100 mm, d'un treillis soudé surélevé sur calles de 100 mm et sur lequel est fixé le tube Qtec® (16 mm). Une dallage béton incorporant un fluidifiant favorisant l'enrobage des tubes et la résistance de la chape, noie le tube et le recouvre d'une épaisseur de 50 mm (épaisseur totale isolant+dalle de 250 mm). Le sol côté bureau comprend un isolant de 80 mm, recouvert d'une chape ciment fibré de 50 mm dans laquelle est noyé le tube Qtec®. L'inertie côté atelier est de 5/6 heures, celle exigée côté bureau est de 2/2h30, plus réactive face à l'ensoleillement.

Service Qtec® de KME

Le calepinage du plancher chauffant, réalisé par un bureau d'études, est un service offert par KME que Marcot Sarl a utilisé. *« Ce service, lié à l'achat, figure dans l'offre Cuprasol qui intègre le tube cuivre Qtec® à paroi mince (0,35 mm), l'isolant de sol polyuréthane de différentes épaisseurs, l'isolant périphérique, les cavaliers de fixations, le plastifiant pour béton, le collecteur modulaire et les raccords à compression ou à sertir »*, précise Éric Martin, chargé de prescription de KME France. Le tube Qtec®, lancé en 2006, est utilisé en chauffage par radiateurs, plancher chauffant, distribution d'eau sanitaire et climatisation par eau glacée. Il est disponible en couronnes jusqu'à 100 m. ■

Photo : Duravit

Duravit : le WC-douche objet design

Depuis 1994, la collaboration entre Philippe Starck et Duravit marque la salle de bains. Après le « tonneau Stark », le design mis à la portée de tous, la création d'une gamme, du porte-serviettes à la baignoire, signée du designer, ils lancent le siège WC « SensoWash Starck » qui allie hygiène, confort, sécurité et, toujours, design.

Photo : Duravit

À la fois WC et bidet, ce siège WC se veut d'être discret, aussi les composants du module technique ont été miniaturisés pour que celui-ci puisse être logé dans un compartiment étanche, entre le corps de l'appareil céramique et son abattant. Le siège est plat, élancé, orné d'un bandeau argenté, et la douchette en inox habilement dissimulée. La douchette confort permet un lavage minutieux soit par un mouvement de va-et-vient de la douchette, soit par un jet d'eau à pulsations, avant l'entrée en action du séchoir. La douchette et le siège WC sont recouverts d'une couche antimicrobienne. L'abattant et lunette sont facilement nettoyables ensemble, tandis que la douchette et les buses se nettoient automatiquement avant et après chaque utilisation.

Photo : Duravit

La position des buses est pilotée par télécommande sans fil mais non mémorisable, tandis que la pression et la température de l'eau, celle du séchoir, peuvent être réglées individuellement et mises en mémoire, et contrôlés au moyen d'une télécommande qui assure également l'ouverture de l'abattant, l'ouverture de la lunette et de l'abattant, fermeture de l'abattant - selon la touche que l'on presse. La lunette dispose d'un chauffage à température réglable sécurisée. Deux profils peuvent être mis en mémoire en fonction des préférences de deux utilisateurs différents.

Photos : Duravit

Une touche « stop » interrompt toutes les fonctions.

Après utilisation, la télécommande est rangée dans son support magnétique en attendant de servir à nouveau. Une notice d'emploi en plusieurs langues est jointe au support de la télécommande - spécialement destinée à l'utilisation dans l'hôtellerie. Des LED intégrées facilitent l'orientation nocturne sans utiliser l'éclairage général.

« Tous nous éprouvons un besoin de propreté hygiénique », explique Franz Kook, pdg de Duravit, que la coopération avec Philippe Starck rend confiant, pour faire de « SensoWash Starck » la référence aussi bien en Europe qu'en Asie. ■

Roland Kuschner

Photo : Auer

Auer : PAC HRC70, Haute température et puissance modulaire en fonction des saisons

Avec sa nouvelle pompe à chaleur Modulante HRC70 air/eau, Auer propose une solution haute température 70 °C. Destinée à la rénovation, elle fournit un confort toutes saisons, optimisé en permanence.

Photo : Auer

Lionel Palandre,
responsable du département R&D Énergies renouvelables d'Auer.

Toujours innovant et explorateur de solutions originales et inédites dans le domaine du chauffage et de la production d'eau chaude sanitaire, Auer dispose également d'un département énergies renouvelables. Celui-ci conçoit et fabrique des pompes à chaleur hautes performances, des chauffe-eau thermodynamiques, des chauffe-eau solaires et des systèmes mixtes solaire-thermodynamiques.

Modularité technique

Depuis début septembre, Auer a lancé une pompe à chaleur basée sur un nouveau concept : la pompe à chaleur modulante 70 °C HRC70 (HCR pour haut rapport de compression). Alternative à une chaudière, cette PAC est modulaire en puissance (système breveté Auer). *« Ici pas de technologie Inverter qui, bien adaptée à climatisation air/air, l'est moins dans un système air/eau haute température. Pour réduire la puissance, l'Inverter réduit la vitesse de rotation du compresseur, avec en contrepartie une baisse importante de rendement en mi-saison »*, explique **Lionel Palandre**, responsable du département R&D Énergies renouvelables d'Auer.

