MAGAZINE
filièrepro
GÉNIE CLIMATIQUE – SANITAIRE – AÉRAULIQUE

La parole à ... :
Coprotec : Pôle d'innovation national de l'artisanat

Négociants :
Une agence carrelage-sanitaire relookée

Installateurs :
Chauffage par vecteur air : un partenariat entre Nexilis et GrDF

Formation :
Auer, la formation pour être autonome

N°15 - Juin/Juillet 2011
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 nouvelle gamme ENR

Flamco
Canalise et équilibre votre énergie

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

Voir en page 13

Dossier - Retour en grâce des radiateurs eau chaude

Professionnels du bâtiment, confiez vos dossiers d'économies d'énergie à des spécialistes.

* Selon les conditions d'éligibilité aux certificats d'économies d'énergie.
Association Ecofioul - 135 avenue de Wagram - 75017 PARIS - Crédit Photo : Shutterstock

Acteur Ecofioul
Pour les économies d'énergie!

Tout le monde s'improvise aujourd'hui spécialiste en économies d'énergie. Mais tout le monde n'apporte pas à vos clients une assistance aussi concrète que les distributeurs Acteurs Ecofioul. Pour relever le défi du Grenelle 2, nous leur faisons bénéficier d'**AIDES FINANCIÈRES** pour leurs travaux d'efficacité énergétique* : chauffage, mais aussi isolation, couplages avec les énergies renouvelables.

Rapprochez-vous de votre Acteur Ecofioul le plus proche pour connaître ses offres détaillées : notre engagement dans l'Alliance des métiers est le garant d'une action commune au service de nos clients.

L'Alliance des métiers

Rendez-vous sur ecofioul.org

LE FIOUL
l'énergie qui a du caractère

L'énergie est notre avenir, économisons-la !

sommaire

Edito . . . 5

Actualités de la profession
Un bâtiment HQE pour la Plateforme du Bâtiment . . . 6
Allier biomasse et solaire en réseau de chaleur . . . 6
Le point de la Fnas sur la conjoncture . . . 7
Les ENR progressent mais pas assez . . . 8
Les opérations commerciales se multiplient autour des CEE . . . 9
Une version enrichie pour le site Internet de Sotralentz . . . 10
Talia Green Hybrid, union intelligente d'une PAC et d'une chaudière gaz . . . 11

La parole à...
Coprotec : Pôle d'innovation national de l'artisanat . . . 12

Fournisseurs d'énergie
Filière biogaz et méthanisation : de sérieuses perspectives . . . 14
Butagaz : collecte dynamique des certificats d'économie d'énergie . . . 16

Fabricants
Retour de Carrier auprès des négociants . . . 18
Rotex France en plein renouveau commercial . . . 19
Hansgrohe : dynamique d'investissement en 2010 et 2011 . . . 20
Hüppe se repositionne en force sur le marché de la paroi de douche . . . 21
Finimétal : radiateurs et logiciel, l'objectif basse température . . . 22
Atlantic-Guillot profite du regain d'intérêt de la promotion privée pour le gaz . . . 23

Négociants
Une agence carrelage-sanitaire relookée . . . 24

Bureaux d'études
Tribu Énergie, un bureau d'études communicant . . . 26

Installateurs
Chauffage par vecteur air : un partenariat entre Nexilis et GrDF . . . 27

Dossier
Retour en grâce des radiateurs eau chaude . . . 28

Réglementation
Qualité de l'air intérieur des ERP : un projet de décret . . . 34
RT2012 : précisions administratives concernant les attestations . . . 34

Formation
Auer, la formation pour être autonome . . . 36

Chantier
Expérimenter le BBC aujourd'hui pour être prêt pour la RT2012 . . . 37

Reportage
La chaudière gaz naturel selon Wolf : une maintenance rapide et efficace . . . 38
Yzentis : mariage « gaz naturel et vecteur air » à l'aube de la RT2012 . . . 40
Constructions neuves et RT2012 : condensation gaz naturel et solaire thermique . . . 42

Produits
La PAC réversible selon Geminox . . . 44
Salmson fait face aux évolutions réglementaires . . . 45
A.O. Smith : SGE, un générateur compact d'ECS pour le moyen tertiaire . . . 46
Protéger les circuits climatiques et les corps de chauffe : les solutions Climalife . . . 47

Rubrique produits :
Les nouveautés des fabricants . . . 48

Agenda et index
index entreprises et organismes cités . . . 52

Service lecteurs / Abonnement . . . 53

Ce numéro comporte une "Carte de France des négociants" jetée au centre.

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 rédaction :** Isabelle Arnaud • **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 : Juin 2011 • **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.

Brûleur rayonnant Premix

L'art de réaliser des économies

Weishaupt cultive l'art de réaliser des économies d'énergie jusque dans le moindre détail. A ce titre, le brûleur rayonnant des chaudières à condensation, fabriqué en tresse métallique résistante à la chaleur, est le garant d'une combustion parfaite. Sa grande surface et sa forme cylindrique assurent une consommation réduite de combustible. Les chaudières à condensation offrent une grande efficacité énergétique et un silence de fonctionnement exceptionnel. Weishaupt SAS, 68000 Colmar, Tél. 03 89 20 50 50, www.weishaupt.fr

La fiabilité avant tout

-weishaupt-

Brûleurs | **Chaudières à condensation** | Systèmes solaires | Pompes à chaleur

Edito

Optimiser les systèmes de chauffage existants et favoriser les technologies innovantes

D.R.

C'est avec plaisir qu'Énergies et Avenir a accepté d'introduire, pour FilièrePro, ce numéro spécial sur les radiateurs. Étant l'élément le plus visible d'une installation de chauffage, le radiateur est l'une des pièces déterminantes de la performance et du confort, bénéfices reconnus au système de boucle à eau chaude. Au-delà de garantir un confort thermique optimal, un radiateur bien adapté permet d'accroître l'efficacité énergétique de l'installation de chauffage et donc de réduire les consommations et les émissions de CO_2.

Dans un contexte où les prix de toutes les énergies traditionnelles pour le chauffage ne cessent de croître, l'amélioration des systèmes est devenue un facteur clé pour limiter nos besoins en énergie et les pics de consommation, tout en réduisant la pression sur le pouvoir d'achat. C'est pourquoi, avec le Grenelle de l'environnement, doivent être favorisés les systèmes de chauffage performants, comme la boucle à eau chaude.

Avec 90 millions de radiateurs installés en France dans le parc immobilier, le premier reflexe doit donc être l'amélioration des systèmes existants et l'installation de technologies innovantes, comme le permet la boucle à eau chaude. Ce système de chauffage est polyvalent, évolutif et multi-énergies et permet d'accueillir, au sein d'un bâtiment, les énergies renouvelables : le solaire thermique, l'aérothermie, la géothermie, le bois...

Depuis de nombreuses années, Énergies et Avenir accompagne activement la filière, forte de 300 000 professionnels, dans sa démarche d'amélioration énergétique des bâtiments. À ce titre, nous avons édité plusieurs études et supports professionnels, dont un Guide consacré au dimensionnement des radiateurs qui explique, étape par étape, la démarche d'optimisation de ces émetteurs de chaleur.

« Un radiateur bien adapté permet d'accroître l'efficacité énergétique... »

Si un radiateur dimensionné correctement garantit déjà une réduction de la consommation d'énergie, l'optimisation de l'ensemble de l'installation apporte davantage en termes d'économie. En effet, nos dernières études démontrent que la rénovation des systèmes de chauffage n'est pas contradictoire avec les travaux d'amélioration du bâtiment. Au contraire, elle stimule les gisements d'économie et permet d'adapter puissance et distribution au futur besoin de l'habitat.

Ainsi pour répondre aux défis environnementaux de demain, nous sommes convaincus que l'amélioration continue du savoir-faire thermique et énergétique de notre filière est une façon de s'assurer de la pertinence et de l'avenir du système de la boucle à eau chaude.

Retrouvez les récentes études et publications sur
www.energies-avenir.fr

Hervé Thelinge,
président d'Énergies et Avenir

En bref

Tout Atlantic en réseau

Le groupe Atlantic a refondu, depuis la fin 2010, une grande partie des ses sites pour les professionnels, accessibles depuis le portail www.atlantic-pros.fr. Sont facilement accessibles outils de dimensionnement, documentations techniques et commerciales, photos, catalogues, informations réglementaires, mais aussi catalogue des formations, accès aux services réservés et aux clubs de fidélité.

Un réseau de recherche sur les PAC

Sept acteurs français du secteur des PAC (CEA, Cetiat, Costic, CSTB, EDF, GDF, Suez et Mines ParisTech) viennent de créer l'Inpac (Institut national des pompes à chaleur), un réseau de recherche sur les pompes à chaleur. Le but de ce réseau est de favoriser les échanges d'informations, la concertation sur les programmes de recherche et les contacts avec d'autres partenaires, que ce soit au niveau français ou international. Il diffusera aussi les informations scientifiques et techniques sur les PAC vers la filière professionnelle. Le 20 septembre prochain, l'Inpac organisera le premier congrès français des PAC, qui sera ensuite renouvelé chaque année. Cette première édition portera sur l'amélioration de la performance des pompes, leur couplage avec d'autres systèmes ou d'autres sources d'énergie et leur utilisation optimisée dans le bâtiment et l'industrie.

Un bâtiment HQE pour la Plateforme du Bâtiment

© Point P

© Point P

Le Groupe Point P vient d'inaugurer le point de vente de son enseigne La Plateforme du Bâtiment à Aubervilliers (93), rénové et agrandi. Un bâtiment qui se veut exemplaire au sein du groupe, en étant certifié HQE et en dépassant les valeurs du label BBC Effinergie. Le nouveau bâtiment consomme au final 11 fois moins que le bâtiment précédent et affiche des consommations prévisionnelles de 78 kW/m²/an pour la surface de vente et de 25 kW/m²/an pour la partie bureaux. L'étanchéité à l'air est de 0,97 m³/h/m³.

Pour cela, l'isolation a tout d'abord fait l'objet d'une attention particulière, que ce soit au sol, sur les parois ou en toiture. Le bâtiment est équipé d'une VMC double flux, avec une filtration intégrée de l'air pour les poussières, les pollens et les allergènes. Une pompe à chaleur air/eau vient en appoint pour les besoins en rafraîchissement lors des très fortes chaleurs.

Le bâtiment recevant de la clientèle, des sas sont intégrés à l'entrée et complétés par des rideaux d'air chaud. Cela permet de limiter les amplitudes thermiques à l'intérieur du bâtiment, et les déperditions de chaleur lors des entrées/sorties des clients.

Une GTB (gestion technique du bâtiment) est mise en place et donne des indicateurs sur la vie du bâtiment (éclairage, ventilation, climatisation, chauffage, etc.) afin de permettre à l'exploitant de réguler la maintenance du site et d'assurer un suivi de ses performances à long terme.

La totalité de l'eau utilisée dans le bâtiment est épurée par un procédé de jardins filtrants sous forme de marécages avec plantes aquatiques. Ces espaces verts décoratifs filtrent et traitent les eaux qui, une fois récupérées, vont alimenter les sanitaires, ce qui est autant d'eau potable économisée.

Le groupe Point P envisage d'appliquer l'expérience faite à Aubervilliers à d'autres points de vente. ■

Allier biomasse et solaire en réseau de chaleur

© Cofely

Cofely, filiale de GDF SUEZ, va construire, financer et exploiter un réseau de chaleur pour le futur éco-quartier de Vidailhan à Balma, dans la banlieue de Toulouse. Ce réseau sera alimenté par une centrale de production énergétique combinant des capteurs solaires haute température et une biomasse. L'ensemble desservira 1 200 logements et devrait couvrir 80 % des besoins en chauffage et eau chaude sanitaire de l'éco-quartier. Le gaz sera utilisé en appoint et/ou en secours des énergies renouvelables.

Les capteurs solaires qui seront utilisés sont d'une nouvelle génération. Tubulaires sous vide de grande puissance, ils peuvent produire de la chaleur haute température à 130°C. Celle-ci alimentera les bâtiments reliés au réseau de chaleur urbain. Les capteurs seront installés dans l'enceinte du quartier, dans un champ solaire de 800 m².

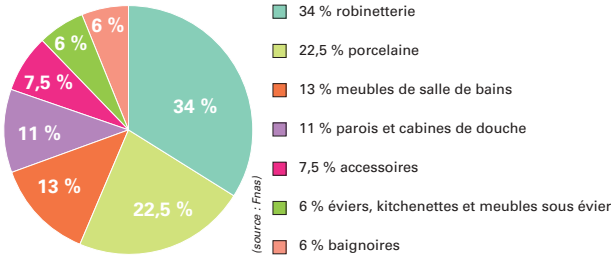
Ce champ solaire sera associé à une chaudière bois de 1,1 MW, qui fonctionnera avec 1 700 tonnes de bois-énergie par an, sous forme de plaquettes forestières issues de forêts durablement gérées. Le gestionnaire s'engage à s'approvisionner dans un rayon de 40 km autour de la ville.

Pour les futurs occupants du quartier, cette production d'énergie mixte et centralisée devrait se traduire par des tarifs stables dans la durée et le bénéfice d'une TVA réduite à 5,5 % grâce à une alimentation en énergies renouvelables supérieure à 50 %. ■

Le point de la Fnas sur la conjoncture

À l'occasion de sa convention nationale, la Fnas (Fédération nationale des négociants en appareils sanitaires, chauffage, climatisation et canalisations) a fait le point sur la conjoncture 2010.
En sanitaire, le chiffre d'affaires des négociants Fnas s'est quasiment maintenu et le marché devrait se redresser en 2011, porté par la rénovation. En tendances générales, les baignoires et les receveurs céramique sont en recul, tandis que les accessoires et les parois de douche se portent bien.
Pour le secteur thermique, la tendance est moins bonne : baisse continue des chaudières, même à condensation, et des brûleurs, baisse des radiateurs électriques, surtout les convecteurs, des chauffe-eau électriques et des ENR. S'en sortent mieux les radiateurs à eau chaude ainsi que les chauffe-eau thermodynamiques, même si ces derniers ne représentent pas autant de ventes qu'espéré.
Enfin, pour les canalisations, le marché des tubes cuivre, acier et inox a été directement impacté par le ralentissement des logements neufs et de la rénovation et a subis la hausse du cours des métaux. Parmi les évolutions constatées, la part du tube cuivre pré-isolé est de plus en plus importante et le tube acier énergie est le seul à être en hausse parmi les canalisations. ■

Le poids des produits sanitaires dans le chiffre d'affaire des négoces

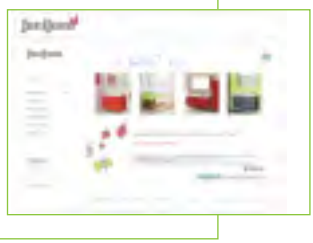


(source : Fnas)

En bref

Sanijura pour le grand public et les pros

La marque de meubles de salle de bains jurassienne vient de refaire son site Internet, destiné aussi bien au grand public qu'aux professionnels. Tout le catalogue est en ligne, ainsi que les brochures et les tarifs. Les informations sur les produits sont disponibles très rapidement, via une navigation plutôt agréable. Il est possible de se créer un espace personnel sur le site et de s'abonner à une newsletter.



www.sanijura.fr

www.cillit.tm.fr

Pour rester dans le circuit,
traitez vos réseaux de chauffage

Économies d'énergies, respect des exigences réglementaires et de confort sont vos priorités.
Notre objectif commun : obtenir les meilleurs rendements et garantir le retour sur investissement de vos clients.

SoluTECH : le geste simple et pratique

- Gamme complète : des produits et des matériels pour l'habitat ou les collectivités.
- Simplicité d'utilisation : un dosage unique sans risque de surdosage, compatible tous matériaux.
- Efficace : une protection 5 ans et + des circuits sans ajout de produit.
- Exclusif : avec inhibiteur d'aluminium.

Les + services Cillit :
- Diagnostic des installations
- Suivi par analyse sur site
- Conseil à l'exploitation

Cillit
Traitement de l'eau

Les ENR progressent mais pas assez

La production de chaleur par les énergies renouvelables					
Énergie	**Situation fin 2005 en Mtep**	**Situation fin 2010 en Mtep**	**Objectif 2020 en Mtep**	**Projection tendancielle 2020 en Mtep**	**Écart par rapport à l'objectif 2020 en Mtep**
Total de production de chaleur	9,6	11,3	19,6	16	3,6
Bois (chauffage	7,4	7,4	7,4	7,4	0
domestique)	(5,7 millions d'appareils)	(6 millions d'appareils)	(9 millions d'appareils)	(7,5 millions d'appareils)	(Il manque 1,5 million d'appareils)
Bois et déchets	1,8	3	9	6,6	2,4
(collectif/tertiaire/ Industrie)					
Solaire thermique, PAC et géothermie *(Estimations SER)*	0,4	0,9	3,2	2	1,2

Peut mieux faire : c'est la mention qui pourrait qualifier le développement des énergies renouvelables en France. Selon le Syndicat des énergies renouvelables (SER), la production de chaleur par ce biais (bois en chauffage domestique, bois et déchets en collectif/tertiaire/industrie, solaire thermique, PAC et géothermie) était de 9,6 Mtep fin 2005, de 11,3 Mtep fin 2010 et devrait n'atteindre que 16 Mtep en 2020 selon les estimations du syndicat au lieu de l'objectif de 19,6 Mtep retenu lors du Grenelle de l'environnement. Parmi les objectifs fixés par le Grenelle, les ENR devront représenter au moins 23 % du mix énergétique français en 2020. Ce n'est pas encore acquis.

Le développement des énergies renouvelables est soutenu pour les équipements collectifs grâce au Fonds chaleur. Pour les particuliers, ce sont le crédit d'impôt et l'éco-prêt à taux zéro qui jouent les rôles d'incitateurs. Le SER rappelle que le secteur est encore très dépendant du crédit d'impôt et que les professionnels ont besoin d'un calendrier stable de son évolution, afin de ne pas vivre ce qui est arrivé au solaire photovoltaïque : une déstabilisation du secteur par un arrêt brutal des subventions et crédits d'impôts.

Depuis 2008, le solaire thermique et les pompes à chaleur décroissent : environ 27 000 installations en solaire thermique en 2010, alors qu'il y en a eu 35 000 en 2008, soit un rythme dix fois inférieur à celui fixé par l'objectif Grenelle, qui était de 4 millions de logements à équiper en douze ans.

Les pompes à chaleur s'en sortent un peu mieux par rapport aux objectifs, malgré de grosses turbulences sur les deux dernières années. Le nombre d'installations a été divisé par plus de 2 (140 000 en 2008, 63 000 en 2010) et alors qu'il était à portée de l'objectif du Grenelle de 180 000 PAC mises en œuvre chaque année, il s'en est beaucoup éloigné.