Deux compresseurs mis en route par palier

La solution Auer utilise deux compresseurs de puissances différentes. Un compresseur de petite puissance qui fonctionne durant les périodes de faible demande de chauffage, l'automne et le printemps. Dès les premiers froids, le petit compresseur passe le relais à un compresseur plus puissant. En cas de grands froids, les deux compresseurs entrent en action, en pleine puissance, sans appoint électrique, avec maintien d'une température d'eau à 70 °C pour alimenter les radiateurs. *« Le principe de la HRC70 est de mettre en adéquation le générateur et la demande de chauffage, plus le générateur est proche du besoin, meilleur est le rendement en procédant par palier. »* précise Lionel Palandre

Maintien des performances

« Généralement, les PAC haute température ne modulent pas en puissance et en température, aussi sont-elles disproportionnées par rapport aux besoins en mi-saison. Cette surpuissance entraîne des cycles marche/arrêt répétés, synonymes de pertes de rendement, et amoindrit les performances. L'hiver au contraire, la puissance est insuffisante et doit être complétée par un appoint électrique très énergivore. Ici, c'est tout le contraire, plus il fait froid, plus la PAC HRC70 monte en puissance. » note Lionel Palandre. De plus, en fonctionnant avec une puissance de PAC modulaire, le circulateur n'a pas besoin d'être surdimensionné, c'est une économie supplémentaire sur la consommation des auxiliaires.
Le fluide frigorigène utilisé par les compresseurs, en faible quantité, est de type R290, il est neutre sur l'effet de serre et particulièrement performant pour la haute température. Conscient de la problématique du bruit des pompes à chaleur, le fabricant a fait un effort important pour le réduire ; un ventilateur de grand diamètre à faible vitesse de rotation, lui aussi modulant, a été privilégié. De plus, en demi-saison, le fonctionnement est encore plus silencieux grâce à la réduction de puissance.

Pilote hydraulique en interface

Pour l'installation de la PAC HRC70, un pilote hydraulique, en lieu et place de la chaudière, assure l'interface PAC et réseau hydraulique existant. Prêt à raccorder, ce pilote intègre les fonctions régulation sur l'air extérieur et le contrôle d'ambiance. Il protège également la PAC en assurant le dégazage du réseau, la décantation des boues.
La PAC HRC70 affiche un COP de 4,5, mesuré dans les conditions normatives. En réalité, le COP au point normatif n'est pas représentatif de la performance saisonnière d'une PAC. Il très variable selon la qualité des machines et des installations, peut chuter jusqu'à 1,5. *« La PAC HRC70 testée en conditions réelles de fonctionnement, atteint un COP saisonnier de l'ordre de 3 »*, poursuit Lionel Palandre. Cette PAC est déclinée en deux puissances : 17 kW (mono et tri) et 25 kW (tri).

Eau chaude thermodynamique

Photo : Auer

La PAC HRC70 est capable de produire de l'eau chaude sanitaire à 60 °C mais, pour cette fonction, Auer préconise l'emploi de son chauffe-eau thermodynamique Cylia (300 l) prenant ses calories sur l'air extérieur, un gage de performance en hiver, le soutirage d'ECS ne grève pas le chauffage, et de modularité en été sans avoir à lancer la PAC principale. *« Notre intention est de proposer prochainement des chauffe-eau de 100 et 150 L adaptés aux plus petits logements »*. ■

Roland Kuschner

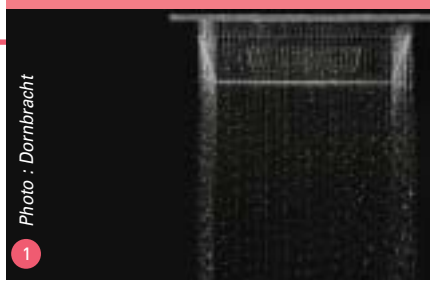


Photo : Dornbracht
1

Dornbracht met le bien-être au cœur de la douche

Avec le concept Transforming Water, Dornbracht va un peu plus loin que le simple catalogue d'éléments pour la douche, il les met en scénario pour offrir le meilleur de l'eau au corps.

Le panneau de commande eTOOL permet d'avoir accès à toutes les fonctions de la douche par une simple pression.
Photo : Dornbracht

Le fabricant allemand repense complètement son offre pour la douche en la structurant en deux parties : Performing Shower, qui rassemble tous les produits destinés à la douche (voir encadré), et Transforming Water, un système complet regroupant des composants pour *« transformer l'eau, avec l'aide de scénarii »*, explique **Christèle Bouyer**, coordinatrice marketing de Dornbracht. *« Nous sommes attentifs aux rituels de la douche, à des détails comme l'aspect de l'eau qui s'écoule du robinet ou des pommeaux de douche. Nous avons donc axé le concept sur ces principes. Aujourd'hui, il est important de penser à tout ce qui est santé, psychologie. Chez Dornbracht, nous pensons que l'eau va transformer les corps ».*

Pour composer une douche sur mesure

Dornbracht a conçu Ambiance Tuning Technique, le programme de Transforming Water, un ensemble de points d'eau qui peuvent être combinés de diverses manières et permettent de composer une douche sur mesure. Ces éléments sont accompagnés de scénarii de douche, contrôlés par informatique grâce à un panneau de commande au fonctionnement intuitif.