Pour arriver à redresser la barre, le SER préconise, entre autres, de mettre à plat la politique de subvention des ENR, de réviser les objectifs par filière, de renforcer le plan Bâtiment Grenelle, en particulier pour la rénovation thermique des bâtiments anciens. ■

En bref

Deux nouveautés Dewalt

Le fabricant d'outillage ajoute deux nouveautés à son catalogue : une caméra endoscopique pour inspecter les endroits inaccessibles et un thermomètre infrarouge à visée laser. La caméra DCT410S1, de 17 mm, avec une fonction zoom x 3, est équipée d'un écran de 89 mm et d'un câble étanche de 90 cm. Elle peut aller dans les conduits de chauffage, de ventilation, les tuyaux, etc. Le thermomètre permet de connaître instantanément la température d'une surface sans contact et de l'enregistrer pour une analyse ultérieure.

Les opérations commerciales se multiplient autour des CEE

Depuis début janvier, le dispositif des certificats d'économie d'énergie est entré dans sa deuxième période qui va durer jusqu'au 31 décembre 2013. Ces certificats sont obtenus par les fournisseurs d'énergie et de carburants en contrepartie d'investissements ou d'actions ayant entraîné une réduction de la consommation d'énergie : isolation, mise en place d'un chauffage plus performant par exemple.
Depuis le début de l'année, des fournisseurs d'énergie ont donc mis en place des actions pour inciter les particuliers à isoler et changer leur chauffage. Veolia Habitat Services offre ainsi une prime à la casse pour les chaudières *(voir les actualités de Filière Pro n°14)*. GDF Suez a fait de même. Une prime à la casse est également annoncée pour les chaudières fioul, financée par les distributeurs de fioul et labellisée par l'État.
Même la grande distribution est entrée dans la partie, Auchan et Leclerc proposent des primes éco-énergie sous forme de bons d'achats versés en fonction de travaux réalisés dans une habitation : jusqu'à 1 500 euros pour Auchan par exemple, à dépenser dans le réseau de magasins.
Le système des CEE va évoluer dans les mois à venir. Notamment un guichet unique devrait se mettre en place d'ici la rentrée. Il regroupera les démarches autour des CEE : instruction des demandes de certificats et d'agrément des plans d'actions d'économie d'énergie, délivrance des certificats et des agréments, contrôle, constat des infractions. ■

En bref

Un centenaire plein d'ambitions

Cesbron, groupe angevin spécialisé dans le froid industriel, le génie climatique et les équipements de boulangerie, vient d'inaugurer son nouveau siège social à l'occasion de son centenaire. Baptisé Optienergie, ce bâtiment à énergie positive sert de vitrine des savoir-faire du groupe.
Dans sa stratégie de développement, le groupe compte notamment s'appuyer sur une offre de service sur les énergies renouvelables pour les particuliers (aérothermie, géothermie, solaire, biomasse) via sa filiale Geoselec.

TA-Pneumatex-Heimeier devient Ta Hydronics

Trois grandes marques du secteur hydraulique et thermique, TA, Pneumatex et Heimeier, viennent de fusionner sous le nom de TA Hydronics. L'activité de la nouvelle entité s'organise autour de l'optimisation énergétique des bâtiments : maintien de pression et qualité de l'eau ; équilibrage et régulation ; régulation thermostatique. Un nouveau site internet regroupe les activités de la marque : www.tahydronics.com

En bref

Une année 2010 difficile pour les plombiers-chauffagistes

Le dernier trimestre 2010 a été difficile pour les artisans plombiers, dont l'activité a été en baisse de 10 % par rapport à 2009. Toutes professions artisanales confondues, c'est la plus mauvaise performance, selon l'Observatoire de la petite entreprise, réalisé par la FCGA (Fédération des centres de gestion agréés). Sur l'année 2010, cette baisse est de 3,2 %, alors qu'elle est de 1,4 % pour l'ensemble du bâtiment. Mais, selon la Capeb, les professionnels qui interviennent sur l'amélioration de la performance énergétique s'en sortent mieux.

Une version enrichie pour le site Internet de Sotralentz

Le fabricant de citernes et cuves en polyéthylène haute densité pour la récupération d'eau de pluie et l'assainissement vient de refondre son site, qui comporte désormais une information dense pour les utilisateurs.

Après un an de travail, le nouveau site de Sotralentz est en ligne, considérablement enrichi par rapport à la version précédente. *« Nous avons voulu apporter plus d'informations et de services, surtout pour la partie habitat,* explique **Mélanie Bard**, directrice de la communication de Sotralentz. *Le but est de faire de ce site une source d'informations sur l'ensemble de nos produits, mais aussi un lieu de connaissances plus générique sur l'assainissement. Nous avons là presque une démarche pédagogique ».* En effet, le client usager, même s'il ne peut pas acheter en direct usine, cherche de plus en plus souvent sur internet avant de s'adresser à un professionnel. Il trouvera donc sur le site de quoi faire son choix tandis que le professionnel aura à sa disposition les informations dont il a besoin pour choisir et installer les produits Sotralentz.

Pour cela, toutes les documentations techniques et commerciales du groupe, très détaillées, sont disponibles ainsi que des vidéos de témoignage. La partie légale et normative n'est pas oubliée. *« Nous essayons d'être proactifs sur ce domaine. Nous avons en ligne certaines informations que le consommateur a du mal à trouver ailleurs. Cela nous demande un travail en continu pour mettre le site à jour, afin d'avoir les informations les plus précises possible »*, continue Mélanie Bard.

Dans la version actuelle, il faut s'enregistrer pour avoir accès à la documentation. Cela évoluera dans le temps. Le site va également accueillir au fil des mois de nouvelles fonctionnalités, comme un calculateur d'eau de pluie, pour évaluer facilement l'installation de récupération d'eau de pluie en fonction du bâtiment à équiper. ■

Talia Green Hybrid, union intelligente d'une PAC et d'une chaudière gaz

Engagé en faveur des EnR, Chaffoteaux propose une solution combinant chaudière mural gaz à condensation et PAC, pour le chauffage et l'eau chaude sanitaire, dans l'individuel neuf et en rénovation. Sa régulation optimise le fonctionnement de cette solution, simple à installer, à entretenir, très compétitive, conçue pour consommer le moins possible d'énergie.

Jean-Luc Fouratier, directeur régional Sud-Est, présente Talia Green Hybrid, dans les nouveaux locaux du centre de formation Chaffoteaux, aux Pennes-Mirabeau (13).

Combinaison d'une chaudière murale gaz à condensation et d'une pompe à chaleur Inverter DC, la nouvelle chaudière hybride Talia Green Hybrid de Chaffoteaux est une solution déjà compatible avec la RT2005 et le label BBC, et sera prête pour la RT2012 en atteignant le niveau de 50 kWhep/m²/an avec une part énergie renouvelable (EnR) d'environ 10 % soit 5 KWhep/m²/an, comme l'exige la RT2012. La PAC couvre la quasi totalité (plus de 70 %) des besoins de chauffage du circuit primaire d'eau chaude, en demi-saison et en hiver, avec son système Inverter 16/06/11 silencieux et économique. La chaudière gaz à condensation (puissance 24 kW) intervient, en appoint, lors des périodes de grand froid et pour fournir, tout au long de l'année, l'eau chaude sanitaire (30 kW à 15 l/mn). *« Ce nouveau système, conçu en France, bénéficie d'une régulation intelligente conçue avec le concours de GDF-Suez (Crigen) et du Cetiat »*, explique **Jean-Luc Fouratier**, directeur régional Sud-Est, qui vient d'intégrer ce nouveau système dans les locaux du centre de formation proche de Marseille. Le système de gestion Energy Manager de Talia Green Hybrid détermine instantanément qui de la PAC ou de la chaudière à condensation a priorité sur l'autre, selon l'évolution du prix des énergies, et permet à l'utilisateur de choisir entre deux modes d'optimisation : écologique ou économique. En mode écologique, paramétré en usine, la régulation arbitre entre gaz et électricité, la chaudière prend le relais quand la COP de la PAC descend en dessous de 2,58, en fonction de la température extérieure et du besoin en chauffage et en ECS. En mode économique, la chaudière prend le relais quand le COP de la PAC descend en dessous d'une valeur définie par le ratio entre le coût électrique et le coût du gaz. Facile à installer et à entretenir, Talia Green Hybrid qui peut être raccordé à un ballon, est adaptée à la construction neuve ou à la rénovation sur n'importe quelle zone climatique (radiateur ou planchers chauffant) avec un retour sur investissement de 5 ans en gaz naturel et 2 ans en gaz propane. ■

Talia Green Hybrid, PAC+chaudière condensation+ régulation fine.

En bref

Un nouveau centre de formation pour Weishaupt

Formation pratique sur des brûleurs en fonctionnement

Les travaux sont en train de se terminer pour le nouveau centre de formation de Weishaupt à Colmar (68), qui sera opérationnel à partir de la rentrée. 1 000 m² seront consacrés à la présentation des produits, à la formation au dimensionnement, à la pose et à l'entretien des chaudières, brûleurs, PAC et systèmes de production solaire au travers de trois salles opérationnelles et deux salles pour les formations théoriques. Pour le fabricant, dont la gamme s'est élargie ces dernières années notamment vers les ENR, le but est d'accompagner et former ses clients, à tous les stades, de l'avant-vente à la pose, et au service après-vente. Weishaupt compte 14 agences, qui sont également centres de formation, et 12 bureaux en France.

Coprotec : Pôle d'innovation national de l'artisanat

Bureau d'études et centre de formation, Coprotec assure depuis bientôt 10 ans une mission originale de Pôle d'innovation national de l'artisanat. Objectif : accompagner les artisans du bâtiment vers une prise en compte concrète de l'efficacité énergétique selon une approche globale du bâtiment. Rencontre avec Bernard Badina, fondateur et président de Coprotec.

D.R.

Bernard Badina,
fondateur et président
de Coprotec

Créé en 1993, Coprotec repose sur trois compétences autour de l'efficacité énergétique : la formation, l'accompagnement (composante bureau d'études) et l'innovation-recherche (veille rapportée aux nouveaux matériaux et composants). Forte d'une équipe de 70 personnes, l'entreprise cultive la performance énergétique. Ses multiples activités convergent toutes vers le développement de règles de l'art, de savoir-faire et de connaissance des matériaux et composants. Le tout au service de la filière artisanale du bâtiment.

Filière Pro - En parallèle de ses compétences de bureaux d'études et de formateur, Coprotec est aussi Pôle d'innovation national de l'artisanat...

Bernard Badina - Effectivement, depuis 2002, l'entreprise est investie d'une mission de Pôle d'innovation national de l'artisanat sur le thème « Énergies renouvelables et efficacité énergétique ». Nous sommes le seul Pôle d'innovation de l'artisanat en France à suivre ce thème. Une mission actuellement reconduite pour la 4e fois. À ce titre, nous avons en charge la mise en place d'outils de proximité pour les entreprises artisanales. Se rapprocher des artisans et les accompagner pour introduire l'efficacité énergétique dans le bâtiment contribue à la réussite du Grenelle de l'environnement.

Quelles actions mettez-vous en place ?

Bernard Badina - Nous avons mis au point une quinzaine de platesforme mobiles de démonstration et de formation, mettant en jeu les différentes énergies, dans la perspective de la nouvelle réglementation thermique. En 2010, ces outils ont permis de former plus de 3 000 artisans à la performance énergétique au cours de journées techniques très concrètes.
Dans ce contexte, nous travaillons avec les réseaux des chambres de métiers et des chambres consulaires avec lesquelles nous avons d'importantes perspectives.
Globalement, le Pôle d'innovation de l'artisanat a pour cible l'ensemble de la filière avec 125 000 entreprises artisanales du bâtiment. Le challenge consiste à maintenir et à développer la part des entreprises qualifiées.

Coprotec assure également la fonction de centres d'appels pour le compte d'organismes impliqués dans la performance énergétique. Comment se déroule cette mission ?

Bernard Badina - Depuis une dizaine d'années, Coprotec assure une prestation de centres d'appels délégués, au service des entreprises artisanales. Actuellement, nous gérons les centres d'appels pour le compte de Qualit'ENR, d'Habitat Plus et de Cegibat. La moitié de notre effectif, soit 35 personnes, répond chaque année à 300 000 appels, pour lesquels nous générons 90 000 réponses écrites engageant notre responsabilité.

Cela doit représenter un formidable retour d'informations de la part de la profession !

Bernard Badina - C'est le cas. Nous prenons ainsi conscience, en temps réel, des besoins et des interrogations des artisans tout en leur apportant des réponses. Ces précieux retours du marché sont autant de thèmes et d'opportunités à déployer ensuite pour notre activité de formation, au service de ces mêmes professionnels.

En dehors de l'activité liée au Pôle d'innovation, quel est votre spectre d'intervention en matière de formation ?

Bernard Badina - En 2010, nous avons assuré au total la formation de plus de 10 000 professionnels. Il s'agit principalement d'artisans, mais aussi de distributeurs et de bureaux d'études. Nous assurons des formations techniques en amont et en aval du compteur, des formations à l'accompagnement commercial et aussi sur le thème de la sécurité et de la prévention des risques professionnels...

> ***"Coprotec repose sur trois compétences autour de l'efficacité énergétique : la formation, l'accompagnement et l'innovation-recherche..."***

Au sein de votre organisation, la qualité n'est pas un vain mot...

Bernard Badina - La qualité constitue le socle incontournable de notre développement. Sans elle, nous ne pourrions pas rester aussi attentifs et efficaces. C'est pourquoi, afin de répondre au mieux à l'attente de la filière, Coprotec s'applique des règles strictes respectivement aux niveaux de la structure, des services, des hommes et des compétences. Une certification ISO 9001 version 2008 garantie l'attention portée à la filière avec une notion forte de qualité. Nos centres d'appels répondent à la norme NF Services. L'activité de diagnostic et d'accompagnement de la profession est accréditée Cofrac. Par ailleurs, nos opérateurs disposent d'une certification Effinergie. Enfin, en vue d'une certification ISO 14001, nous sommes en attente de l'audit final. ■

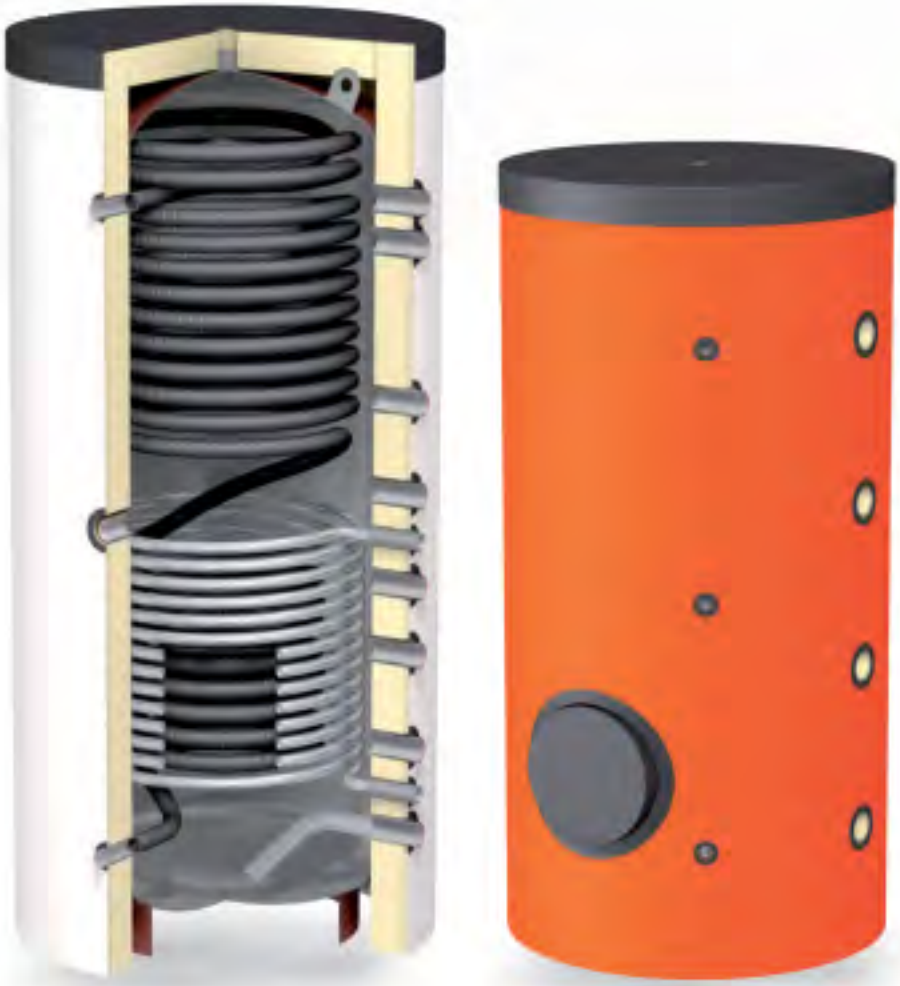
Propos recueillis par Michel Laurent

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

Filière biogaz et méthanisation : de sérieuses perspectives

La production de biogaz fait aujourd'hui appel à des processus maîtrisés capables de délivrer après épuration, un gaz similaire à du gaz naturel : le biométhane. Considéré comme une énergie renouvelable, le biogaz fait l'objet de sites de production décentralisés de plus en plus nombreux… avec la future perspective de pouvoir être injecté sur le réseau de distribution de gaz naturel. Tour d'horizon avec Caroline Marchais, déléguée générale du Club Biogaz de l'ATEE [1].

Caroline Marchais,
déléguée générale du Club Biogaz.

Du biogaz au biométhane

Le biogaz est un combustible composé principalement de 50 à 80 % de méthane et de 20 à 50 % de CO_2. Il s'agit d'une énergie renouvelable. Sa production est issue de la fermentation en présence de bactéries dans un milieu sous oxygéné. Il s'agit de recréer un processus naturel de façon maîtrisée.
1 000 m³ de biogaz = 7 000 kWh = 0,65 Tep
1 000 m³ de méthane (CH4) = 9 900 kWh = 0,85 Tep
D'un pouvoir calorifique inférieur à celui du méthane pur, le biogaz se distingue également par sa saturation en eau et la présence d'impuretés (Cl2, H2S, O2 essentiellement).
Le biométhane est un biogaz ayant subi une épuration poussée.

Filière Pro - Quel est le rôle du Club Biogaz ?
Caroline Marchais - Le Club Biogaz a été créé en 1998 au sein de l'ATEE[1] dans le but de favoriser le développement des différentes filières de production et de valorisation des biogaz. Organisation interprofessionnelle, ce club rassemble les principaux acteurs français concernés par le biogaz : bureaux d'études, organismes publics et privés, fabricants, fournisseurs et installateurs d'équipements, exploitants, fournisseurs d'intrants, fournisseurs d'énergie, organismes de recherche… Au total, nous regroupons actuellement 160 membres.