Trois scénarii sont ainsi proposés, destinés à améliorer le bien-être du corps, mais aussi de l'âme et de l'esprit. Il s'agit de séquences assez courtes, de l'ordre de 4 à 5 mn, qui mêlent des jets différents, avec des variations de la température de l'eau et des possibilités de mises en lumière. La consommation est de l'ordre de 15 L/mn.

Balancing (ou équilibre) crée l'accord, l'équilibre et offre la sécurité par l'augmentation et la diminution bienfaisantes des jets d'eau qui agissent sur le corps tels une caresse affectueuse.

Le scénario Energizing (ou énergie) insuffle de l'énergie, avec l'alternance de pluie chaude bienfaisante et de nuée d'eau froide qui active la circulation et la microcirculation du sang. Il transmet une énergie nouvelle et permet de faire le plein, de se ressourcer.

Enfin, Destressing (ou détente) est un scénario qui détend, calme, apaise l'organisme. L'eau se réchauffe lentement pour que les muscles se relaxent, évacuent la tension et que l'esprit puisse s'évader, se libérer.

De l'eau, de la lumière et des variations de température sur commande

Pour réaliser ces scénarii, Dornbracht s'appuie sur un ensemble de points d'eau conçus pour permettre à l'eau de s'écouler de toutes les manières possibles. Just Rain est une douche de tête qui fait ruisseler l'eau comme de la pluie sur tout le corps. La disposition des buses épouse la forme du corps humain. L'eau, qui sort de la douche cascade Water Sheet, coule à pleins flots comme une source en pleine nature. Avec la Water Bar, l'eau enveloppe le corps latéralement. Un tuyau d'aspersion et une garniture de douche sont des compléments fonctionnels à ces éléments. L'ensemble est piloté par le panneau de commande eTOOL, au design minimaliste et pouvant commander toutes les fonctions essentielles par une pression unique.

Photo : Dornbracht
2

Photo : Dornbracht
3

1, 2, 3 : L'aspect de l'eau qui s'écoule des différents points d'eau est un des éléments essentiels de Transforming Water.

Chaque touche émet un halo lumineux, signal intuitif lors du changement de scénario, de commande de sortie d'eau, du débit et de la température de l'eau.

La configuration et la mise en service de ces éléments s'effectuent grâce à un logiciel qui les met en fonction. Pour garantir un fonctionnement optimal, l'installateur reçoit une formation sur cette gamme par le responsable technique de Dornbracht et obtient une certification.■

Un seul concept pour l'espace douche

Performing Shower réunit tous les produits destinés à l'espace de la douche sous un seul et même concept : les points d'eau Balance modules à commandes mécaniques, les douches de tête pluie, les douchettes latérales et celles à main micros ou rondes. Il reflète l'expérience de Dornbracht dans la conception de la douche et en particulier la variété des formes utilisées par les produits pour représenter l'eau : sous forme de pluie, de flot pur et puissant, de jet de massage au rythme généreux, puissant ou doux, aérien.

La gamme vient d'être élargie avec des modèles de douches de pluie rondes (220 et 300 mm de diamètre) et rectangulaires à angles droits ou arrondis (300 x 2400 mm). Elles intègrent un limiteur de débit et offrent ainsi des débits maximaux de 12 à 14 L/mm.

Doc. : Aldes

Aldes, produire de l'eau chaude sanitaire avec de l'air

Le savoir-faire historique d'Aldes est le renouvellement d'air. Grâce à la RT2012 et la systématisation des BBC, les bâtiments sont plus étanches et mieux isolés. Il est donc indispensable de ventiler, de récupérer et d'exploiter la moindre calorie émise au profit du chauffage, mais également pour la production de l'eau chaude sanitaire.

Photo : Aldes

Laurent Issert,
responsable Métiers Températion®
et ventilation double flux d'Aldes.

La maitrise des différents systèmes de ventilation a permis à Aldes de donner naissance aux systèmes de Températion® Domestique et aux solutions T.Zen et T.Flow.
Ainsi le système de Températion® domestique T.Zen, ventilation double flux thermodynamique avec récupération des calories de l'air extrait, permet d'assurer jusqu'à quatre fonctions de l'habitat : ventilation double flux, chauffage, rafraîchissement et production de l'eau chaude sanitaire. Le système de Températion® Domestique T.Flow assure le renouvellement de l'air, grâce à une VMC hygroréglable intégrée et la production de l'eau chaude de façon économique. *« Les solutions T.Zen s'appliquent autant à l'habitat individuel qu'au logement collectif, et concernent directement le RT2012, bien plus que la RT2005. Bien qu'exclu du crédit d'impôt, le chauffage air/air est en pleine évolution. Ces solutions concernent le marché de la prescription, mais le particulier est très informé. Quant aux solutions du type T.Flow, le domaine d'application est large : habitat individuel ou collectif, neuf ou à rénover »*, souligne **Laurent Issert,** responsable Métiers Températion® et ventilation double flux d'Aldes.

Doc. : Aldes

Le système T.Zen, jusqu'au 4 en 1

Le système double flux T.Zen est proposé en plusieurs versions, et plutôt orienté pour la construction neuve en résidentiel et collectif bénéficiant d'une très bonne isolation thermique (RT2012, BBC). T.Zen 300 et 3000 assurent trois fonctions : la ventilation, le chauffage et le rafraîchissement, tandis que les systèmes T.Zen 400 et 4000 fournissent en plus la production d'eau chaude sanitaire. T.Zen 3000 et 4000 couvrent 100 % des besoins de chauffage en intégrant un module de chauffage, qui comprend des résistances électriques, capables de réguler le chauffage « pièce par pièce ». Ces solutions s'installent dans un local technique central afin de diminuer les longueurs de gaines de ventilation pour un soufflage en faux plafond qui assure un meilleur brassage de l'air dans un espace bien isolé avec des murs à la température de l'air. Les versions T.Zen 300 et 3000 sont commercialisées depuis 2009. Les versions T.Zen 400 et 4000 seront disponibles fin 2010, et en logement collectif, l'offre T.Zen 4000 sera disponible au deuxième semestre 2011.

T.Flow, ventilation et ECS

Destinée à l'habitat individuel et collectif en rénovation et en remplacement d'équipements, mais répondant aussi aux exigences du label BBC Effinergie, la solution T.Flow 200 VMC simple flux Hygro à récupération d'énergie (les calories de la maison) intègre une pompe à chaleur équipée d'un compresseur Inverter (brevet Aldes) et non pas tout ou rien. En remplacement d'un chauffe-eau électrique, elle assure le renouvellement de l'air par extraction de l'air vicié dans les sanitaires. L'apport d'air neuf s'effectue par les grilles d'entrées d'air situées dans les pièces principales. Les débits d'air sont automatiquement ajustés selon le taux d'humidité. Cette solution permet jusqu'à 30 % de gain par rapport à une VMC Hygro associée à un ballon d'ECS électrique, et jusqu'à 15 % de gain par rapport à une VMC Hygro associée à un ballon de préparation d'eau chaude solaire. Facile à transporter, T.Flow intègre la VMC et ses accessoires hydrauliques prêts à être raccordés ; la mise en œuvre est identique à celle d'un ballon électrique. T.Flow 200 Hygro intègre une motorisation microwatt, un compresseur Inverter, une protection du ballon par anode titane, une résistance stéatite, une fonction anti-légionellose et un filtre G4 de protection. T.Flow est proposé en plusieurs versions. T.Flow 100 récupère l'énergie de l'air, dans un garage par exemple. T.Flow 200 est un système de VMC simple flux permettant de récupérer l'énergie de l'air extrait pour produire de l'eau chaude sanitaire. Il existe une version VMC autoréglable pour la rénovation des systèmes de même type, et une version hygroréglable, pour la rénovation, mais aussi la construction neuve ou BBC, de systèmes de VMC hygroréglables simple flux.
« Une version avec un ballon 100 litres devrait bientôt être lancée pour les logements T1/T2 et résidences d'étudiants, et d'autres solutions Températion® sont envisageables : couplage du double flux avec puits canadien pour rafraîchir, chauffage de l'air à l'aide de panneaux thermiques, certaines seront opérationnelles à la rentrée 2011 », promet Laurent Issert. ■

Roland Kuschner

Doc. : Aldes

Climalife met du maïs dans les fluides caloporteurs

Le fabricant Climalife vient de mettre sur le marché une gamme de fluides caloporteurs prêts à l'emploi, issus d'une ressource végétale 100 % renouvelable, agréés par le ministère de la Santé.

Photo : Climalife

Greenway Solar assure la protection des installations solaires

La gamme de caloporteurs Greenway® est composée de trois fluides qui couvrent les applications solaires, pompes à chaleur, chauffage central, conditionnement d'air et réfrigération. Ils ont en commun de ne pas comporter de borax et d'être à base de maïs non alimentaire. De fait, leur production demande 40 % d'énergie et de CO_2 en moins que les MPG classiques (monopropylènes glycols). Ce sont des fluides prêts à l'emploi, avec un point de congélation à -30°C.

Protection des installations solaires

Destiné aux installations solaires thermiques, Greenway® Solar assure à la fois une protection efficace contre le gel et contre la corrosion des métaux présents dans les différents circuits, évitant ainsi la formation de boues. Présentant un très faible taux de dégradation à hautes températures, *« trois fois moins qu'un MPG traditionnel à 150°C »*, précise **Romain Viry**, responsable marketing résidentiel et tertiaire de Climalife, il a une durée de vie plus longue dans le système. Il est idéal pour les applications solaires tubulaires sous vide (très haute température) et les applications remplies mais non mises en service tout de suite (par exemple, les écoles), ce qui évite leur blocage dû à l'usure accélérée du caloporteur entraînant son goudronnage. Ce fluide se révèle aussi très utile dans des systèmes surdimensionnés, où les montées en température peuvent être importantes et *« où nous savons que le soin apporté au suivi de la qualité du fluide est souvent insuffisant »*, complète Romain Viry. Côté prix, *« c'est un produit qui coûte 50 % de plus qu'un produit classique, mais il ne faut pas oublier que dans un système complet, la qualité du caloporteur est essentielle et ne représente qu'1 % du prix final »*, commente Romain Viry.