Comment produit-on des biogaz ?
Caroline Marchais - Outre la production naturelle en marais, il existe plusieurs voies de production contrôlée. Tout d'abord, avec le captage de gaz en décharges. Autre technique : le méthanisateur. Il permet de tirer profit des déchets fermentescibles humides agricoles, industriels, biodéchets, boues de stations d'épuration… Lisiers, fumiers et résidus de cultures sont par ce principe valorisables, de même que les effluents des industries agroalimentaires ou une partie des ordures ménagères…

Peut-on utiliser des biogaz sur des équipements conçus pour le gaz naturel ?
Caroline Marchais - Un biogaz brut apporte un pouvoir calorifique inférieur à celui du gaz naturel. Sa combustion dans une chaudière nécessite un brûleur adapté. Mais suivant l'origine des déchets utilisés en production, il est recommandé de passer par une étape d'épuration. Le biogaz pourra être brûlé sur un équipement standard ou, à terme, être comprimé et injecté sur le réseau de gaz naturel, avec lequel le biométhane est miscible. De plus, l'utilisation comme carburant est vertueuse sur un plan environnemental et énergétique.

Quelles sont les conditions d'injection sur le réseau de gaz naturel ?
Caroline Marchais - L'Allemagne, l'Autriche, la Suède, les Pays-Bas et la Suisse totalisent actuellement plus de 60 sites d'injection de biométhane sur leurs réseaux de gaz naturel. En France, GrDF compte actuellement 150 demandes de faisabilité, auxquelles s'ajoutent celles pour des réseaux de transport ou gérés par des régies. La réglementation française dont dépendent l'autorisation et les conditions de l'injection est attendue pour juillet 2011. Par ce principe, à terme, il devrait être possible pour les entreprises et les collectivités de souscrire à l'achat d'un « gaz vert » issu de la méthanisation.
En attendant, les bénéfices environnementaux des biogaz ne sont plus à prouver, que ce soit en matière de traitement de déchets, de production d'énergie renouvelable stable sur court ou long terme, de valorisation énergétique sous formes multiples… ■

(1) Association technique énergie environnement.

Quelle filière de production en France ?

La France compte environ 270 sites décentralisés de production de biogaz actuellement en service. 108 sites (soit 168 MW) sont raccordés au réseau de distribution d'électricité, pour des puissances électriques unitaires de 100 kW à 2 MW.
Le bilan 2009 de la production brute de biogaz s'établie à 3 300 GWh et à 1 290 GWh d'énergie valorisée. Cette valeur se décompose pour moitié en production d'électricité et en chaleur valorisée.
En 2009, les biogaz représentaient 1,5 % de la production primaire d'ENR en France.
Selon le baromètre Eurobserv'ER, en 2009 la France constitue le 3e producteur européen de Biogaz à hauteur de 526 kTep, derrière l'Allemagne (4 210 kTep) et la Grande-Bretagne (1 720 kTep).

Propos recueillis par Michel Laurent

Parce que nous sommes tous différents....

.... Giacomini lance
le comptage d'énergie sur mesure.

GIACOMINI
Technology in Comfort

Butagaz : collecte dynamique des certificats d'économie d'énergie

Les certificats d'économies d'énergie représentent à eux seuls un thème fortement porteur de la dynamique de performance énergétique. Avec des objectifs multipliés par six en comparaison de la période initiale, la seconde période de collecte incite les obligés à mettre les bouchés doubles… Le point chez Butagaz avec Sylvie Combastel, responsable marketing et CEE.

© Butagaz

Sylvie Combastel,
responsable marketing
et CEE chez Butagaz.

> *" Butagaz va engager une communication auprès des constructeurs de maisons individuelles et des futurs acquéreurs de maisons labellisées. "*

Filière Pro - Où en est-on actuellement dans le calendrier de collecte ?

Sylvie Combastel - Suite à la clôture le 1er juillet 2009 de la première période de collecte des certificats d'économies d'énergie, nous avons poursuivi notre action de sensibilisation dans la perspective de la seconde période. Cette dernière est ouverte depuis le 1er janvier 2011 et permet de valoriser les opérations qui se sont déroulées pendant la période transitoire. Avec un objectif national de collecte de 255 TWh pour la seconde période, contre 54 TWh pour la première, le dossier « CEE » a fait l'objet d'une nécessaire remise à plat de notre stratégie.

Quelle est votre nouvelle approche ?

Sylvie Combastel - Selon les nouvelles possibilités offertes par le plan Grenelle 2, nous avons présenté un plan d'économie d'énergie très complet, en cours de validation auprès des services de l'État. Cette avancée à laquelle nous souscrivons volontairement, simplifie grandement la gestion administrative.

Cette deuxième période induit-elle des changements quant à la relation client ?

Sylvie Combastel - Oui, car notre service clients dédié « économies d'énergie » est à présent capable de proposer un pré-bilan énergétique par téléphone. Un état des lieux en face duquel nous suggérons des bouquets de travaux types. Les interlocuteurs du service clients sont capables d'expliquer en détails les aides possibles et les critères d'éligibilité. De plus, chaque client est informé de l'existence d'un financement facilité au travers d'un prêt à taux bonifié proposé par notre partenaire, Sofemo (Groupe Crédit Mutuel) dans le but d'accéder plus facilement à une technologie performante.
Aujourd'hui, le service clients est véritablement en mesure d'intégrer des solutions de rénovation au sein d'une offre cohérente.

Qu'en est-il des primes accordées ?

Sylvie Combastel - Nous avons révisé les montants de toutes les opérations du programme Butaprimes en lien avec les fiches de CEE standardisées, aussi bien pour les clients particuliers que les clients professionnels. D'une façon générale, le montant des primes a été augmenté : il passe de 400 à 500 € pour la chaudière gaz à condensation ; le cumul de prime maximum passe de 1 300 à 2 780 € par client. Autre exemple d'aménagement : avec un mode de calcul simplifié pour les Butaprimes liés aux travaux d'isolation, à hauteur de 6 et de 10 €/m² respectivement pour l'isolation des combles et des murs extérieurs, selon un seuil limité à 600 €.
Le fait que la notion de bouquet de travaux s'impose actuellement, explique cette hausse du cumul des Butaprimes.

Quelles évolutions pour les installateurs ?

Sylvie Combastel - En complément du mécanisme en place, les membres partenaires du Club Installateurs Butagaz peuvent demander à Butagaz de sponsoriser le changement d'une chaudière hors gaz propane de leurs clients via une Butaprime. Par exemple, le remplacement d'une ancienne chaudière fioul par un nouvel équipement fioul à condensation génère une Butaprime de 250 € TTC. Aussi, notre service clients n'est pas limité aux utilisateurs Butagaz.

Avez-vous une emprise à l'échelle d'un bâtiment performant ?

Sylvie Combastel - En matière de certificats d'économies d'énergie nous pouvons à présent offrir des Butaprimes aux acquéreurs de constructions répondant au cahier des charges des labels de haute performance énergétique dans le cadre de la RT2005. En effet, le 6e arrêté de novembre 2010 définit une fiche d'opération standardisée intitulée « Surperformance énergétique pour un bâtiment neuf avec label de haute performance énergétique » doublée d'une fiche équivalente pour le secteur tertiaire. À ce titre, et comme les textes officiels le précisent, nous sommes présents pour ce type de projet, au stade de l'étude et des choix. De fait, Butagaz va engager une communication auprès des constructeurs de maisons individuelles et des futurs acquéreurs de maisons labellisées.
Enfin, si les certificats sont majoritairement générés par des projets résidentiels, cela ne nous empêche pas sur ce thème de prêter une forte attention à nos clients professionnels. ■

Propos recueillis par Michel Laurent

www.butagaz.fr

L'hybride : la synergie gagnante.

Chaudière à condensation
\+ Pompe à chaleur Inverter DC
\= **Talia Green Hybrid**

Installation flexible et rapide :

- Adapté au neuf et à la rénovation
- Aussi facile à installer que les autres chaudières murales de la gamme Chaffoteaux
- Pas de liaison frigorifique entre la chaudière et la PAC
- Pas de changement d'abonnement électrique
- Module hydraulique de découplage intégré à la chaudière
- Livrée avec sonde extérieure, commande à distance et kit de transformation gaz naturel vers propane

Un condensé d'avantages :

- Une solution ENR accessible pour tous
- Choix intelligent des sources énergétiques
- Mode écologique ou économique
- Aide au financement avec la banque Solfea www.banquesolfea.fr

Chaffoteaux

Retour de Carrier auprès des négociants

Absent du réseau depuis deux ans, Carrier renoue le contact avec les distributeurs de la filière professionnelle, avec des ambitions fortes sur les solutions de chauffage de petites puissances. Entretien avec Fabrice Denninger, directeur général de Carrier.

© Jean-Luc Mege photography 2011

Fabrice Denninger,
directeur général de Carrier.

Filière Pro - Ne faisant plus de produits à détente directe depuis deux ans. Carrier n'est plus présent dans la distribution par ce biais-là. Quelle est aujourd'hui votre situation en termes de produits et de réseau de distribution ?

Fabrice Denninger - Nous avons une force commerciale répartie sur le territoire, qu'elle couvre totalement, et nous vendons directement aux installateurs et aux exploitants des appareils d'une puissance supérieure à 30 à 40 kW. Or, depuis un an, nous avons sorti énormément de produits de puissance inférieure. Ce marché passant par la distribution, nous avons donc la nécessité de revenir sur ce secteur et de nouer des partenariats. C'est pour nous un axe stratégique important.

Visez-vous des distributeurs en particulier ?

Fabrice Denninger - Nous sommes en train d'établir notre stratégie commerciale pour savoir avec qui travailler. Les distributeurs généralistes et les spécialistes sont intéressants sur des créneaux différents, même si nous avons une préférence pour les seconds dans un premier temps. Nous réfléchissons aussi à travailler à la fois avec des grossistes nationaux et des acteurs plus locaux. Nous allons lancer l'offre complète en septembre, pour commencer à travailler les accords de partenariats et les finaliser pour 2012.

Sur quelle offre produits vous appuyez-vous pour attaquer ce marché ?

Fabrice Denninger - Récemment, nous avons étendu notre gamme pour le chauffage avec des puissances qui vont désormais de 5 à 1 800 kW. La gamme Aquasnap 61 AF haute température offre une eau à 55°C même par -20°C extérieurs, ce qui est une grosse performance. Elle convient bien en remplacement de chaudières. La gamme de PAC réversibles 30 AW, à technologie inverter, couvre les puissances de 7 à 30 kW. Et enfin notre offre Aquasmart est un système intelligent avec écran tactile qui permet de regrouper groupes chaud et froid extérieurs avec des unités intérieures type ventilo-convecteurs ou centrales d'air. Il est conçu pour optimiser les consommations d'énergie et le confort. Ces trois gammes sont adéquates à ce marché des petites puissances et à la distribution. Ce sont des produits simples à mettre en service et adaptés à la préoccupation des utilisateurs, à savoir optimiser la consommation énergétique.

Et quel accompagnement apportez-vous aux distributeurs à côté de votre offre produits ?

Fabrice Denninger - Nous avons un réseau de service important, que nous avons décelé comme étant un fort besoin des distributeurs : ils doivent pouvoir mettre en contact leurs clients avec le réseau du service, de manière à pouvoir accompagner les produits dans le temps sur le terrain.

Comment cela se concrétise-t-il ?

Fabrice Denninger - Nous avons une centaine de techniciens répartis sur le territoire français, et organisés autour d'un seul numéro d'appel téléphonique. L'appel entrant est localisé et redirigé vers la bonne personne. Nous ne nous contentons pas de vendre : depuis 10 ans, le service a une part très importante chez Carrier, du fait de la durée de vie de nos produits, qui est de 15 à 20 ans. Il faut les suivre dans le temps car pour qu'un produit reste efficace énergétiquement, il faut qu'il soit bien entretenu.

> ***« Développer des partenariats avec des chauffagistes, de manière à mailler le territoire. »***

En parlant d'entretien, quelles relations avez-vous avec les installateurs ?

Fabrice Denninger - Nous voulons développer des partenariats avec des chauffagistes, de manière à mailler le territoire. Ceux qui font de la maintenance et du remplacement sont en pleine expansion, et nous essayons de les séduire, en les formant et en les intégrant dans le réseau Carrier, afin d'améliorer notre réactivité sur les produits de faible puissance.

Quelles formations proposez-vous ?

Fabrice Denninger - Dans notre centre agréé à Bourg-en-Bresse, nous avons des modules pour la distribution (comment sélectionner les produits, les choisir et les vendre), et pour nos futurs partenaires installateurs (comment mettre les produits en service, les maintenir et garder leur efficacité énergétique). Notre programme de formation va s'enrichir car les besoins des chauffagistes et des distributeurs sont différents de ceux de nos clients traditionnels. C'est pour moi un accompagnement obligatoire sur les puissances inférieures à 30 kW, marché sur lequel nous voulons devenir un acteur majeur alors qu'aujourd'hui, nous ne le sommes pas. ■

Propos recueillis par Corinne Montculier

Rotex France en plein renouveau commercial

Rotex France se dote d'une nouvelle politique commerciale, qui vise à améliorer sa présence sur le marché du chauffage et du génie thermique. Pour la mettre en œuvre, Emmanuel Raisse, 42 ans et plus de dix ans d'expérience dans ce secteur, vient d'être nommé directeur commercial. À la clé, des ambitions élevées pour le fabricant de systèmes de chauffage complets qui compte doubler son chiffre d'affaires d'ici 2015.

Filière Pro - Vous êtes le tout récent directeur commercial de Rotex. Quelles sont les raisons de votre embauche dans l'entreprise ?

Emmanuel Raisse - Rotex Heating Systems GmbH (groupe Daikin) souhaite donner un nouvel élan à la filiale française, qui a un très fort potentiel de développement. Je vais donc être le chef d'orchestre de la partie commerciale et nous allons agir sur quatre axes essentiels de l'entreprise : l'adéquation des produits au marché pour répondre à ses futures exigences, le renforcement des partenariats avec la distribution, l'amélioration des services avant et après vente, et le renforcement de notre présence sur le territoire.

Le programme est ambitieux. Par quels points allez-vous commencer ?

Emmanuel Raisse - Nous avons déjà commencé avec des actions commerciales agressives au printemps avec nos partenaires. Les effets se font donc déjà ressentir et l'objectif est d'être totalement prêts début 2012. Ce sera un développement sur les quatre axes en parallèle, ils vont tous croître à la même vitesse, de manière cohérente.

Vous parlez de renforcer vos partenariats avec la distribution. Or, Rotex est distribué exclusivement par le réseau professionnel. Qu'allez-vous faire de plus ?

Emmanuel Raisse - Effectivement, nos clients sont à 100 % des négociants, c'est un choix commercial fait il y a longtemps et que nous maintenons. Nous renforçons nos partenariats avec la mise en place de plans de ventes chez nos distributeurs et participons à leurs actions commerciales. Nous renforçons également notre visibilité dans leurs catalogues avec l'ensemble de notre offre.

Cela implique plus de présence sur le terrain. Comptez-vous recruter ou réorganiser vos services ?

Emmanuel Raisse - Notre équipe commerciale compte dix personnes, et nous l'agrandirons en fonction de l'évolution du chiffre d'affaires, de façon à réduire les secteurs et avoir une meilleure proximité avec nos clients. Nous allons aussi doubler le nombre de stations techniques, des entreprises indépendantes que nous formons et agréons, réparties sur toute la France.

Quels sont les outils que vous mettez à la disposition de vos clients ?

Emmanuel Raisse - Nous allons mettre en place une nouvelle hotline, plus accessible et avec des horaires d'ouverture étendus, de façon à ce que nos clients puissent nous joindre plus facilement. Nos clients peuvent également trouver des informations sur notre site www.rotex.fr: logiciel de chiffrage, logiciel de pièces de rechange, bibliothèque de documentation technique, planning de formation et listing des aides financières pour les clients finaux, etc. Un espace exclusif, avec code d'accès, est réservé aux installateurs qui sont passés par l'un de nos quatre centres de formation en France. Il donne accès à des outils marketing évolués. Dans les centres de formation, dont le dernier est en cours d'ouverture, nous proposons des modules allant de la formation technico-commerciale à la formation spécialisée sur le dépannage.

Et côté produits, quelles sont les nouveautés de Rotex ?

Emmanuel Raisse - En septembre, nous allons sortir un nouveau chauffe-eau solaire individuel, adapté aux futures exigences du marché. Nous agrandissons aussi notre gamme de PAC HPSU Compact, avec un ballon d'ECS de 300 L combinable à un système solaire. Sera également disponible une nouvelle chaudière murale à condensation d'appoint pour nos PAC et un ventilo-convecteur ultra silencieux. ■

Propos recueillis par Corinne Montculier

Emmanuel Raisse,
nouveau directeur commercial de Rotex France

« Nous allons agir sur quatre axes essentiels de l'entreprise… »

www.rotex.fr

Hansgrohe : dynamique d'investissement en 2010 et 2011

Hansgrohe fête cette année le 110e anniversaire de sa marque historique dans un contexte de développement positif : hausse du chiffre d'affaires et forts investissements dans l'outil de production. Martial Gil, directeur général de Hansgrohe France dresse un bilan à l'échelle du groupe et de la France.

Martial Gil,
directeur général
de Hansgrohe France

« Hansgrohe France a même dépassé ses objectifs… »

Filière Pro - Quel bilan tire Hansgrohe de l'année 2010 ?

Martial Gil - Le groupe allemand de robinetterie haut de gamme Hansgrohe a renoué en 2010 avec une forte croissance, compensant une période de stabilisation pour l'ensemble du secteur. Ses résultats ont même dépassé ceux de 2008, grâce à des paris ambitieux sur l'avenir et à des investissements importants, laissant au loin les effets de la crise.

Comment expliquez-vous ces résultats ?

Martial Gil - Au niveau du groupe, après avoir investi 22,6 M€ en 2009, Hansgrohe SA a injecté 33,3 M€ en 2010. Avec pour principaux chantiers sur l'année 2010 : les machines et la productivité pour 10 M€, suivis de près par le développement de nouveaux produits à hauteur de 7,5 M€. De plus, 2 M€ ont été consacrés aux rénovations de bâtiments et aux acquisitions de terrains, soutenues par une enveloppe de 5,3 M€ dédiée au renforcement des réseaux logistiques et IT.

Le groupe compte d'ailleurs poursuivre ses investissements avec un montant record de 40 M€ pour l'exercice en cours, dédiés à l'amélioration des capacités de production, à la modernisation de nombreux projets et à la rationalisation des process logistiques. Enfin, au cours de l'année 2010, notre stratégie de R&D s'est appuyée sur 43 brevets et 189 modèles et dessins.

Et pour la France ?

Martial Gil - La progression est encore plus franche avec un chiffre d'affaires qui passe pour 2010 de 88 à 103 M€, soit une progression de +17,1 %. Une dynamique portée aussi bien par l'activité de production (+15,8 %) que par l'évolution positive de Hansgrohe sur le marché français (+17,8 %).