Une viscosité moindre

Pour les systèmes de géothermie et d'aérothermie, Greenway® Heat Pump joue un rôle d'antigel et d'anticorrosion tout en assurant le transport efficient des calories. Sa composition à 98 % de composés organiques naturels et l'absence de borax font, qu'en cas de fuite, la pollution générée est largement minimisée par rapport aux MPG traditionnels.
Dernier de la gamme, Greenway® peut être utilisé dans une multitude d'applications : systèmes sprinkler, plancher chauffant, chauffage central, de réfrigération ou de conditionnement d'air. Sa principale qualité réside dans sa très faible viscosité à faible température, quatre fois moindre que celle d'un MPG à -20°C. *« À -25°C, il demande près de dix fois moins d'énergie de pompage qu'un MPG d'où des économies de fonctionnement importantes,* argumente Romain Viry. *Dans une installation correctement dimensionnée, en prenant en compte en amont ces caractéristiques, il permet de mettre en place des tubes et des pompes plus petits. »*

Photo : Climalife

Romain Viry,
responsable marketing résidentiel et tertiaire de Climalife

Aujourd'hui, la gamme Greenway® est disponible en produits prêts à l'emploi. D'autres dilutions seront disponibles courant 2011. *« Cela sera utile surtout pour des applications en froid, entre -25°c et -50°C, pour lesquelles la viscosité est importante et peut vraiment faire la différence en termes de rendement et d'économie »*, explique Romain Viry.
Actuellement, la distribution se fait en direct, via des fabricants ou des distributeurs, Climalife étant à la recherche active de distributeurs prêts à se différencier avec des solutions propres, durables et innovantes. ■

Corinne Montculier

Un dégoudronneur pour sauvegarder un système solaire bloqué

Début 2011, Climalife commercialisera un dégroudronneur solaire, destiné à rétablir la circulation dans les circuits solaires bloqués, problème courant sur le terrain et très difficile à surmonter. La dégradation naturelle du fluide caloporteur peut mener à la formation de goudron qui vient encrasser les éléments à débits faibles comme les vannes ou les capteurs eux-mêmes. .
Le principe de fonctionnement est simple : il suffit d'introduire le dégroudronneur dans le système et de le faire circuler à l'aide d'une pompe dans le circuit. Présenté sous forme de liquide prêt à l'emploi, il se dose à 1 % minimum du volume de l'installation à traiter. Pour un système individuel, le traitement dure entre 15 et 20 mn. L'opération est suivie d'une vidange, d'un rinçage avant l'introduction d'un nouveau fluide. Grâce à son pH peu basique, le produit préserve les métaux du circuit durant son action.

La gamme SoluTECH : un geste préventif simple et peu coûteux

Doc : Cillit

La gamme de produits SoluTECH, est déclinée en trois applications : préventif, curatif ou EnR, pour répondre à tous les chantiers pour l'habitat ou les collectivités. Elle se caractérise par : sa simplicité d'utilisation : un dosage unique sans risque de surdosage, son efficacité qui assure une protection des circuits 5 ans et +, sans ajout de produit, son action curative optimisée sur les circuits à rénover, ses fonctions préventives élevées sur les circuits de chauffage neufs avec l'action biocide en plus pour les basses températures. Une offre large de matériels assure une multitude de fonctionnalités : dégazage, filtration des boues et particules magnétiques, neutralisation des condensats acides de chaudières à condensation, pompe de désembouage, filtration pour la protection des échangeurs PAC eau/eau... de quoi s'imposer bien vite en tant que spécialiste du traitement des circuits fermés de chauffage en neuf comme en rénovation.

CILLIT

SERVICE LECTEURS N°1

Hina HTE, une mini chaudière pour un maximum de performances !

Doc : Chappée

Disponible en 18 et 24 kW, cette chaudière à condensation fioul s'adapte aux contraintes de l'habitat. Ses dimensions (850x490x650 mm) sont les plus compactes du marché. Hina HTE bénéficie de la conception brevetée du corps de chauffe en acier triple parcours des gaz et du condensateur en inox 904 L qui assurent des performances exceptionnelles et des économies sur le budget chauffage jusqu'à 40 %. La gamme Hina HTE est constituée de 2 modèles avec ballon d'eau chaude intégré (100 ou 130 L) offrant un débit ECS pouvant atteindre 220 litres d'eau en 10 minutes. Hina HTE chauffage seul offre la possibilité d'un couplage à un système solaire de production d'ECS solaire en capteurs plans : la régulation livrée de série a cette fonction « solaire ».

CHAPPEE

SERVICE LECTEURS N°2

Nouveau GROHE K7 : digne d'un professionnel

Situé dans le haut de gamme de la cuisine, K7 associe un design très novateur à des fonctionnalités recherchées par les utilisateurs les plus avertis.