Parallèlement, la filiale française a tenu ses objectifs de créations d'emplois, avec une dizaine de nouveaux postes en 2010 sur le site d'assemblage de douches de tête et de douchettes de Wasselonne dans le Bas-Rhin, faisant passer les effectifs de l'usine à 134 employés. Hansgrohe France a même dépassé ses objectifs, grâce à la création d'un poste de prescripteur sur la région Ouest et d'un poste de chef de secteur sur la région Centre.

En France, cette dynamique se concrétisera globalement par la création de 40 emplois durables et par le lancement de nombreuses nouveautés produits.

Toujours en France, quels sont les investissements majeurs à venir ?

Martial Gil - Environ 250 k€ seront dédiés au futur agrandissement des locaux administratifs d'Antony dans les Hauts-de-Seine, qui accueillaient 55 personnes fin 2010. Mais le plus gros des investissements sera affecté à la nouvelle organisation du site alsacien de Wasselonne dans le Bas-Rhin. L'usine va connaître cette année une importante extension de production, permise par une externalisation de certaines activités logistiques, à la fois sur les sites allemands du groupe et avec l'aide de prestataires extérieurs. Environ 1 M€ sera injecté dans ces travaux. De quoi permettre d'accroître la capacité de production du site.

Mettez-vous l'accent sur de nouveaux marchés ?

Martial Gil - Hansgrohe continue à être leader de son marché dans le secteur hôtelier. Mais il est vrai que nous entamons cette année une prospection du secteur de l'habitat social. Nous commençons à rencontrer des bailleurs sociaux préférant investir dans des équipements de gamme supérieure, dans la perspective de réduire leurs coûts de maintenance. En réponse à cette demande, nous proposons la gamme Focus. Il s'agit de produits standards de qualité, dont les performances ne sont en aucun cas dégradées.

Quel rapport entretenez-vous avec la distribution ?

Martial Gil - Nous poursuivons notre partenariat avec la distribution professionnelle. En 2011, notamment dans le cadre de l'offre Axor, nous proposerons une solution de formation pour les distributeurs en charge d'animer leur show-room. En particulier dispensée à l'occasion de l'ouverture ou de la rénovation d'une salle d'exposition, cette formation aidera les distributeurs à mettre plus encore en valeur les produits. La formation sera effectuée par un chef de produits.

Par ailleurs, nous poursuivons notre politique vers les installateurs, au travers du I-Club. Enfin, suite au salon ISH qui s'est tenu en Allemagne en avril dernier, nous introduisons cette année tout un programme de nouveautés. ■

Propos recueillis par Michel Laurent

Hüppe se repositionne en force sur le marché de la paroi de douche

Le fabricant de parois de douche a revu sa politique commerciale, son positionnement sur le marché et sa gamme de produits. Des efforts qui payent, avec des résultats en hausse et des parts de marché qui augmentent. Entretien avec Stéphane Franck, directeur général de Hüppe France.

Filière Pro - Hüppe a entièrement revu sa gamme de parois. Comment cela se traduit-il ?

Stéphane Franck - Nous avons voulu faire en sorte que ce ne soit pas le pouvoir d'achat du client qui décide de l'esthétique des produits. Aussi, chaque paroi, c'est-à-dire une même base technique et un même prix, se décline en deux versions : l'une élégante et douce, avec des charnières et des poignées de porte arrondies ; l'autre plus épurée et rectiligne avec des charnières et des poignées de porte carrées. Cela s'accompagne de décors sur le verre, avec des sérigraphies ou, tout nouveau, des dessins chromés. Le but est de proposer une alternative en termes de design sur tous les segments, d'offrir le choix.

Est-ce valable pour toutes les références du catalogue ?

Stéphane Franck - Nous l'avons décliné sur toutes les gammes, sauf les premiers prix. Et c'est quelque chose qui a été fait au niveau international de Hüppe.

Vous évoquez toutes les gammes de Hüppe. Quel est aujourd'hui votre positionnement ?

Stéphane Franck - Hüppe était connu pour être plutôt du haut et très haut de gamme. Aujourd'hui, nous avons revu cela, notre gamme est plus large et commence aux alentours de 500 €, au lieu de 1 000 à 1 500 € auparavant. Nous intervenons sur tous les segments, tout en gardant une vraie qualité technique et bien sûr des produits haut de gamme. Nous faisons aussi beaucoup de sur-mesure, même sur le milieu de gamme. Nous fabriquons en Europe dans nos usines en Allemagne, en Espagne et à Istanbul.

Ressentez-vous déjà les effets de ce repositionnement ?

Stéphane Franck - Oui, nous sommes largement au-dessus du marché en termes de progression et nous sommes en train de gagner des parts de marché. Notre volonté est d'être leader dans quelques années alors qu'aujourd'hui, nous sommes en troisième place. Nous avons des parois qui correspondent plus au marché et surtout, nous avons vraiment l'obsession du client, le satisfaire à 300 %.

Justement, pour les clients professionnels, qu'avez-vous mis en place ?

Stéphane Franck - Pour les négociants, nous avons édité le tarif 2011 comme chaque année, et surtout un tarif rapide de 12 feuillets qui permet d'identifier très rapidement un produit et son prix. C'est simple et très efficace, les négociants attendaient ce type d'outil facile à utiliser.

© Hüppe

Stéphane Franck,
directeur général de Hüppe France

Et pour les installateurs ?

Stéphane Franck - Au quatrième trimestre 2011, nous allons proposer de les fédérer grâce à un club d'installateurs. Pour la partie ludique, le cumul des achats donnera accès à des cadeaux. Mais nous aurons aussi une certification partenaire, avec des formations et une communication spécifique. Nous mettrons en place des ateliers de travail afin de les faire participer au futur de Hüppe, aux évolutions des produits. C'est une grande nouveauté, nous sommes les premiers à le faire dans le monde des parois de douche.

Votre équipe commerciale évolue-t-elle aussi en même temps ?

Stéphane Franck - Quand je suis arrivé il y a deux ans, Hüppe France travaillait avec des agents commerciaux. Maintenant, ce sont presque tous des commerciaux salariés. L'entreprise a ainsi un vrai sens du commerce. Pour le moment, la structure en termes de nombre de personnes n'a pas encore changé, mais nous pensons recruter en 2012 pour accompagner notre évolution. ■

Propos recueillis par Corinne Montculier

Des portes qui s'ouvrent du bout des doigts

© Hüppe

Les parois de douches 501 Design sont équipées de la technique de « soft open/soft close », utilisée pour la première fois par un fabricant d'équipements pour salles de bains. Grâce à un mécanisme à ressort, les portes coulissent silencieusement et sont arrêtées net par des amortisseurs de mouvement avant d'atteindre l'ouverture ou la fermeture complète. Cette technique permet aussi d'actionner la porte par une simple pression sur la poignée.

Finimétal : radiateurs et logiciel, l'objectif basse température

Une gamme de produits performants, un nouveau logiciel de détermination des radiateurs, et prochainement un nouveau site Internet, toutes ces nouveautés de Finimétal visent à répondre à la RT2012 et à la basse température.

© Finimétal

Aurélie Cahagne,
responsable marketing Finimétal

Finimétal, fabricant de radiateurs eau chaude en acier et marque du groupe Rettig, propose une gamme à la fois large et profonde de radiateurs colonnes, de radiateurs décoratifs, de radiateurs panneaux et de sèche-serviettes, ainsi que des systèmes de planchers chauffants rafraîchissants. Finimétal, orienté bureaux d'étude et architectes, propose des appareils qui, tous, sont compatibles au chauffage basse température (chaudière à énergie fossile, PAC, solaire thermique, etc.). Ils répondent en termes d'efficacité énergétique aux exigences de la RT2012, en proposant un coût d'investissement et de remplacement réduit, ils sont faciles à installer, à entretenir, et simples à recycler.

Déterminer les radiateurs

En tant que membre d'Uniclima, Finimétal a participé à l'élaboration du « Guide de dimensionnement des radiateurs », édité par Énergies et Avenir, et parallèlement réactualise son logiciel de détermination des radiateurs Optirad qui est utilisé par les bureaux d'études et les installateurs. Ce logiciel permet de faire le chiffrage/devis d'un chantier, de déterminer le type d'installation monotube ou bi-tubes, d'effectuer un choix entre le besoin de puissance par rapport au besoin de la pièce à chauffer, ou d'optimiser la puissance. Optirad II, nouvelle version de ce logiciel, met l'accent sur l'optimisation de la puissance du système, en phase avec la RT2012 et le chauffage basse température. *« La basse température (avec une entrée d'eau chaude dans le radiateur à une température de 55/45 °C, voire même inférieure) va s'imposer du fait de l'utilisation croissante de chaudières à condensation, en rénovation comme en neuf, et d'une meilleure isolation des bâtiments »*, explique **Aurélie Cahagne**, responsable marketing de Finimétal. Optirad II pourra être commandé et téléchargé sur le site de Finimétal courant septembre.

Panneau T6, puissance et économie d'énergie

Côté produits, Finimétal met en avant deux concepts de radiateurs : le radiateur panneaux T6 et les sèche-serviettes à double rangée de tubes. *« Le radiateur panneau T6 à raccordement central avec son alimentation en forme de T intégré au radiateur assure une meilleure circulation de l'eau chaude sur toute les surfaces de chauffe. Le T6 offre une convection plus agréable, une montée en température rapide grâce à sa puissance de convection élevée, une température de contact homogène sur les faces avant et arrière, une performance thermique plus élevée avec 10 % de puissance en plus et un réchauffement très rapide des pièces. En comparaison avec un radiateur standard, il procure le même rayonnement de chaleur mais avec des modèles plus petits. L'économie est à la fois liée à la réduction de la consommation d'énergie, à la durée réduite du fonctionnement de la chaudière permettant ainsi d'économiser jusqu'à 15 % d'énergie, ce qui permet l'achat d'appareils de plus petit volume »*, souligne Aurélie Cahagne. La tête thermostatique réversible (certifiée CENCER) peut être installée du côté le mieux adapté. De plus, le T6 fonctionne avec une faible température d'entrée, ce qui permet de réduire les pertes d'énergie dans l'ensemble du système de chauffage. Grâce à son alimentation en T il est possible de choisir le modèle de radiateur après la préparation du chantier ou même son changement ultérieur.

© Finimétal

Panneau T6 avec son raccordement central en T, pour une meilleure diffusion de la température, une plus grande facilité de pose et de changement ultérieur.

© Finimétal

Double rangée de tubes pour le sèche-serviettes Chorus

Double rangée de tubes et nouvelle génération de radiateurs

Pour les sèche-serviettes de salle de bains, Finimétal propose une solution basse température qui comprend une rangée de tubes plats disposés de chaque côté du collecteur, afin de combiner encombrement minimum avec un maximum de chaleur dans la pièce. Par ailleurs, au salon ISH de Francfort, a été présenté un nouveau concept de panneau, prévu pour un fonctionnement en basse température qui combine un système hydraulique classique avec une série de petits ventilateurs. *« À ce jour, la date de commercialisation de cet appareil n'a pas été décidée pour le marché français »*. Enfin, Finimétal annonce pour le troisième trimestre 2011 la refonte de son site Internet. ■

Roland Kuschner

Atlantic-Guillot profite du regain d'intérêt de la promotion privée pour le gaz

La marque, spécialisée dans les solutions gaz et ENR pour le collectif, voit revenir vers elle les promoteurs privés en raison du label BBC et de la réglementation. Afin de s'adapter, elle a un programme de recherche important.

Plus que centenaire, la marque Atlantic Guillot est spécialisée dans la conception et la fabrication de systèmes de chauffage et eau chaude sanitaire gaz et ENR pour le collectif au sein du groupe Atlantic.
Une marque importante en terme de chiffre d'affaires, puisque les produits collectifs représentent 10 % du chiffre d'affaires total du groupe. Atlantic Guillot est l'un des deux premiers fabricants de chaudières collectives, qui représentent à eux deux 50 % du marché.
La marque est également importante en termes de développement pour le groupe. *« Nous avons sorti des gammes qui sont à cheval sur le collectif et sur le domestique,* explique **Christophe Thebault,** directeur marketing Atlantic PAC & chaudières. *Nous notons un fort intérêt des promoteurs privés pour le gaz, qui a commencé l'année dernière et qui est en forte progression cette année. Ce retour vers le gaz, au lieu de faire du tout électrique, est lié à la réglementation et au label BBC. Aujourd'hui, pour obtenir le label BBC en collectif, il faut être sur une solution gaz. Et quand une énergie renouvelable est préférable, le solaire tire son épingle du jeu. Pour les opérations collectives, deux options sont possibles : une chaufferie collective, solutions proposées par Atlantic Guillot, ou des chaudières murales individuelles gaz, proposées par d'autres marques du groupe. »*
Ainsi, le modèle Azurinox profite de ce transfert dans le collectif du tout électrique vers le gaz. *« Le marché est en forte croissance et nous le suivons largement,* constate Christophe Thebault. *De plus, c'est un produit que l'on retrouve dans le catalogue collectif mais aussi dans le catalogue domestique. »* Disponible en puissance de 40 à 100 kW, cette chaudière peut notamment être installée en rénovation de chaufferies exigues où se trouvaient des chaudières fontes. Même tendance pour le modèle Condensinox, de moyenne puissance, qui a une image de robustesse et est simple à installer.

Le modèle Azurinox répond aux attentes des promoteurs privés qui reviennent vers le gaz.

Situé dans l'usine de fabrication d'Atlantic Guillot à Pont-de-Vaux (01), le service recherche et développement, œuvre pour l'ensemble du groupe, sur les systèmes collectifs et la production d'eau chaude sanitaire : chaudières gaz sol et murales, production d'ECS, chaudières pressurisées, solaire et tout ce qui est équipement de chaudières. Au total, 5 % du chiffre d'affaires sont consacrés à la R&D.
Les axes de recherches sur les produits sont orientés en fonction de la réglementation. À moyen terme, les enjeux majeurs sont la performance énergétique, l'arrivée des ENR, la réduction de l'impact environnemental des produits lors de leur fonctionnement, mais aussi lors de leur fabrication et du recyclage, l'ergonomie et la simplicité d'utilisation
« Se préparer à la RT2012 veut dire faire des ENR mais aussi réduire la puissance des chaudières, explique **Eric Janvier**, directeur technique chauffage et ECS marché collectif. *Pour s'adapter à la diminution des consommations des chaudières, notre offre commence aujourd'hui à 40 kW. Nous avons fait un travail de réduction des puissances. Nous commençons aussi à entendre parler d'un label rénovation et de mesures de performance en collectif. Parmi la palette de solutions possibles, nous proposons des chaudières 2, 3 ou 4 piquages qui s'adaptent aux installations déjà en place. Le but est d'avoir la meilleure condensation possible ».* Côté ENR, sont à l'étude des solutions thermodynamiques, des PAC, ainsi que la récupération de chaleur des eaux grises et la mini-cogénération. ■

Corinne Montculier

Un site en réaménagement

Tout en continuant la production, Atlantic Guillot a commencé mi-2009 à réaménager l'usine de Pont-de-Vaux (01). L'objectif est de supprimer le stock de produits finis, ce qui permettra de gagner en flexibilité et d'avoir une capacité de production plus importante tout en gardant les mêmes délais de livraison. C'est tout le parcours de fabrication des chaudières qui a donc été revu, depuis la découpe des pièces jusqu'à la peinture et l'assemblage final.
L'opération devrait être terminée fin 2012 pour un coût total de 2 millions d'euros.

Une agence carrelage-sanitaire relookée

VM Matériaux vient de rénover complètement son agence VM Carital Orvault (44), avec une belle exposition sanitaire et carrelage, mise en scène par une architecte d'intérieur. Plus de 1 000 références de carrelage et une soixantaine d'ambiances de salle de bains sont présentées sur 1 200 m². Entretien avec Fabrice Pierson, directeur régional Loire de VM Matériaux.

© VM Matériaux

Fabrice Pierson,
directeur régional Loire
de VM Matériaux.

En quoi ont consisté les travaux ?

Fabrice Pierson - L'agence n'avait pas été relookée depuis une dizaine d'années. Nous n'avons pas touché à la surface, mais nous avons refait le bardage extérieur, repositionné et modernisé notre enseigne aux couleurs de la charte du Groupe. À l'intérieur, les plafonds ont été rehaussés, l'espace a été mis aux normes des nouvelles salles VM Matériaux pour présenter un univers assez large. Au final, la salle d'exposition est plus contemporaine, plus accueillante.

La présentation en sanitaire s'effectue souvent sous la forme de boxes. Qu'en est-il à Orvault ?

Fabrice Pierson - Nous avons deux types de présentation : tout d'abord, des créations complètes de salles de bain, avec des mises en situation sur une quinzaine de boxes mais aussi une quarantaine de présentations sous forme d'extraits, où sont mis en situation sur une façade, un meuble, de la robinetterie, une douche, du carrelage. L'aménagement a été pensé par une architecte d'intérieur, Nathalie Del Maffeo et l'équipe de VM Carital Orvault y a participé activement. L'équipe de l'agence a choisi de présenter des produits répondant aux critères du marché et aux exigences de nos clients. Elle a défini des tendances qui lui semblent être celles qui sont demandées ou celles qui méritent d'être mises en avant.

Quelle est votre clientèle sur cette agence ?

Fabrice Pierson - En termes de visites, ce sont surtout des particuliers, mais plus de la moitié de la facturation est faite à des professionnels. Sur Nantes, nous avons des accords avec des constructeurs, des promoteurs. Nous nous chargeons d'accueillir leurs clients qui viennent faire leurs choix que nous facturons ensuite aux professionnels. Nous travaillons d'ailleurs avec notre agence VM Carital Treillières, qui regroupe les activités plus orientées vers les pros : stockage, équipe commerciale, back office, gestion des commandes. Le particulier vient faire son choix à Orvault, et il arrive fréquemment que la commande soit gérée par Treillières pour des questions d'organisation, de logistique et de disponibilité. Les deux agences sont complètement liées.

La demande des clients est-elle en train d'évoluer ?

Fabrice Pierson - Nous avons en face de nous des personnes qui veulent améliorer à la fois les performances thermiques de la maison et le confort, l'esthétisme. Comme VM Matériaux est sur le marché de la rénovation depuis de nombreuses années, nous pouvons leur apporter des conseils sur l'isolation, les menuiseries. Et nous développons, compte tenu de la demande grandissante actuelle, une offre de produits de chauffage. Nous commençons à distribuer des PAC, des chauffe-eau thermodynamiques, des poêles à granulés. Nous conseillons souvent au particulier de faire réaliser une étude thermique afin d'analyser son besoin et de pouvoir le diriger vers la prestation qui lui conviendra. ■

© Guy Yoyotte Husson

© Guy Yoyotte Husson

Une quinzaine de boxes présentent des univers de salles de bains

Propos recueillis par Corinne Montculier

Un groupe multirégional

VM Matériaux est une entreprise familiale, aujourd'hui présente sur 25 départements du Grand Ouest, sur 5 départements d'Outre-mer ainsi qu'en Chine et au Canada.
Elle comprend notamment 116 agences de négoce de matériaux, certaines généralistes, d'autres spécialisées (couverture, menuiseries, carrelage-sanitaire, bois-panneaux, parquets, outillage, etc.).
30 salles d'exposition sont dédiées au carrelage-sanitaire, comme celle d'Orvault présentée ici.

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 Bolmerou – ♣ (service Cité)
* 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

L'énergie est notre avenir, économisons-la !

EDF bleu ciel

Tribu Énergie, un bureau d'études communicant

Spécialisé dans l'énergie et le développement durable, Tribu Énergie est plus qu'un bureau d'études classique. Il intervient comme un acteur transversal du monde du bâtiment, avec une vision plus large que la simple conception des bâtiments. C'est également un bureau d'études qui s'implique dans toute la filière, comme l'explique Bernard Sesolis, son directeur.

D.R.

Bernard Sesolis,
directeur de Tribu Énergie

> *"Notre bureau d'études est en veille permanente sur les outils de conception, sur les notions de confort, de gestion de l'eau, de gestion végétale."*

Filière Pro - Pour quelles raisons Tribu Énergie a-t-il choisi de se positionner sur le développement durable ?

Bernard Sesolis - Cela fait 35 ans que je travaille autour de cette question ! Je suis venu au bâtiment par le biais du solaire et non l'inverse, comme beaucoup d'acteurs de ce secteur. À la création de Tribu Énergie en 2002, il était donc naturel de continuer sur les économies d'énergie et les énergies renouvelables.

Quelles sont les activités de Tribu Énergie ?

Bernard Sesolis - En tant que bureau d'études, nous intervenons bien sûr dans la conception de bâtiments, avec des architectes, pour des maîtres d'ouvrage, en bâtiments neufs et en réhabilitation, avec le souci que l'usager y trouve son compte mais aussi que l'environnement trouve le sien. Nous avons aussi la particularité d'être très impliqués dans le processus de la mise en place de la réglementation et nous avons participé, en tant que consultants, aux réglementations thermiques 2005 et 2012, au DPE, à différents labels, à l'éco-prêt.

Quelle place cela vous donne-t-il dans la filière du bâtiment ?

Bernard Sesolis - Étant très au fait sur le sujet, nous sommes sollicités par les industriels et les fabricants qui souhaitent trouver des solutions pour faire évoluer leurs produits. Nous organisons aussi beaucoup de formations sur les questions réglementaires et nous participons à la conception de guides. Tribu Énergie fait également de nombreuses expertises dans le cadre de certifications à la demande des organismes de certification pour effectuer des vérifications techniques, notamment sur la qualité des études réalisées dans ce cadre.

Quelles sont les évolutions de vos activités ?

Bernard Sesolis - Travailler uniquement au niveau des bâtiments ne suffisait pas, il fallait étendre nos compétences à l'échelle urbaine, territoriale. Cela aura permis de relativiser notre action sur un bâtiment en fonction de son contexte. Aujourd'hui, nous pensons au projet mais aussi à l'impact sur son environnement. Sur le transport par exemple, ou sur des phénomènes naturels : les règles d'urbanisme prennent en compte le solaire, et imposent à un immeuble de ne pas faire d'ombre à son voisin, mais rien n'est imposé pour le vent. Or, on peut créer des troubles de ce point de vue par la construction d'un bâtiment.

Tribu Énergie a donc des compétences qui vont au-delà de celles d'un simple bureau de calcul thermique ?

Bernard Sesolis - Quand on travaille sur des dossiers comme les bâtiments vertueux d'un point de vue environnemental, cela oblige à avoir une vision plus large que le seul bâtiment. Nous essayons d'avoir une vision transversale des choses. Notre bureau d'études est en veille permanente sur les outils de conception, sur les notions de confort, de gestion de l'eau, de gestion végétale. Et même si nous ne sommes pas aussi spécialistes que d'autres, nous ne pouvons pas rester ignares sur ces questions.

Comment voyez-vous l'avenir du bâtiment ?

Bernard Sesolis - Je ne vais pas être original, le Grenelle a donné une feuille de route. J'espère que nous allons tous passer à l'acte. Il y a beaucoup de formations à faire dans cette phase de basculement des habitudes. C'est une période formidable de ce point de vue, mais qui nécessite de quitter nos a priori. On va nous demander de faire des bâtiments plus performants à des coûts à peine supérieurs. A ce titre, Tribu Énergie défriche, comme tout le monde. ■

Propos recueillis par Corinne Montculier

Tribu Énergie en quelques mots

Le bureau d'études se compose de 17 personnes, essentiellement de formation ingénieur. Il a quatre bureaux, à Paris, Rennes, Lyon et Carnoux-en-Provence. Les activités sont réparties sur des pôles de spécialités complémentaires : réglementations thermiques, conception de bâtiments basse consommation et à énergie positive, audits énergétiques, ventilation, chauffage, climatisation, éclairage, confort d'été, énergies renouvelables.

Chauffage par vecteur air : un partenariat entre Nexilis et GrDF

Yzentis[1], solution intégrée et packagée de chauffage par air chaud et de production d'eau chaude sanitaire, est directement née d'une collaboration entre Nexilis et GrDF. Objectif : équiper 6 000 logements d'ici fin 2012. Explications avec Gilles Gaudin, président du groupe Nexilis et Jean-Sébastien Bisch, ingénieur d'affaires GrDF et pilote opérationnel du Vecteur Air, en charge du partenariat.

© GrDF

Jean-Sébastien Bisch,
ingénieur d'affaires GrDF

© Nexilis

Gilles Gaudin,
président du groupe Nexilis.

Filière Pro - Pourquoi ce partenariat avec Nexilis ?

Jean-Sébastien Bisch - Depuis de nombreuses années GrDF est engagé dans l'accompagnement des parties prenantes : bureaux d'études thermiques, CMI, promoteurs privés, bailleurs sociaux... autour de la réglementation thermique et du développement de nouveaux produits gaz naturel permettant de répondre favorablement aux contraintes BBC RT2005 et RT 2012.

Le contexte du Bâtiment Basse Consommation a ouvert de nouvelles pistes de réflexion. C'est pourquoi GrDF a souhaité s'associer avec un industriel intégré, de la conception au SAV, qui a non seulement une solide connaissance de la distribution par vecteur air mais également le même objectif que GrDF. À savoir, proposer une offre BBC à moindre coût.

Nexilis étant l'industriel le plus avancé sur le sujet, GrDF l'a accompagné en lançant l'offre Yzentis : le gaz naturel associé au vecteur air.

Quel a été le point de départ de cette réflexion commune ?

Gilles Gaudin - Nous avions la volonté d'adjoindre une solution gaz naturel à notre expérience du vecteur air. Nous avons alors anticipé l'intérêt que porte la filière gaz naturel aux constructions affichant un niveau de performance label BBC, incluant notamment la problématique de l'eau chaude sanitaire. Ce contexte haute performance souligne fortement les atouts de la chaudière gaz naturel à condensation associée aux avantages du vecteur air.

Au sein de la filière gaz, c'est un fait, le vecteur air constitue un axe nouveau, en alternative à la boucle d'eau chaude. Nous jouons aussi la carte de la complémentarité avec une solution mixte alliant plancher chauffant sur boucle d'eau chaude en rez-de-chaussée et air chaud à l'étage. Yzentis répond aux attentes du label BBC, nécessite peu de maintenance et se positionne à un prix très compétitif. Le tout au service de l'habitat individuel comme du logement collectif.

Quels sont les termes de ce partenariat ?

Jean-Sébastien Bisch - Nous avons signé un contrat de partenariat avec Nexilis en septembre 2009 pour une durée de 3 ans. L'objectif de cet accord est de porter l'offre Yzentis avec un objectif de 6 000 logements d'ici fin 2012. Nexilis s'est donné les moyens de déployer Yzentis avec une structure dédiée, un site Internet, des études de faisabilité, une équipe de prescription... En mai 2011, ce sont plus de 6 200 prospects et surtout plusieurs logements témoins/tests, neuf ou en rénovation, pour le compte de grands promoteurs et de constructeurs de maisons nationaux, qui laissent envisager un important parc à venir.

Et sur le terrain ?

Gilles Gaudin - Nous mettons en place une équipe commerciale de prescription pour accompagner le lancement de l'offre.

Pourquoi cette offre est-elle pertinente plus particulièrement aujourd'hui ?

Gilles Gaudin - Au cours de ces 15 dernières années, Nexilis a su se forger une solide expérience quant au chauffage par vecteur air. Cette expérience, nous l'avons convertie pour donner naissance au concept Yzentis. Nous sommes sur un marché très mouvant, mais la filière gaz naturel est cependant structurée pour accueillir cette nouvelle approche. Enfin, GrDF a rapidement compris l'intérêt de diversifier l'offre de solutions avec un nouveau principe de distribution de la chaleur.

Quelle est l'innovation principale apportée par Yzentis ?

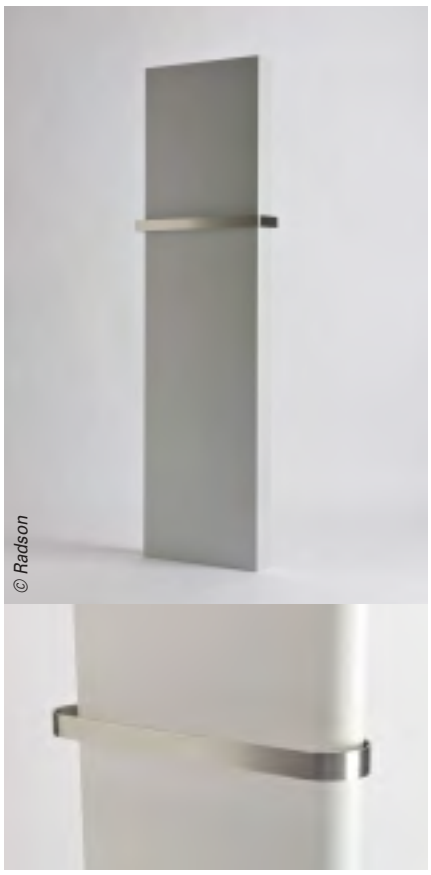
Gilles Gaudin - Outre le fait de rapprocher le vecteur air de la filière gaz naturel, Yzentis a réussi le pari de sortir les équipements techniques de chauffage et de production d'eau chaude sanitaire du champ visuel. À l'heure où le coût de la surface habitable se montre relativement élevé, la chaudière n'occupe plus la cuisine ou un local annexe. Le fait aussi d'adresser une construction BBC nécessite moins de puissance et induit des équipements plus compacts. C'est donc derrière le WC que le système intègre l'habitat, de surcroît en volume chauffé. La solution préfabriquée regroupe en une seule et unique structure, selon le principe du bâti support : le WC suspendu, le mécanisme de chasse, la chaudière l'unité de traitement d'air, la régulation et l'ensemble des éléments de réglage aéraulique, ainsi que les collecteurs de plomberie. ■

Propos recueillis par Michel Laurent

(1) Voir aussi dans ce numéro « Reportage », p. 40.

Retour en grâce des radiateurs eau chaude

Les radiateurs eau chaude que l'on croyait à l'agonie, reviennent sur le devant de la scène, portés par la RT 2005, le label BBC, la RT 2012. Mis au régime basse température, ils sont plus grands, deviennent hybrides, les accessoires évoluent, les thermostatiques deviennent intelligents, et le débat est ouvert pour comment lutter contre le tartre et les boues.


© Radson

Radiateurs design Paros et Tanos de Radson.

Le développement des solutions dites énergies renouvelables : chaudière à condensation, PAC et autres générateurs d'eau chaude basse température notamment avec les solutions eau chaude basse température qui ne sont pas sans incidence sur les radiateurs, leurs tailles et leur fonctionnement. Le choix existe entre radiateur en acier plat ou tubulaire plus esthétiques, en aluminium, en inox ou encore en fonte. L'acier est le matériau le plus employé, avec des fabricants tels que Radson/Finimetal/Rettig, Chappée/Ideal-Standard/Baxi, Acova et Zehnder, etc. En acier, la température du radiateur monte et descend vite. Les radiateurs en aluminium montent vite en température et descendent lentement. L'aluminium s'est développé à proximité de l'Italie et de ses principaux fabricants, Faral, Fondital.

Augmenter les surfaces ?

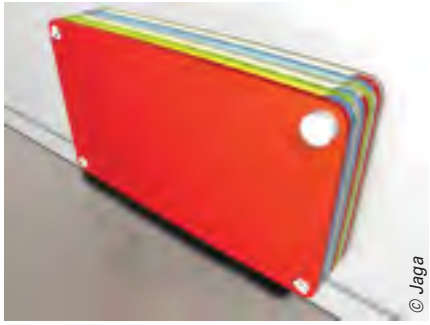
Les radiateurs à eau ont longtemps fonctionné avec de l'eau haute température, entre 70 et 90 °C. En basse température elle est à 45 et 50 °C. L'un comme l'autre offrent un même confort pour l'utilisateur, mais le radiateur basse température va de paire avec un générateur basse température. Avec l'arrivée de la basse température, un nouveau débat s'est ouvert, les uns préconisant d'augmenter les surfaces, donc plus d'encombrement, d'autres affirmant qu'une isolation renforcée n'impliquait pas de changer ses radiateurs, d'autres encore se sont penchés sur une nouvelle génération de radiateurs dits hybrides.

© Zehnder

Charleston de Zehnder joue la carte du sur-mesure, et épouse toutes les formes.

Un guide pour optimiser la boucle eau chaude

L'Association Énergies et Avenir regroupe l'ensemble des professions de la filière chauffage eau chaude. Elle a édité plusieurs brochures : « La rénovation énergétique des maisons individuelles : performances et potentiel des systèmes eau chaude », et le même pour les logements collectifs. Elle a dernièrement publié un « Guide de dimensionnement des radiateurs » (www.energies-avenir.fr), élaboré avec le Cetiat, afin d'accompagner les professionnels dans leur démarche d'optimisation des systèmes eau chaude, et qui vont être confrontés à un marché de remplacement croissant, générateurs basse température et radiateurs confondus.


© Jaga

Radiateur "Play" de Jaga.

Radiateurs basse température

Chappée/Ideal Standard/Baxi, spécialiste du radiateur panneaux en acier plat horizontaux et verticaux et du radiateur fonte (également fabricant de générateurs climatiques), a lancé le radiateur panneau acier Samba Maternelles, une solution dédiée aux crèches, aux écoles, aux maisons de retraite. Sa face avant est non irriguée pour ainsi éviter les risques de brûlures (t° de contact <60 °C). **Laurent Masson**, chef de produit chaudière murale et radiateur de ce fabricant, note *« la nette augmentation des surface des radiateurs - environ 5 éléments en plus sur un radiateur de 20 éléments ».*

Radson (groupe Rettig) fabrique des radiateurs en acier - panneaux et tubes, et met l'accent sur ses derniers modèles Paros (bords arrondis) et Tinos (contour à angle droit), réponses face à la demande croissante de produits design. Ils sont proposés dans plus de 200 coloris RAL. Ce fabricant propose une brochure « Radiateurs Radson pour des système de chauffage basse température » explicite sur les enjeux en cours et ses solutions (radson.com).

Radiateurs hybrides

Acova propose avec le Fassane Neo, son premier ventilo-radiateur® conçu pour les installations basse température en neuf et en rénovation qui nécessitent des radiateurs aux performances élevées pour optimiser le rendement et garantir des économies d'énergie. Cet ensemble ventilo-radiateur

Suite page 30

Les solutions Eco-Déclic

Plus de confort tout de suite, des économies toute l'année !

Eco-Déclic Condensation	Eco-Déclic Isolation	Eco-Déclic Solaire +	Eco-Déclic Bois	Eco-Déclic Pro Condensation

Jusqu'au 30/09/2011 Totalgaz offre jusqu'à **2 800 €*** à vos clients !

L'énergie est notre avenir, économisons-la !

** En cas de cumul des offres Eco-Déclic Solaire +, Isolation et Bois*

TOTALGAZ SNC - 92970 Paris la Défense Cedex - RCS Nanterre 582 018 968 - © Getty, Fabrice Besse, Totalgaz - Brand Advocate

TOTALGAZ

© Finimétal

Ulow, radiateur hybride de Vogel & Noot/Myson/Finimetal.

et chaudière à condensation garantit 20 à 30 % d'économie d'énergie par rapport à une chaudière et une installation classique. Acova Fassane Neo permet d'opter pour des PAC basse température dotée d'un meilleur coefficient de performance (COP) jusqu'alors réservé aux planchers chauffants et aux ventilo-convecteurs.
Daikin qui a été l'initiateur de ces radiateurs hybrides, dispose également d'une gamme de ventilo-convecteurs adaptée à ses PAC et aux groupes d'eau glacée, et faire du rafraîchissement lorsque la pompe à chaleur est réversible.
Jaga propose le convecteur sous plancher Micro Canal destiné à la rénovation (notamment dans les bâtiments haussmanniens où il est difficile de loger un radiateur). D'une hauteur de seulement 6 cm et d'une largeur de 13 cm, il fournit une puissance 1 300 W par mètre linéaire. Équipé d'un ventilateur tangentiel silencieux, il s'installe dans le plancher recouvert par une grille inox alignée par rapport au sol, et est une alternative au plancher chauffant. Jaga propose dans sa gamme,

© Comap

E-Senso, robinet thermostatique électronique de Comap.

© Chappée

Radiateur Samba de Chappée.

le radiateur Play, ludique et très coloré, recouvert de bois, qui est particulièrement destiné aux crèches et aux écoles, et qui peut être doté de mini ventilateurs.
Présenté au salon ISH à Francfort, sur le stand Vogel & Noot - Myson - Finimetal (groupe Rettig), le nouveau panneau Ulow doté de la technologie E2 est destiné à un fonctionnement en basse température. Il combine le système hydraulique classique avec une série de petits ventilateurs mais

Thermostatique électronique et communicant « living connect » et Danfoss link.

également 2 fonctionnalités : fonction de chauffe et de refroidissement.
Le radiateur Hybrid de Valderoma a également pour objet de réduire les pertes thermiques de l'installation et d'améliorer les rendements. Equipé en façade d'un matériau à inertie, le Dual-Kherr, cet appareil, doté de ventilateurs, peut être utilisé en période estivale comme système de refroidissement/rafraîchissement. Son faible besoin en eau (0,8 et 1,6 litres), lui assure une vitesse de réaction élevée et une température stable : le réchauffement de l'eau est plus rapide, de même que la transmission de la chaleur. La masse de l'élément accumulateur sur un appareil en fonte de 1 500 W est de 7,2 kg, et de 15,2 kg pour la pierre Dual-Kherr. En option, une résistance d'appoint permet d'atteindre la température de consigne, et, en demi-saison, de chauffer la pièce sans mettre en marche le générateur d'eau chaude. La fonction booster (ventilateur) permet d'obtenir le rendement maximum de l'appareil qui, très silencieux, s'installe dans une chambre à coucher.