Doc : Grohe

La version PRO, façon grande cuisine, est équipée d'une douchette sur un bras haut, pivotant et orientable à 140°, le levier GROHE SilkMove® est rotatif sur 30 % à l'arrière et 70% vers l'avant, ce qui confère un grand confort de maniement dans les réglages de la température et du débit de l'eau. Réf 32950000 - Prix public indicatif HT 2010 : 550.00 €

GROHE

SERVICE-LECTEURS N°03

Pour un confort assuré toute l'année

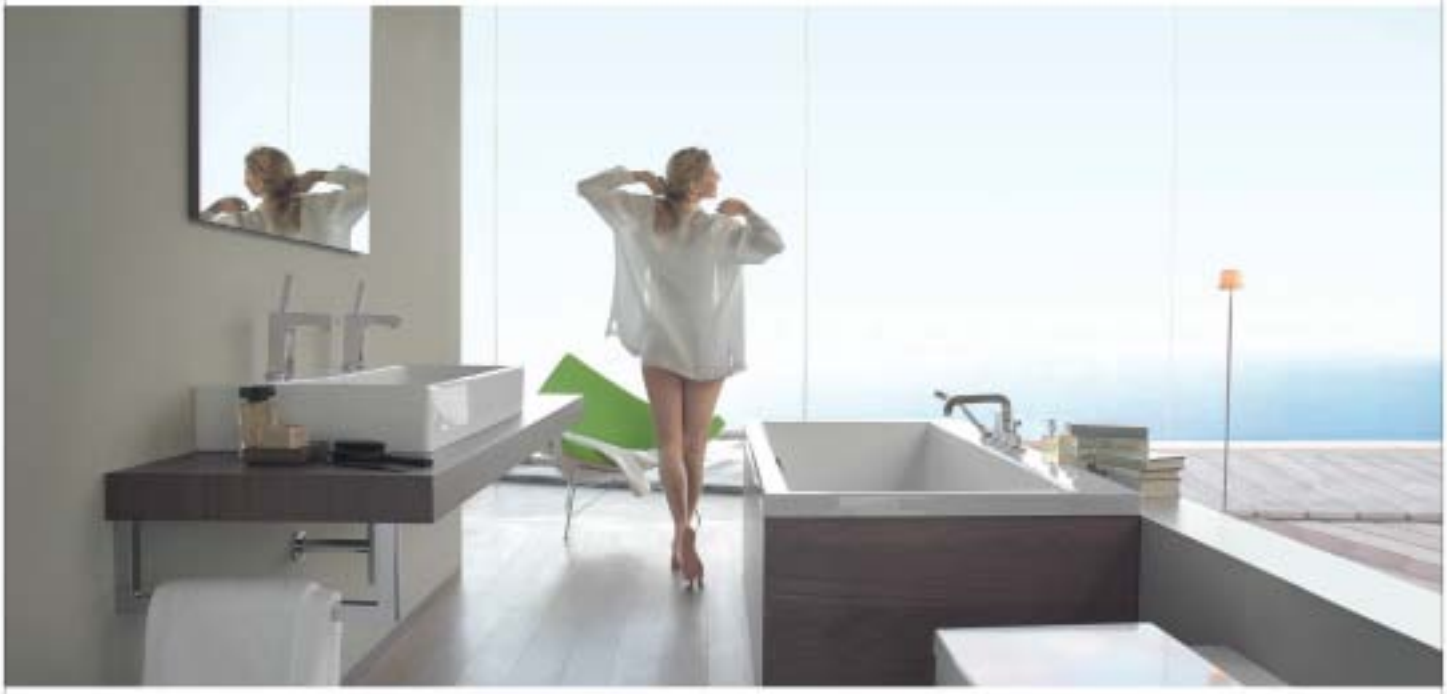
Doc : Alpha Innotec

Particulièrement adaptées à un fonctionnement sur plancher chauffant/rafraîchissant ou sur des ventilo-convecteurs, les PAC LW A/R produisent du chaud et du froid, et peuvent garantir la production d'eau chaude sanitaire. Elles fonctionnent, en mode chauffage, à des températures extérieures allant de - 20°C à 35°C, et de 15°C à 40°C en mode rafraîchissement. Avec un COP supérieur à 4.0 en mode chauffage, et un EER supérieur à 3,6 en mode rafraîchissement, les nouvelles PAC Alpha-InnoTec permettent de faire de réelles économies d'énergie, pour un environnement encore mieux protégé. La nouvelle gamme de PAC LW A/R assure un dégivrage passif par ventilation forcée, entre 7°C et 15°C extérieur, sans mise en route du compresseur. Equipées d'un habillage en aluminium brossé, ces PAC résistent aux intempéries. L'aluminium possède une grande résistance mécanique, de bonnes qualités statiques et une longue durée de vie. Il s'auto-protège, en créant une couche naturelle qui empêche la corrosion.

ALPHA INNOTEC

SERVICE-LECTEURS N°04

DURAVIT



Céramique sanitaire, meubles de salle de bains, produits de bien-être et accessoires : tout ce qui embellit la vie dans la salle de bains, vous le trouvez chez Duravit. Information chez Duravit S.A., Rue de Marienthal, BP 30010, 67241 Bischwiller Cedex, Tél. 0 820 820 414 (N° INDIGO), Fax 03 88 90 61 01. www.duravit.fr

Salon des Maires et des collectivités locales

Du 23 au 25 novembre 2010 à Paris Porte de Versailles, le salon donnera rendez-vous aux grands acteurs de la commande publique avec l'ensemble de leurs partenaires institutionnels ou spécialisés dans la gestion, les services, l'aménagement et le développement des collectivités territoriales. À découvrir, plus de 130 secteurs d'activité économique regroupés en 9 zones thématiques parmi lesquelles : Environnement et Énergie, Institutionnel / Finances / Services, BTP, Voirie et Immobilier... *http://salons.groupe-moniteur.fr*