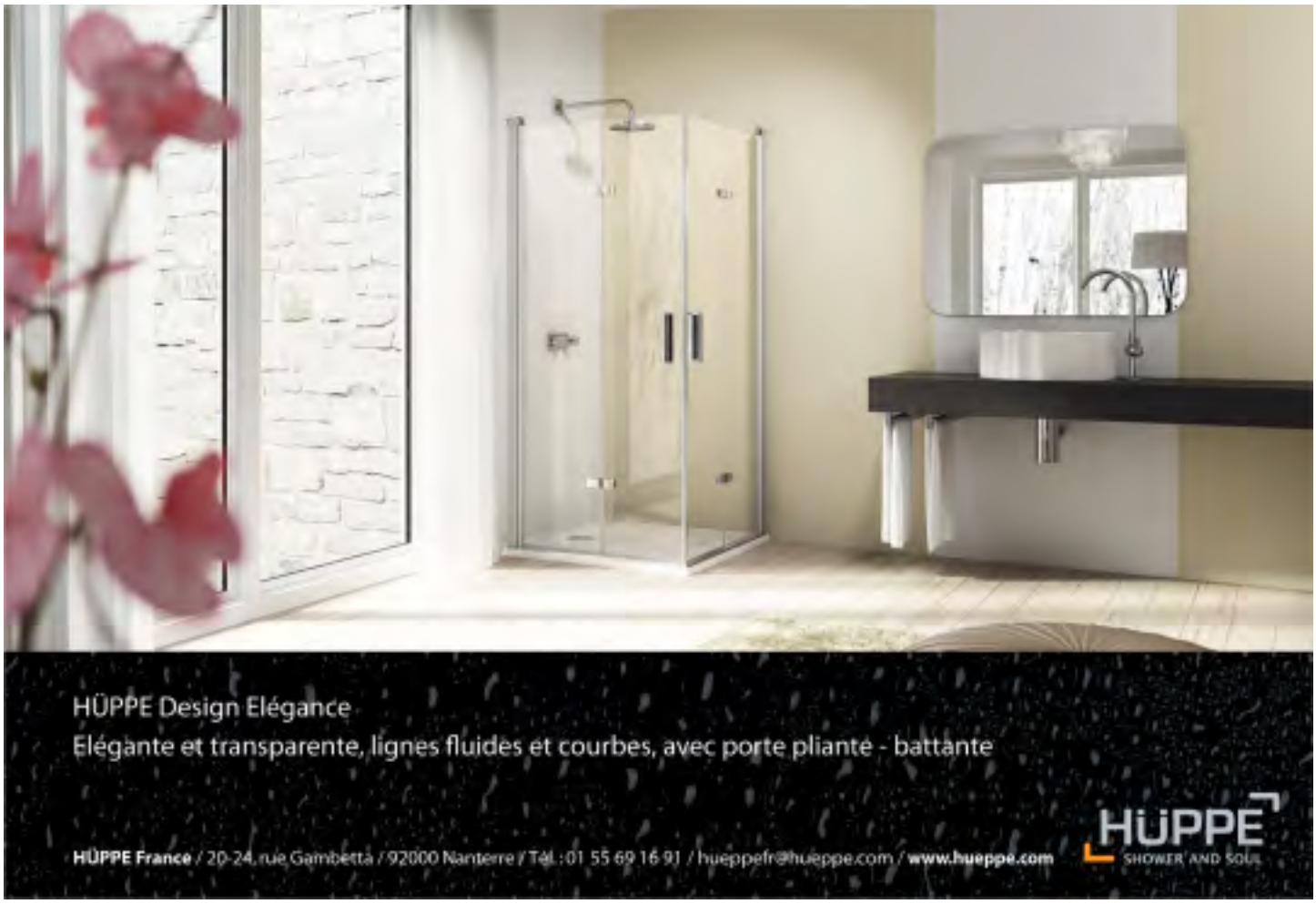
Accessoires pour radiateurs et circuits eau chaude

Les accessoires qui entourent un circuit boucle d'eau chaude mono ou bi-tube (le mono-tube tombé en désuétude pourrait redevenir d'actualité), sont également déterminants pour garantir la pérennité et les performances d'installation que la basse température exige. Les fabricants d'accessoires sont unanimes pour souligner la faiblesse du niveau de formation des installateurs. *« On met de l'argent dans la régulation qui est loin d'être la panacée, faute de savoir équilibrer une installation. La boucle d'eau chaude est une chaîne qui ne peut souffrir la défaillance d'un maillon ; accessoires, équilibrage de l'installation, régulation, traitement de l'eau sont interdépendants. On parle souvent de traiter de façon curative, avec des produits chimiques, un circuit de chauffage, alors qu'il existe des solutions préventives simples ».*

Ventilo-radiateur Acova Fassane Neo.

Un circuit d'eau chaude neuf doit comprendre un système d'expansion fermé, d'un séparateur chargé de collecter les bulles et microbulles d'air, et les boues constituées de particules d'acier qui sont

Suite page 32



© Heimeier

E-Pro d'Heimeier pour programmer les têtes thermostatiques.

captées par un aimant. En cas de remplacement de chaudière, le séparateur de particules est indispensable pour empêcher la formation de boue. L'objectif est de disposer d'une installation exempte d'air et de boues, sans utiliser de filtres qui s'obstruent et qui doivent être régulièrement changés.

Équilibrer

L'équilibrage qui consiste à répartir un même débit dans chaque radiateur est, lorsqu'il est bien conçu, une garantie d'économie d'énergie. *« L'équilibrage hydraulique global est une condition essentielle pour garantir l'homogénéité du système hydraulique »*, avertit **Jean Olivero**, responsable qualité produit chez Tour & Andersson (groupe TA Hydronics). Ce fabricant propose des vannes d'équilibrage et un appareil de diagnostic, le TA-Scope qui, précis, rapide et simple à utiliser, permet de régler et de dépanner l'installation hydraulique durant toute sa durée de vie.
Par ailleurs, adoucir peut être nécessaire en fonction de la dureté de l'eau, pour éviter la formation de tartre. Dans une chaufferie collective de 500 à 600 kW l'adoucissement est recommandé. De même, est recommandé un compteur, disposé sur la conduite retour du chauffage, afin de mesurer les apports d'eau et de contrôler si fuites d'eau il y a.

Des robinets thermostatiques électroniques

La basse température et la recherche des économies d'énergie bousculent aussi le monde de la régulation. Le radiateur dont la vanne manuelle ne s'ouvre ni ne se ferme automatiquement et qui ne détecte pas les sources de chaleur gratuites, appartient au passé, et a été remplacée par le robinet thermostatique à technologie mécanique gaz ou liquide, ce dernier bien que plus lent à réagir est plus fiable, qui, lui, régule automatiquement la température de la pièce. Ces RTH ont une durée de vie d'une quinzaine d'années, et une nouvelle génération de robinets thermostatiques électroniques est en train d'apparaître.
Chez Danfoss, une nouvelle gamme, qui sera commercialisée en septembre, baptisée « living by Danfoss » est constituée de trois appareils : « living design » est doté d'une tête mécanique autonome qui règle la température ambiante, tandis que les robinets « living eco » et « living connect » sont équipés de têtes électroniques, rendant possible le contrôle intelligent du chauffage. « living eco » dispose de deux programmes préinstallés, et « living connect » est une tête électronique commandée par une unité centrale programmable, le Danfoss link CC. Grâce à le technologie Z-Wave sans fil, Danfoss link via son écran tactile couleur, commande les têtes « living connect ». Ces nouveaux appareils qui remplacent les anciens très rapidement, ouvrent jusqu'à 25 % de crédit d'impôt.
Comap propose également, destinés aux sources d'énergie basse consommation, ses robinets thermostatiques à tête liquide Senso pour la régulation des radiateurs des logements BBC. Programmable avec une clé USB sur PC, pratique pour régler un parc de radiateurs en logement collectif, Senso dispose d'un afficheur. Il fonctionne seul ou reliée par radio au thermostat e-Senso WT. Idéal en rénovation pour gérer pièce par pièce au 1/2 degré près. Il limite directement la consommation de la chaudière (économie de 30 % de la facture énergie).
Heimeier (groupe TA Hydronics) a choisi d'ajouter une horloge programmable E-Pro à ses robinets thermostatiques qui permet de régler la température ambiante dans le temps, pièce par pièce, avec détection automatique « fenêtre ouverte ». Son montage s'effectue entre le robinet et la tête thermostatique. Le moteur ne travaille qu'aux points de consignes programmés. Il est surtout destiné aux pièces occupées temporairement : cuisine, salle de bains, séjour ou chambre, et dans les bureaux.

© Fernox

Protector F1, contre la corrosion, le tartre et Cleaner F5, nettoie les circuits emboués (Fernox)

© DR

Le TA-Scope outil de diagnostic de l'équilibrage d'un circuit.

Physique ou chimie ?

Le débat entre la physique qui entend prévenir la formation de tartre et de boue, et la chimie qui met en avant l'aspect curatif d'un désordre dans une boucle eau chaude, est loin d'être tranché. Selon le CSTB, seulement 20 % des circuits eau chaude sont traités, mais cette situation est en train d'évoluer car les problèmes dans les circuits de chauffage augmentent. Les fabricants de générateurs de chaleur préconisent le traitement de l'eau lorsque l'on change de chaudière, ou d'émetteur, sans compter l'entretien régulier. Certains commencent à lier la garantie sur le matériel au traitement de l'eau, car l'absence de traitement entraîne des changements de pièces, et nuit aux performances annoncées. De plus avec la basse température, les canaux d'écoulement sont plus étroits, et le tartre ou des boues se développant à une vitesse foudroyante, peuvent rapidement bloquer et dévaster une chaudière, un circulateur ou un émetteur. À cela s'ajoutent des températures d'eau de plus en plus basse favorisant la prolifération de micro-organismes. Il est de plus nécessaire d'équilibrer l'eau afin d'annuler les processus de corrosion galvaniques liée à la cohabitation cuivre, laiton, fonte, aluminium, tous naturellement corrosifs. Le tartre présent dans une eau dure et non adoucie, l'oxygène dissous dans l'eau, accélèrent la corrosion. Les tubes de type PER, mais dotés de barrière imperméables, ne peuvent supprimer les phénomènes d'osmose entre l'intérieur et l'extérieur, d'où le dépôt de boue.

Nettoyer, désembouer, inhiber

Pour qu'un traitement de protection fonctionne, le nettoyage et le rinçage du réseau évacuent les résidus, huiles, particules métalliques, aussi les réseaux doivent être désemboués avant l'injection d'un produit de protection. Le désembouage s'effectue avec une pompe qui supprime 80 et 90 % des dépôts ; un rinçage en enlève seulement 20 %. Un traitement de protection doit, ensuite, bloquer l'action du tartre, limiter la

corrosion entre métaux. De nombreuses offres existent sur le marché, qui est dominé par des marques comme Sentinel (produit agréé par le ministère de la santé), Climalife-Dehon, Fernox, Cillit, etc. Chacune s'adresse à des marchés spécifiques et propose des solutions non acides comprenant un nettoyant, un désembouant, un inhibiteur de corrosion, des pots à boue, des séparateurs, des filtres, des tests de concentration.

Avec SoluTech, Cillit propose une gamme complète de produits et des matériels pour traiter les circuits de chauffage dans les collectivités et l'habitat. SoluTech est constitué de quatre produits polyvalents pour traiter tous les problèmes de chauffage (entartrage, embouage, corrosion, bactéries...), avec la plus forte concentration en inhibiteur du marché et compatible tous matériaux avec inhibiteur spécifique et performant pour l'aluminium. Les produits sont proposés en un dosage unique sans risque de surdosage, avec une protection 5 ans et plus des circuits sans ajout de produit. Cillit possède, fabrique et développe une des gammes les plus complètes de matériels de traitement de l'eau pour l'habitat (filtres, adoucisseur, dégazeur et séparateur de boues, pompe de désembouage, antitartre, neutralisateur des

© Sentinelle

Inhibiteur X100 de Sentinel.

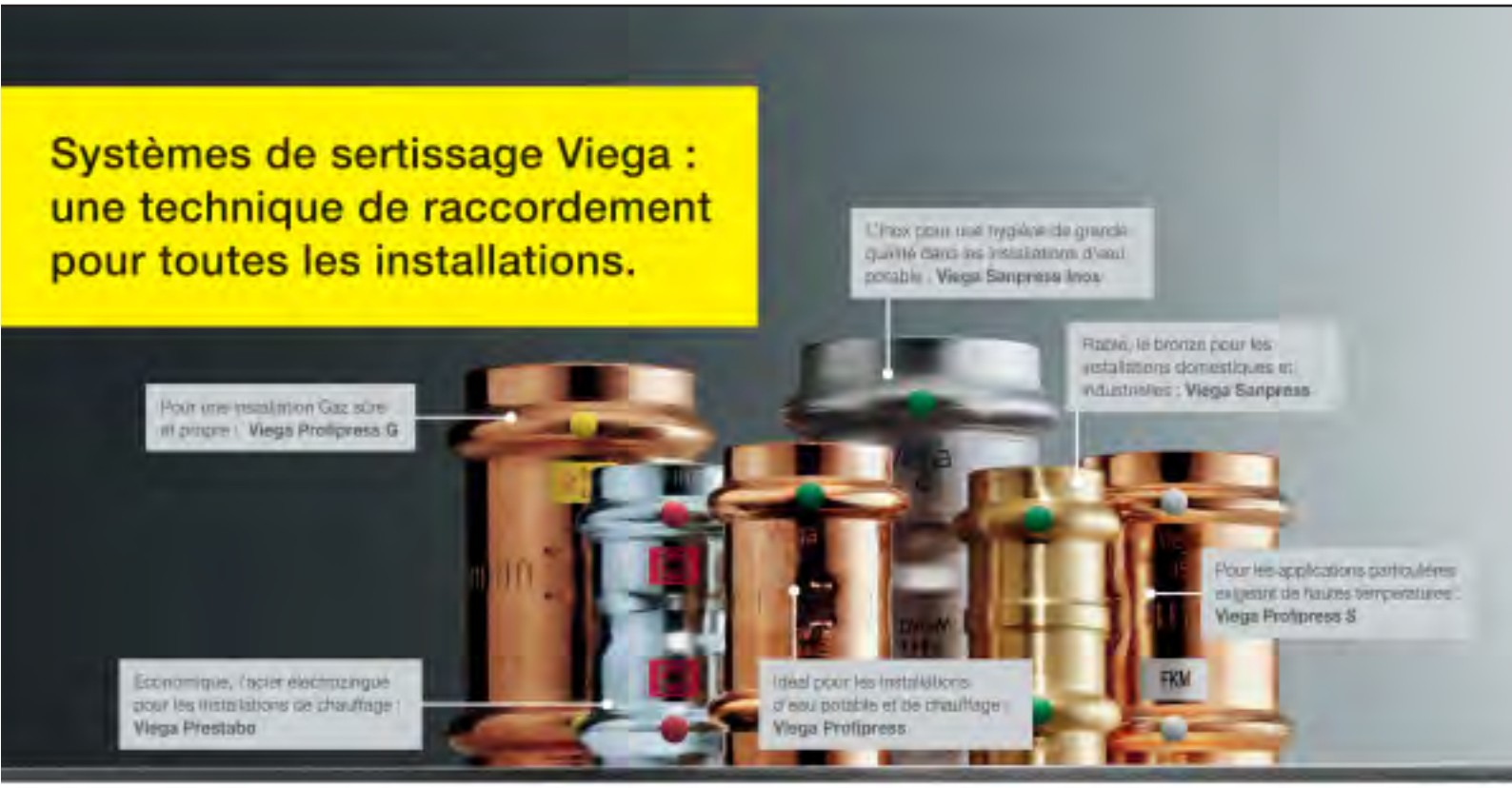
rejets acides de chaudières à condensation, eau de boisson, eau de pluie et puisage), les collectivités et l'industrie (filtres, osmoseur inverse, générateur UV désinfection ECS, Automates d'analyses et de régulation), et les piscines (filtre et motopompes).

Sentinel

Agréés par le ministère de la Santé, les produits de traitement de l'eau du fabricant Sentinel, le leader dans la fabrication de produits de nettoyage et de protection des installations de chauffage central domestique et résidentiel, permettent d'optimiser l'efficacité des installations, de réduire la consommation d'énergie et la production de dioxyde carbone tout en prolongeant la durée de vie de l'installation. Cette gamme comprend des nettoyants : X300 Nettoyant pour éliminer les résidus d'antigel, de flux de brasage et autres débris, dans les installations neuve, et de moins de 6 mois, l'X400 est un désembouant non-acide pour installations existantes, le Nettoyant Superpuissant X800 JetFlo élimine le tartre et les boues dans les radiateurs, les tuyauteries et les échangeurs. Sentinel propose également un neutraliseur de condensat, test de concentration X100, un programme d'analyse de l'eau du chauffage (SystemCheck Test kit), une gamme d'inhibiteur simple (X100) et antigel (X500), un traitement permanent contre le tartre et les bruits de chaudière (X200) et un produit d'étanchéité (Sesi Antitartre).

Fernox propose une gamme complète de produits et services de traitement de la boucle eau chaude. Présentés en bidon et en aérosol à injecter dans le circuit, la gamme comprend les nettoyants Cleaner (bidon en injection simple - 100 % des boues décollées) et F5 (aérosol à laisser agir plusieurs jours - 80 % des boues décollées), les inhibiteurs Protector F1 (bidon) et F1 Express (aérosol) dont l'action est valable 5 ans avec vérification annuelle. Le filtre TF1 capte les boues magnétiques grâce à un aimant, et les non-magnétiques par effet cyclonique. ■

Roland Kuschner



Viega. Une idée d'avance ! Une seule machine suffit pour sertir rapidement et proprement. Le SC-Contur est un gage de sécurité pour toutes les applications. Viega France - Tél. 03 87 24 97 40 - Fax 03 87 24 48 98 - info@viega.fr - www.viega.fr

Pressgun Picco

viega

Qualité de l'air intérieur des ERP : un projet de décret

Le 10 mai 2011, sont tombés deux projets de décrets concernant la qualité de l'air intérieur de certains établissements recevant du public. Le premier concernant la surveillance, le second introduit des valeurs-guides de polluants. Deux avancées importantes en matière de prévention des risques.

L'article 180 de la loi n° 2010-788 du 12 juillet 2010 a introduit une section 3 relative à la qualité de l'air intérieur qui prévoit, notamment, une surveillance obligatoire de la qualité de l'air intérieur pour le propriétaire ou l'exploitant de certains établissements recevant du public lorsque la configuration des locaux ou la nature du public le justifie.
Le projet de décret (mis à la consultation du public jusqu'au 10 juin 2011) vise donc à introduire dans le Code de l'environnement les modifications réglementaires nécessaires à la mise en œuvre de cette surveillance obligatoire.