Fortech : forum technique des industriels du bâtiment

Le 25 novembre 2010 à Toulouse, aura lieu la 3e édition de Fortech organisée par Hydrotis. Cette association de 15 industriels du bâtiment a pour vocation de mutualiser les compétences afin de faire connaître les solutions et systèmes développés dans un marché en mutation, sous forte influence de la future Réglementation Thermique 2012. Fortech est ouvert à l'ensemble des intervenants de la filière : prescripteurs, maîtres d'ouvrages publics et privés, installateurs et sociétés de maintenance, distributeurs en chauffage sanitaire. *www.hydrotis.com*

Pollutec 2010

Du 30 novembre au 3 décembre 2010 à Lyon Eurexpo, la 24e édition de Pollutec devrait rassembler 2 400 exposants et plus de 75 000 visiteurs. Parmi les grands axes 2010, l'offre énergétique regroupera 150 exposants et plus de 500 solutions en matière d'efficacité énergétique du bâtiment, de mix énergétique et de mobilité durable. Les équipements et technologies d'analyse, de traitement, d'épuration, de ventilation et de filtration de l'air seront également à l'honneur. L'édition 2010 met particulièrement l'accent sur la qualité de l'air intérieur. *www.pollutec.com*

Artibat

Du 1er au 3 décembre à Rennes, la 12e édition du salon des professionnels de la construction de l'Ouest (organisé par la Capeb Pays-de-Loire) regroupera 9 secteurs dont « Chauffage, sanitaire, plomberie ». Ce secteur abordera notamment les équipements et accessoires sanitaires, plomberie et canalisations, traitement de l'eau, chauffage, eaux chaude et traitement de l'air. *www.artibat.com*

Salon des Energies renouvelables (ENR Lyon)

Du 15 au 18 février 2011 à Lyon Eurexpo, le salon des énergies renouvelables fêtera notamment son 10e anniversaire. *www.energie-ren.com/2011/*

INDEX ENTREPRISES ET ORGANISMES CITÉS

ACE 20
ACP (AGENCE DE CONSTRUCTION PEDUZZI) 32
ACTÉCO-PRO 20
ADEME 7
AFNOR 9
ALDES 9, 36
ALEM 22
ALGOREL 20
ALTECH . . . . . 24 - 28
ARISTON . . . . . 24 - 28
ATLANTIC . . . . . 14, 24 - 28
AU FIL DU BAIN 20
AUER 34
BANQUE SOLFEA 7
BAXI FRANCE 19
BE HOLISUD 8
BOSCH CHAUFFAGE . . . . . 24 - 28
BRÖTJE 19
BUDERUS . . . . . 24 - 28
BUTAGAZ 12
CABINET CHRISTIAN CARDONNEL 19
CABINET EVEREST 9
CAPEB 6, 40
CEDEO 6
CHAFFOTEAUX . . . . . 9, 24 - 28
CHAPPÉE 19
CHAUFFAGE FIOUL 10, 19
CHEMINÉES POUJOULAT 8, 9
CLIMALIFE 37
CLIMATERMI 22
COMAFRANC 18
CRE (COMMISSION DE RÉGULATION DE L'ENERGIE) . . 8
COPROTEC 9
DISNEYLAND 20
DISPART' 6
DITAC 9
DORNBRACHAT 35
DUPONT SANITAIRE 6
DUPONT-EST MAXEVILLE 32
DUPONT-SC 20
ECOM 9
EDF 9, 20
ELM LEBLANC . . . . . 9, 24 - 28
ENERGELIO BET 14
ENERGIES ET AVENIR 10
ENERPLAN 6
FEDENE 9
FF3C 10
FINIMÉTAL 17
FONDIS ELECTRONIC 7
FORÊT ENTREPRISE 23
FORMAPAD CONSEIL 9
FREATIC 32
FRISQUET 9
GAPSA 20
GDF SUEZ 7, 9, 19 20
GEMINOX . . . . . 24 - 28
GÉOTHERMIK 32
GRDF 19
GROHE 30
GROUPE SOCODA 7
HEATLINE . . . . . 24 - 28
HELIOS VENTILATEURS 18
HYDROTIS 40
IDÉAL STANDARD 19
INDDIGO 32
INFOTEC 9
KIMO INSTRUMENTS 9
KME FRANCE 32
LA MAISON PASSIVE 14
MERKUR 16
OCEAN 9
PLATEFORME DU BÂTIMENT 6
POINT.P 6
POLIET 6
PRIMAGAZ 9, 19
RESIA 20
RICHARDSON 18
SAINT-GOBAIN DISTRIBUTION 6
SARL MARCOT 32
SAUNIER DUVAL . . . . . 9, 24 - 28
SENTINEL 9
SIA 14
SMD ARCHITECTURE 14
SOLUSÉO 20
SONEPAR 6
STIEBEL ELTRON . . . . . 24 - 28
STYX . . . . . 24 - 28
SYNASAV 9
TECHNIBEL 7
TESTO 7, 9
THERMOR . . . . . 14, 24 - 28
UNCP 5
VAILLANT . . . . . 9, 24 - 28

MAGAZINE filièrepro
GÉNIE CLIMATIQUE - SANITAIRE - AÉRAULIQUE

SERVICE-LECTEURS

filièrepro et le service-lecteurs : remplissez, cochez, postez.