Un axe fort du plan national santé-environnement

L'amélioration de la qualité de l'air intérieur est un des axes phares du deuxième plan national santé-environnement adopté en Conseil des ministres le 24 juin 2009. Selon le projet, cette stratégie d'amélioration de la qualité de l'air intérieur comporte plusieurs actions spécifiques qui devraient permettre de diminuer significativement les expositions en environnements intérieurs dans les années à venir.

Des valeurs-guides

Autre projet de décret, celui relatif aux valeurs-guides pour l'air intérieur pour le formaldéhyde et le benzène. La loi n° 2008-757 du 1G août 2008 relative à la responsabilité environnementale et à diverses dispositions d'adaptation du droit communautaire dans le domaine de l'environnement a modifié l'article L. 221-1 du Code de l'environnement relatif à la surveillance de la qualité de l'air en y introduisant l'obligation de définir par décret en Conseil d'État des « valeurs-guides pour l'air intérieur », après avis de l'Agence française de sécurité sanitaire de l'environnement et du travail, en conformité avec celles définies par l'Union européenne et, le cas échéant, par l'Organisation mondiale de la santé.

Ce projet de décret (également mis à la consultation du public jusqu'au 10 juin 2011) vise donc à définir la notion de « valeur-guide pour l'air intérieur » et à définir deux premières valeurs-guides pour le formaldéhyde et le benzène.

Formaldéhyde et benzène en ligne de mire

Le formaldéhyde est un gaz incolore, irritant pour le nez et les voies respiratoires à certains seuils, soupçonné d'être cancérogène.
Le benzène est une substance cancérogène aux effets hématologiques, issue de phénomènes de combustion (gaz d'échappement, cheminée, cigarette...).
Cette stratégie d'amélioration de la qualité de l'air intérieur comporte plusieurs actions spécifiques qui devraient permettre de diminuer significativement les concentrations en formaldéhyde et benzène dans les environnements intérieurs dans les années à venir. ■

Dates d'application des valeurs-guides selon le projet de décret

Substance	Valeur-guide pour l'air intérieur [1]	
Formaldéhyde	30 µg/m³ Exposition de longue durée à compter du 1/1/2015	10 µg/m³ Exposition de longue durée à compter du 1/1/2023
Benzène	5 µg/m³ Exposition de longue durée à compter du 1/1/2013	2 µg/m³ Exposition de longue durée à compter du 1/1/2016

[1] Sont concernés les locaux occupés régulièrement situés dans : les établissements d'accueil collectif d'enfants de moins de 6 ans, les établissements d'enseignement ou de formation professionnelle du premier et du second degré, les accueils de loisirs, les établissements sanitaires et sociaux disposant d'une capacité d'hébergement, les établissements pénitentiaires pour mineurs, quartiers des mineurs des maisons d'arrêt ou des établissements pour peines.

RT2012 : précisions administratives concernant les attestations

Une pièce de plus au puzzle de la RT2012 vient préciser les modalités concernant la délivrance des attestations de prise en compte de la réglementation.

Le décret 2011-544 du 18 mai 2011 relatif aux attestations de prise en compte de la RT2012 et de réalisation d'une étude de faisabilité relative aux approvisionnements en énergie concerne les maîtres d'ouvrage, maîtres d'œuvre, constructeurs et promoteurs, architectes, bureaux d'études thermiques, contrôleurs techniques, diagnostiqueurs, organismes de certification, entreprises du bâtiment.

Ce texte paru au J.O.R.F. du 20 mai 2011 précise les modalités de délivrance des attestations de prise en compte de la réglementation thermique et de la réalisation d'une étude de faisabilité relative aux approvisionnements en énergie pour les bâtiments neufs.
Il entre en vigueur pour toutes les demandes de permis de construire déposées à partir du 28 octobre 2011 pour les bâtiments neufs à usage de bureaux, d'enseignement, les établissements d'accueil de la petite enfance et les bâtiments à usage d'habitation construits en zone ANRU. Sont application s'étendra à toutes les demandes de permis de construire déposées à partir du 1er janvier 2013 pour les autres bâtiments neufs à usage d'habitation. ■

Michel Laurent

Belle, Brillante
et Compatible BBC !

COMAP
www.comap.fr

AI an Aalberts Industries company

Auer, la formation pour être autonome

Les nouvelles contraintes liées aux évolutions réglementaires, les nouvelles technologies émergentes d'équipements bouleversent les habitudes de nos clients. C'est la raison pour laquelle Auer s'est attaché à développer des solutions simples et à la portée de ses installateurs.

© Auer

Isabelle Broutin,
responsable formation Auer.

Filière Pro - Quelle est l'activité principale d'Auer ?

Isabelle Broutin - Auer est un fabricant français de solutions de chauffage et d'eau chaude sanitaire pour le logement individuel et collectif et le tertiaire. Auer offre une large gamme de produits : radiateurs gaz, chaudières à condensation gaz et fioul, chaudières électriques et modules de distribution hydrauliques. Auer s'est ainsi diversifié en s'ouvrant aux énergies renouvelables.

Rappelez-nous comment se décline la gamme EnR d'Auer...

Isabelle Broutin - Notre gamme de produits et de solutions Énergies Renouvelables se décline à la fois pour des applications de chauffage et/ou pour la production de l'eau chaude sanitaire par des produits thermodynamiques, solaires ou combinés. La dernière née est une pompe à chaleur haute température à puissance modulante destinée à être installée en substitution de chaudière avec des radiateurs alimentés en haute température soit jusqu'à 70 °C. Pour l'eau chaude sanitaire, nous préconisons une large gamme de chauffe-eau thermodynamiques qui va s'étoffer prochainement avec des ballons muraux de 100 et 150 litres avec raccordement sur l'air extérieur par ventouse.

Quelle est votre fonction au sein d'Auer ?

Isabelle Broutin - Ma mission au sein d'Auer est triple : assurer le conseil technique et l'assistance auprès des installateurs et distributeurs, analyser les attentes de la clientèle auprès du service Recherche & Développement, concevoir et assurer les formations auprès des installateurs.

Quelles valeurs attribuez-vous aux formations ?

Isabelle Broutin - Il s'agit d'un service qui répond à la forte attente de la part des distributeurs et des installateurs qui sont désarmés face à la réglementation thermique 2012 et à la labellisation BBC. La formation, c'est aussi pour chacun, la certitude que les produits et solutions seront bien installés et apporteront les performances escomptées. Il existe encore des incertitudes quant à la version définitive de la RT2012. Il est indispensable de sensibiliser nos clients installateurs sur l'utilisation des fluides frigorigènes, le renouvellement des attestations, le contrôle d'étanchéité annuel des installations de plus de 2 kg de fluide. Côté produits, Auer propose des solutions très performantes et simples d'installation. Les pilotes hydrauliques et de commande intègrent toutes les fonctions de série pour un fonctionnement fiable et des performances durables.

Comment les formations Auer sont-elles dispensées ?

Isabelle Broutin - Elles se déroulent dans notre centre de formation situé au cœur de notre site de production de Feuquières-en-Vimeu (Somme) où se sont succédé plus de 2 000 personnes en 2010, et nous notons un nombre croissant d'inscriptions pour 2011. Nos formations très souvent personnalisées, dispensées à des groupes qui n'excèdent pas une douzaine de personnes et d'une durée de un à trois jours. Auer, agréé organisme de formation, s'attache, pour simplifier la vie de l'installateur, à gérer l'administration des dossiers de formations de l'ensemble de ses stagiaires

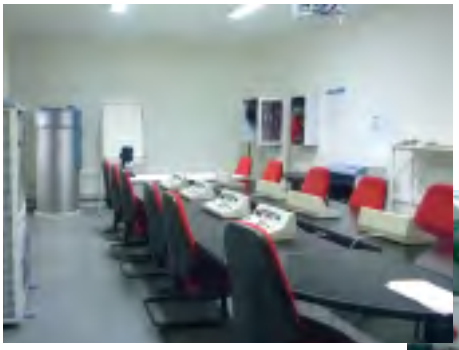
Dans quels sens évoluent les formations Auer ?

Isabelle Broutin - Auparavant, nos formations portaient sur la vulgarisation et le principe de fonctionnement de nos pompes à chaleur et comment les utiliser à bon escient selon les cas d'application. Aujourd'hui, les formations s'orientent plus sur la problématique globale du chauffage dans l'habitat neuf ou existant. Les installateurs viennent chercher des solutions techniques adaptées et performantes, et tout particulièrement pour l'eau chaude sanitaire.

Quels sont les outils de formation qu'Auer propose ?

Isabelle Broutin - Les salles de formation sont équipées de matériel de démonstration et d'installations réelles en fonctionnement. Chaque stagiaire dispose d'un pupitre individuel représentant l'équipement. Il est ainsi mis en situation devant la machine. Nous fournissons des documentations « produits » et disposons de vidéos projecteurs. ■

Propos recueillis par Roland Kuschner



Salle de formation, situé à côté de l'usine d'Auer dans la Somme, avec ballons thermodynamiques Cylia'air.

© Auer

Aperçu du Centre de recherches AUER.

Expérimenter le BBC aujourd'hui pour être prêt pour la RT2012

Constructeur de maisons individuelles dans l'Est, Maisons Claude Rizzon vient d'inaugurer son premier pavillon témoin labellisé BBC-Effinergie à Peltre, près de Metz (57). Le but est de montrer aux futurs clients qu'il est possible d'avoir une maison peu gourmande en énergie et abordable. Pour le constructeur, c'était un moyen de se préparer à la mise en place de la RT2012. Entretien avec Jean-Pierre Monzani, directeur technique de Maisons Claude Rizzon.

Filière Pro - Maisons Claude Rizzon vient de terminer sa première construction BBC-Effinergie. Quelles sont les caractéristiques de ce pavillon ?

Jean-Pierre Monzani - C'est une maison contemporaine de 143 m², sur deux niveaux, avec trois chambres, un garage pour deux voitures et une toiture-terrasse. Elle est chauffée au gaz, avec une chaudière gaz à condensation, un plancher chauffant intégral et des panneaux solaires pour l'eau chaude sanitaire. Nous avons obtenu des performances supérieures aux exigences du label : 0,59 kW/m² par an de consommation d'énergie, au lieu de 0,65 kW/m² dans notre région, et une perméabilité à l'air de 0,36 m³/h/m² au lieu de 0,60 m³/h/m².

Une maison BBC est-elle vraiment différente d'une maison classique ?

Jean-Pierre Monzani - L'étanchéité à l'air est essentielle. À la conception, nous avons donc cherché à mettre dans la partie habitable le plus d'éléments possible pour éviter les passages de conduites qui communiquent avec l'extérieur. Dans cette maison, un cellier isolé, attenant à la cuisine, comprend la chaudière, l'eau chaude sanitaire, ainsi que le départ de tous les réseaux (eau, gaz, électricité). Cela permet de n'avoir qu'un passage de mur depuis les arrivées extérieures.

Et sur les choix des matériaux et équipements ?

Jean-Pierre Monzani - Il existe effectivement des différences sur les matériaux et les règles de mise en œuvre. Il faut à la fois œuvrer sur le bâti, sur le chauffage et sur la ventilation. D'où ici le choix de murs en briques spécialement conçues pour les BBC, une isolation soignée en polyuréthane et en polystyrène expansé. Côté chauffage, nous avons opté pour une chaudière gaz à condensation avec un plancher chauffant sur deux étages. Des panneaux solaires chauffent l'eau chaude sanitaire et la maison est ventilée par une ventilation hygroréglable.

Avec 0,59 kW/m² par an de consommation d'énergie et une perméabilité à l'air de 0,36 m³/h/m², cette maison est au-dessus des exigences du label BBC-Effinergie.

Comment avez-vous travaillé avec les entreprises ?

Jean-Pierre Monzani - Ce sont des entreprises que nous connaissons depuis longtemps, nous avons beaucoup dialogué avec elles. Il faut contrôler ces chantiers de manière un peu plus soutenue que les chantiers classiques. Ici, nous avons effectué un test de perméabilité à l'air intermédiaire, à mi-travaux, ce qui a permis de détecter les points faibles et de former les entreprises.

Quel est l'intérêt pour vous d'avoir construit cette maison aujourd'hui alors que la réglementation n'entre en vigueur que dans un an et demi ?

Jean-Pierre Monzani - Depuis trois ans que nous faisons des études sur le sujet, avec Synergisud, un bureau d'études thermiques, et GrDF, pour savoir ce qu'il fallait modifier sur nos maisons pour arriver au label BBC-Effinergie. Aujourd'hui, nous avons une dizaine de maisons BBC en cours. Pour chaque nouveau projet, nous connaissons à peu près 80 % des exigences. Le bureau d'études thermiques intervient pour optimiser les prestations en fonction de l'altitude, de l'orientation et des ouvertures de la maison. Ces règles de construction seront obligatoires à partir de 2013. En nous y mettant dès aujourd'hui, nous les aurons testées pendant deux ans, ce qui nous donne une longueur d'avance par rapport à ceux qui ne font rien. Nous sommes prêts pour la RT2012. ■

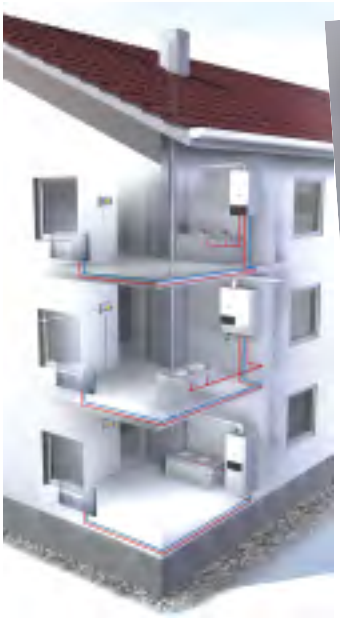
Propos recueillis par Corinne Montculier

Chauffage et production d'eau chaude sanitaire efficaces

La maison témoin de Peltre est équipée d'un plancher chauffant intégral sur les deux niveaux. Une prestation plus haut de gamme que les classiques radiateurs à l'étage. La production d'eau chaude pour le chauffage est assurée par une chaudière murale gaz à condensation Vitodens 200-W de Viessmann. Ses caractéristiques techniques permettent d'atteindre une consommation très basse. Le chauffe-eau solaire, également Viessmann, est alimenté par 4,60 m² de capteurs solaires placés en toiture. Il fournit jusqu'à 60 % de l'eau chaude sanitaire en continu.

La chaudière gaz naturel selon Wolf : une maintenance rapide et efficace

Si la chaudière gaz naturel à condensation assure le meilleur ratio économique au regard de l'investissement, Wolf enfonce le clou en facilitant à l'extrême les opérations de maintenance courante grâce à des solutions techniques concrètes. Des arguments de poids auxquels s'ajoute une garantie de 5 ans. À ce stade, la performance va bien au-delà de l'aspect énergétique et environnemental.



En chauffage seul, mixte instantané ou mixte avec ballon intégré, les chaudières gaz naturel à condensation Wolf permettent de réduire de moitié le temps nécessaire à un entretien courant.

Équipement aujourd'hui mature, la chaudière gaz naturel à condensation offre une solution de chauffage et de production d'eau chaude sanitaire sans compromis lorsqu'il s'agit de dresser le bilan des économies d'exploitation réalisées rapportées à l'investissement initial. Le coût de l'énergie « gaz naturel », parmi les plus faibles sur le marché, en témoigne.
L'économie d'exploitation passe aussi par la maintenance de la chaudière, notamment au travers des visites d'entretien courant. Sur ce point, Wolf a capitalisé les bénéfices du gaz naturel.

20 minutes seulement pour une maintenance courante

Non seulement le gaz naturel reste l'énergie financièrement la plus compétitive, mais il se prête à une maintenance facile et relativement rapide. En effet, Wolf a pris soin de concevoir ses chaudières murales gaz naturel à condensation de façon à simplifier la tâche de l'installateur. Ainsi, en moins de 2 minutes, chronomètre en main, le professionnel accède à l'ensemble des organes de la chaudière, démonte le brûleur et commence à nettoyer le corps de chauffe. Le tout par la face avant et sans aucune vidange de circuit. La facilité d'accès vaut également pour les actions de remplacements de pièces.
À ce titre, la majorité des pièces constituant la chaudière est commune à tous les modèles. Wolf a su concentrer ses efforts sur ce point. De fait, les acteurs de la filière, qu'il s'agisse des distributeurs ou des installateurs, peuvent réduire leur stock et faire preuve d'une plus grande réactivité. Par exemple, Wolf dispose d'une platine électronique identique pour toute sa gamme.
Le poids de la chaudière murale a également été étudié pour permettre à une seule personne d'en faire le montage. Par exemple, le modèle 24 kW ne pèse que 42 kg. Réalisé en aluminium silicium, le corps de chauffe contribue à réduire le poids de l'équipement.

Gain de temps pour l'installateur

Le soin apporté à la conception des chaudières Wolf permet, comme cela est décrit précédemment, de faire gagner un temps précieux à l'installateur lors des opérations d'entretien. À l'échelle de tout un parc de chaudières chez différents clients, le bénéfice financier est loin d'être négligeable pour le professionnel. Cette approche pragmatique montre combien Wolf a su tirer profit de la simplicité de la technologie gaz naturel sur les chaudières à condensation.

Garantie 5 ans

L'ensemble de la gamme de chaudières murales gaz naturel à condensation Wolf fait l'objet d'une garantie de 5 ans (toutes pièces), à la condition d'une mise en service et d'un entretien annuel effectués par un professionnel du SAV agréé par le fabricant. Là encore, cet argument concret vise à réduire les coûts d'exploitation et en tous cas à garantir la tranquillité de l'utilisateur (et indirectement de l'installateur) les 5 premières années suivant la mise en service.

Prête pour l'entretien en 100 secondes !

20 secondes ->	La jaquette est retirée afin d'accéder aux composants de la chaudière ;
40 s ->	L'écrou gaz est dévissé. La canne d'arrivée d'air est retirée. Le flexible de ventilation pression est retiré ;
50 s ->	La goupille d'axe du corps de chauffe est retirée ;
1 minute ->	Le corps de chauffe est déboîté en exerçant un levier sur celui-ci. Dans la foulée, le corps de chauffe est sorti de son enceinte en le faisant pivoter autour de son axe ;
1 mn 10 s ->	Le brûleur est démonté ;
1 mn 15 s ->	Le brûleur est extrait du corps de chauffe ;
1 mn 20 s ->	Le pot de combustion du corps de chauffe est démonté ;
1 mn 30 s ->	Tous les composants de la chaudière sont accessibles par la face avant, notamment grâce au corps de chauffe et au panneau de commande pivotant ;
1 mn 40 s ->	Le corps de chauffe est prêt pour un nettoyage complet sans nécessiter la vidange du circuit.

1 minute -> Le corps de chauffe est sorti de son enceinte en le faisant pivoter autour de son axe.