Ce service est à votre disposition gratuitement.

Vous pouvez également faxer ce document au : 01 43 68 06 67

Si vous désirez une information complémentaire relative à une fiche technique publié(e) dans ce numéro, cochez la ou les références service-lecteurs correspondantes.

Nous transmettrons vos demandes aux sociétés concernées qui vous adresseront gratuitement une documentation complète dans les meilleurs délais.

Annonceurs

Flamco - - - - - - - - - - 1ère
Chauffage Fioul - - - - 2ème
GrDF - - - - - - - - - - - - 4ème
Auer - - - - - - - - - - - - - 21
Climalife - - - - - - - - - - - 27
Duravit - - - - - - - - - - - 39
EDF - - - - - - - - - - - - - - 31
Flamco - - - - - - - - - - - - 15
Jacob Delafon - - - - - - - 25
Nobili - - - - - - - - - - - - - 13
Saunier Duval - - - - - - - - 4
Sotralentz - - - - - - - - - - 38
Viessmann - - - - - - - - - - 11
Wilo - - - - - - - - - - - - - 33

Merci d'affranchir au tarif en vigueur.

Service-lecteurs

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
11	12	13	14	15	16	17	18	19	20
21	22	23	24	25	26	27	28	29	30

filièrepro

AD.Com
Service-lecteurs
5, rue de Conflans
94220 - Charenton-le-Pont

filièrepro - N°11 - Novembre 2010

N'oubliez pas d'indiquer votre adresse au verso de cette carte.

MAGAZINE filièrepro
GÉNIE CLIMATIQUE - SANITAIRE - AÉRAULIQUE

Service-lecteurs

adresse : ☐ professionnelle ☐ privée

filièrepro N°11 - SL

Nom : ..... Prénom : .....

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

Adresse : .....

.....

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

Téléphone : ..... Fax : .....

e-mail : .....

Je règle par :

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

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

Facture à réception du règlement

☑ OUI, je m'abonne à

MAGAZINE filièrepro
GÉNIE CLIMATIQUE - SANITAIRE - AÉRAULIQUE

L'abonnement annuel comprend 5 parutions.

- France : 1 an, 37 € TTC - (dont T.V.A 19,6 %)
- Étranger : 1 an, 57 € HT, franco

A retourner sous enveloppe affranchie à :

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

N'oubliez pas d'indiquer votre adresse au verso de cette carte.

MAGAZINE filièrepro
GÉNIE CLIMATIQUE - SANITAIRE - AÉRAULIQUE

Service-lecteurs

adresse : ☐ professionnelle ☐ privée

filièrepro N°11 - SL

Nom : ..... Prénom : .....

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

Adresse : .....

.....

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

Téléphone : ..... Fax : .....

e-mail : .....

Merci d'affranchir au tarif en vigueur.

Service-lecteurs

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
11	12	13	14	15	16	17	18	19	20
21	22	23	24	25	26	27	28	29	30

filièrepro

AD.Com
Service-lecteurs
5, rue de Conflans
94220 - Charenton-le-Pont

filièrepro - N°11 - Novembre 2010

N'oubliez pas d'indiquer votre adresse au verso de cette carte.

MAGAZINE filièrepro
GÉNIE CLIMATIQUE - SANITAIRE - AÉRAULIQUE

Abonnement

adresse : ☐ professionnelle ☐ privée

filièrepro N°11 - abt

Nom : ..... Prénom : .....

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

Adresse : .....

.....

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

Téléphone : ..... Fax : .....

e-mail : .....

Service lec-

Abonnez-vous

et suivez l'actualité de la filière

"filièrepro" pour rester informé des innovations techniques constantes, des métiers de la filière « génie climatique, aéraulique, sanitaire ».

L'abonnement, le meilleur moyen pour rester au contact de l'actualité de la filière.

Pour vous abonner, utilisez le bulletin ci-contre

En complément de la revue, vous pouvez aussi vous connecter sur notre site internet : www.filierepro.fr

Rénovez votre logement !

GrDF
GAZ RÉSEAU DISTRIBUTION FRANCE

N'hésitez pas à contacter nos conseillers pour plus d'information :

0810 224 000

(PRIX D'UN APPEL LOCAL DEPUIS UN POSTE FIXE)

Accordons nos projets

Remplacez votre ancienne chaudière par une chaudière à condensation et :

- Économisez jusqu'à 40 % sur votre consommation d'énergie ! [1]
- Bénéficiez de crédits d'impôts jusqu'à 50 %. [2]
- Empruntez à taux zéro pour financer votre projet. [3]
- Économisez jusqu'à 40 % d'émission de CO_2. [1]

(1) source Ademe, pour une chaudière datant d'avant 1980.
(2) www.impots.gouv.fr
(3) www.developpement-durable.gouv.fr

GrDF est à vos côtés pour vous conseiller dans votre projet.

L'énergie est notre avenir, économisons-la !

www.grdf.fr

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