1 mn 40 s -> Le corps de chauffe est prêt pour un nettoyage complet sans nécessiter la vidange du circuit. Au préalable, le brûleur a été extrait du corps de chauffe, de même que le pot de combustion.

Condensation gaz naturel : la performance incarnée

Fiables, les chaudières gaz naturel à condensation prouvent leur niveau de performance au travers du rendement pouvant atteindre jusqu'à 110 % sur PCI avec les chaudières Wolf. À de telles caractéristiques s'ajoutent plusieurs particularités technologiques développées par Wolf afin d'accroître la fiabilité de l'équipement, le rendement énergétique de l'installation (aussi bien pour le chauffage que pour l'eau chaude sanitaire), de même que le niveau de confort des utilisateurs.

- Les chaudières gaz naturel assurent une régulation de la température de la boucle d'eau chaude, non pas en mode « tout ou rien », mais proportionnellement à la température extérieure ;
- La puissance de la chaudière est modulante de 25 à 100 %, sur l'ensemble de l'offre jusqu'à 100 kW unitaire (400 kW en cascade) ;
- Avec un débit nominal d'eau chaude sanitaire de 1 320 à 1 500 L/mn pour les modèles 24 kW, les chaudières peuvent assurer une surpuissance momentanée pour produire plus d'ECS.

Gaz naturel : une solution adaptée à chaque projet

Le gaz naturel se caractérise par une panoplie d'équipements adaptés à chaque projet : maison individuelle ou immeuble collectif, installation murale ou au sol... Un produit phare : la chaudière à condensation. Avec un rendement utile jusqu'à 110 %, elle garantit un niveau de confort optimal pour le chauffage et la production d'eau chaude sanitaire. La chaudière à condensation permet de réaliser, en outre, des économies d'énergie allant jusqu'à 30 % par rapport à une chaudière classique.

Des arguments en phase avec l'étiquette énergie

Dans le cadre de constructions neuves, les solutions gaz naturel (chaudières à condensation, solaire/gaz...) permettent aisément de disposer d'un logement avec une étiquette énergie A ou B. Dans le parc existant, 70 % des maisons chauffées au gaz naturel sont classées B, C ou D, alors que 70 % des maisons chauffées à l'électricité sont positionnées à des niveaux E, F et G (source : étude Anah, 2008). Dans le cadre d'une rénovation :

- la mise en œuvre d'une chaudière condensation gaz naturel permet de réduire ses consommations d'énergie d'environ 30 % ;
- le gaz naturel apporte une solution fiable et facile à mettre en œuvre qui présente un excellent rapport efficacité/prix ;
- en combinant l'isolation des combles et l'installation d'une chaudière à condensation, le gain énergétique pourrait dépasser 50 % pour les maisons antérieures à 1975.

Une énergie peu polluante

Lorsqu'il s'agit de choisir leur moyen de chauffage, les utilisateurs accordent un rôle grandissant à son impact environnemental. Or, le gaz naturel n'émet, lors de sa combustion, que 234 g de CO_2 par kWh, soit 15 à 40 % de moins que d'autres énergies de chauffage.

Le gaz naturel reste une énergie propre, sûre et facile à mettre en œuvre :

- le gaz naturel émet moins d'oxydes d'azote (NOx) que les autres combustibles ;
- ses émissions de soufre, de particules et de composés organiques volatils (COV) sont quasi nulles ;
- la chaîne du gaz naturel ne produit quasiment pas de déchets et ne consomme/prélève pas d'eau ;
- le gaz naturel s'associe parfaitement et logiquement avec les énergies renouvelables pour limiter davantage encore l'impact environnemental. ■

Coup de pouce pour le contrat d'entretien

La garantie de 5 ans (toutes pièces), assurée par Wolf pour ses chaudières murales gaz naturel, permet à l'installateur de gagner du temps chez son client et pourquoi pas de lui proposer un contrat d'entretien très attrayant ! Cette réduction des coûts de maintenance est une façon confortable de développer les prestations de service...

Gaz naturel : l'énergie compétitive

Parmi les solutions les plus avantageuses pour réduire les consommations, le gaz naturel figure en pole position. Les solutions technologies aujourd'hui disponibles répondent parfaitement aux contraintes de rénovation comme aux constructions neuves.
De plus, énergie primaire efficace, le gaz naturel est abondant et peu polluant en termes d'émissions de CO_2.
Il conjugue des atouts décisifs. Par exemple, son prix défie toute concurrence, face à l'électricité.
Le gaz naturel offre une efficacité en cohérence avec les exigences environnementales puisqu'il émet 30 à 50 % de CO_2 de moins que les autres combustibles.

Yzentis : mariage « gaz naturel et vecteur air » à l'aube de la RT2012

Complémentaire à la boucle d'eau chaude, le vecteur air apporte une réponse adaptée au logement BBC et à la RT2012. Baptisée Yzentis, la solution mise au point par Nexilis en collaboration avec GrDF, consiste en une offre modulaire packagée permettant d'assurer la production et la distribution du chauffage et de l'eau chaude sanitaire. Une preuve que le gaz naturel s'adapte à toutes les configurations de logements individuels ou collectifs, neufs ou rénovés.

Yzentis constitue avant tout une solution de chauffage et de production d'eau chaude sanitaire relativement simple à mettre en œuvre, aussi bien dans le neuf qu'en rénovation.

Yzentis, solution intégrée et packagée par distribution d'air pour le chauffage et l'eau chaude sanitaire, est directement née d'une collaboration entre Nexilis et GrDF. À l'origine de cette réflexion, une analyse poussée du marché et des contraintes de la filière construction avec, pour Nexilis, une valorisation de l'expérience acquise en matière d'installation de système à vecteur air.

La juste réponse avec le gaz naturel

Marier une chaudière à condensation gaz naturel à un principe de distribution par air, marque la mise en place d'une nouvelle offre dans le catalogue des solutions dédiées au bâtiment basse consommation. Yzentis se définit comme une réponse adaptée à une faible charge thermique, à une faible inertie du bâtiment et assurant la production d'eau chaude sanitaire, le tout à un prix accessible par le marché.

Le principe du vecteur air

Le concept Yzentis s'articule autour d'une chaudière à condensation gaz naturel, individuelle ou collective, capable de produire de l'eau chaude à basse température. Cette eau chaude est dirigée jusqu'à une unité de traitement d'air. Dans le cas d'une production centralisée en habitat collectif, deux tubes calorifugés assurent la distribution de l'eau en gaine technique afin de desservir l'unité de traitement d'air de chaque logement. La production étant possible avec une chaudière à condensation gaz naturel collective ou avec des nouveaux systèmes comme la pompe à chaleur gaz naturel à absorption.

Ce concept totalement packagé comprend un module de distribution offrant 4 sorties auquel il est possible d'adjoindre un second module, par exemple pour chauffer un étage.

Cette unité utilise l'énergie de la boucle d'eau pour réchauffer l'air soufflé dans les pièces du logement. Cet air est recyclé et filtré grâce à un ventilateur animé d'un moteur à courant continu et à vitesse variable. Un réseau de gaines permet de canaliser l'air vers les pièces à desservir, toutes équipées d'une bouche multifonction de soufflage/reprise et d'un thermostat radio permettant un contrôle indépendant de la température dans chaque pièce.
Le fonctionnement d'Yzentis reste dissocié de celui de la VMC du logement.

Les bénéfices

- Les utilisateurs bénéficient d'un système de chauffage performant et écologique qui innove en combinant la technologie gaz naturel et le vecteur air.
- Les maîtres d'œuvre et maîtres d'ouvrage simplifient leur mission avec des solutions économiques, industrialisées et parfaitement intégrées. Ces systèmes sont conformes aux exigences du label BBC en neuf comme en rénovation. Les matériels, pré-assemblés en usine, contribuent à simplifier l'installation sur site.
- Les installateurs profitent d'une solution entièrement préfabriquée qui contribue à réduire fortement le temps de pose sur chantier.

Le vecteur air

La diffusion d'air est une solution très bien adaptée aux constructions BBC. Elle permet un fonctionnement avec peu d'inertie thermique. Le système s'arrête et se remet en route très rapidement. Il assure la remise en température rapide des pièces afin de garantir une gestion optimisée du confort des occupants.

La chaudière gaz naturel et le module de distribution sont entièrement intégrés en partie supérieure du bâti-support des WC.

- Les gestionnaires disposent d'un parc de solutions pour lequel la maintenance est rationalisée et l'accès facilité. Ils disposent de capacités de comptage individuel de l'énergie.
- Les utilisateurs bénéficient d'un système simple, fiable, performant, esthétique et packagé.

Une énergie en phase avec la RT2012

Les solutions thermiques au gaz naturel permettent aux constructeurs d'atteindre les labels de performance énergétique les plus élevés en maîtrisant leurs investissements et limitant les émissions de CO_2.

Les composants d'Yzentis

Véritable local technique compact et adapté au logement, le module « tout en un » Yzentis rassemble les trois éléments nécessaires à la production d'eau chaude sanitaire et au confort thermique :

- **Une chaudière gaz naturel à condensation,** d'une puissance allant jusqu'à 6 kW en chauffage et jusqu'a 28 kW en production d'ECS. Elle optimise le rendement énergétique de l'installation. Nexilis dispose d'un catalogue de chaudières compatibles Yzentis, issues de l'offre des principaux fabricants présents sur le marché ;
- **Un système « haute technologie » de traitement d'air.** Celui-ci allie confort et simplicité d'utilisation. Un moteur électrique à commutation électronique contribue de part son haut rendement à réduire la consommation énergétique. L'unité de traitement d'air est disposée verticalement à coté de la chaudière dans le cas de la solution « tout en un ». Celle-ci est ajustable suivant la hauteur du local, afin de pouvoir desservir le réseau de gaines en faux plafond.

En habitat collectif, lorsque la chaudière est commune à plusieurs logements, l'unité de traitement d'air peut prendre la forme d'une centrale plafonnière disposée horizontalement en faux plafond. Son faible niveau sonore et ses dimensions réduites en font un produit adapté aux installations résidentielles ;

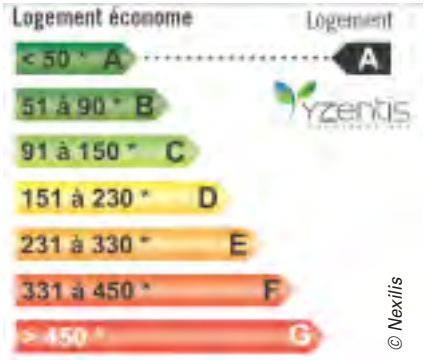
- **Un bâti support préfabriqué.** Sa conception industrielle en fait un produit « prêt à poser ». Possibilité d'un large choix d'habillages pour s'adapter sans contraintes à toutes les ambiances et configurations d'appartement. Disposé au-dessus de la partie plomberie comprenant mécanisme de chasse, support WC et collecteur de plomberie, le bloc chaudière occupe une largeur de 900 mm par 380 mm de profondeur.

ECS : large choix de configurations

Les chaudières mises en œuvre dans le cadre de l'offre Yzentis assurent une production d'eau chaude sanitaire par micro-accumulation. Cependant, la RT2012 introduit la perspective d'un minimum d'énergie renouvelable pour les maisons individuelles. En réponse à ce besoin et selon un schéma de principe simple, Yzentis peut recevoir des capteurs solaires afin de préchauffer l'ECS via un ballon tampon incorporé dans la structure bâti-support « tout en un ». Une deuxième solution dédiée à l'habitat collectif dans le cadre d'une chaudière commune, devrait arriver sur le marché fin 2011.

Solution collective à comptage individuel

La solution « chaufferie collective » élargit les perspectives d'Yzentis et optimise l'espace utile en limitant les contraintes techniques au seul passage de deux tubes dans la gaine technique de l'immeuble. L'équipement collectif ne consomme pas d'espace supplémentaire car il est souvent installé dans des locaux en sous-sol. Cette solution permet d'individualiser les consommations d'énergie. Ce comptage relève la consommation réelle de chaque appartement pour mieux maîtriser les dépenses énergétiques. La configuration de l'installation collective reçoit, au choix, une chaudière gaz naturel à condensation ou une pompe à chaleur gaz à absorption.



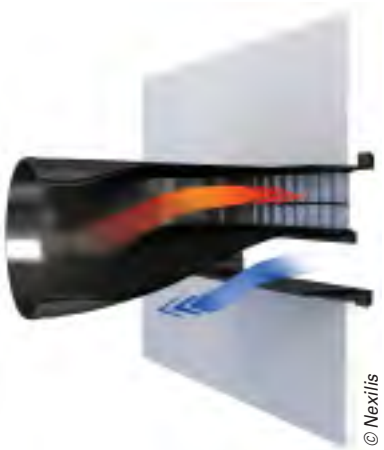
Yzentis permet d'atteindre le niveau de performance BBC-Effinergie. Le concept est également en phase avec la RT2012.

Rénovation et vecteur air

Yzentis s'adapte aussi aux projets de rénovation des logements au travers de 2 solutions complémentaires illustrant la modularité du concept :

- production avec une chaudière à condensation gaz naturel individuelle ou collective ;
- distribution : avec un module de traitement d'air vertical, préconisé pour les opérations de réhabilitation lourdes ou un module horizontal pour une réhabilitation simplifiée avec intégration en faux plafond.

Dans le cas d'une chaudière collective, l'installation se concentre sur les parties communes de l'immeuble. Avec l'aménagement du faux plafond, l'installation est réalisée en 2 jours réduisant ainsi les nuisances pour les occupants. ■

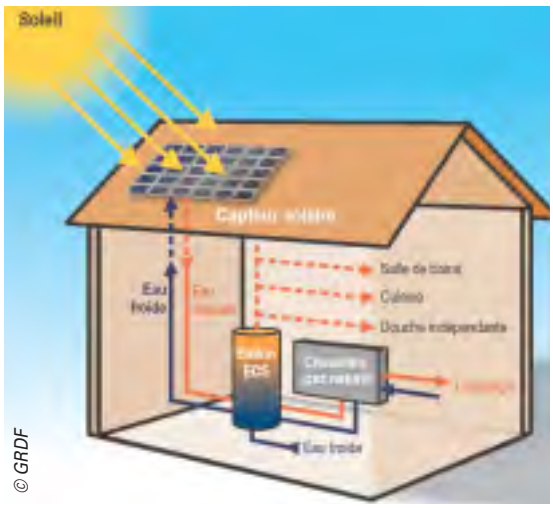


Chaque bouche assure à la fois le soufflage de l'air chaud amené par la gaine, et la reprise. La reprise s'effectue directement par le faux plafond, sans gaine. Les bouches disposent également d'un manchon de raccordement permettant d'assurer une fonction d'apport d'air neuf (VMC double flux).

RT2005 : Yzentis en phase avec le moteur de calcul

Dans le cadre de la réglementation thermique, la solution Yzentis est directement prise en compte par le moteur de calcul de la RT. Il suffit de sélectionner « chaudière gaz naturel à condensation » ou « pompe à chaleur gaz naturel à absorption », et de préciser le choix du vecteur air.

Constructions neuves et RT2012 : condensation gaz naturel et solaire thermique



© GRDF

Lors de la construction d'une maison individuelle, choisir une solution gaz naturel à condensation, éventuellement couplée à un chauffe-eau solaire, garantit un niveau de performance élevé et durable. Les technologies éprouvées alliant gaz naturel et énergie solaire répondent dès à présent aux obligations de la RT2012. Gage de performance et de confort pour les projets actuels et à venir.

Le couplage "solaire + gaz naturel" apporte une réponse en phase avec les obligations de moyens définies par la RT2012.

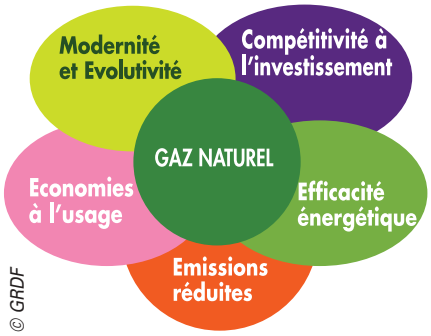
En France, tous secteurs confondus, le bâtiment représente 43 % des consommations d'énergie primaire et induit 25 % des émissions de gaz à effet de serre (dont 64 % pour le logement). D'où l'enjeu pour les nouvelles constructions.
Dans le secteur de la construction neuve, il est possible d'agir efficacement dès la conception en choisissant une énergie dont le coefficient de conversion[1] est peu élevé, tel que le gaz naturel. L'utilisation directe du combustible confère aux solutions gaz naturel un excellent bilan énergétique sur le plan de la préservation des ressources. Le recours en parallèle à l'énergie solaire, ne fait qu'amplifier les bénéfices apportés par le gaz naturel, été comme hiver.

Crédits d'impôts incitatifs

Les performances du gaz naturel sont agrémentées de conditions incitatrices à l'investissement : selon la Loi de finance 2011, les particuliers bénéficient d'un crédit d'impôt de 13 % pour l'installation d'une chaudière gaz naturel à condensation et de 45 % pour un CESI (chauffe-eau solaire individuel).

Réponse à la RT2012

Le duo « solaire + gaz naturel », souvent mis en œuvre dans le cadre de réalisations BBC RT2005, apporte une réponse toute aussi satisfaisante à la future réglementation thermique. En effet, la RT2012 développe des exigences de moyens définies par l'arrêté du 26 octobre 2010 (art.16). Parmi les choix possibles, ce texte précise notamment que toute maison individuelle ou accolée doit soit comporter une production minimum d'ENR tout usage de 5 kWh/m².an, soit un système de micro-génération ou un réseau de chaleur. À ce titre, l'eau chaude sanitaire solaire (avec un minimum de 2 m² de capteurs) ou thermodynamique est une des solutions à envisager. En outre, la RT 2012 définit également des obligations de résultats parmi lesquelles le respect d'une consommation énergétique maximale de l'habitation (en fonction du profil d'habitation et de son lieu). Or, le couplage « solaire + gaz naturel » constitue encore une fois une réponse efficace vis-à-vis de cette exigence..



© GRDF

Le gaz naturel remplit sa mission de performance à de multiples niveaux.

Place au gaz naturel en maison individuelle

Aujourd'hui, le gaz naturel permet d'atteindre de hauts niveaux de performance énergétique avec les pratiques constructives standards actuelles. La chaudière à condensation permet d'obtenir un label BBC RT2005 et, de fait, d'atteindre les objectifs de la RT2012. Sans oublier que le gaz naturel répond à de multiples besoins tout en procurant un haut niveau de confort : chauffage, production d'eau chaude sanitaire, cuisson... Au travers de sa gamme complète, l'offre Atlantic permet de répondre à la majorité des besoins (eau chaude sanitaire accumulée ou micro accumulée) tout en réduisant les consommations d'énergie pour réaliser de réelles économies. Les rendements s'étendent jusqu'à une valeur de 108 % sur PCI pour la gamme condensation.

La condensation championne de la performance

Conçues pour équiper les maisons individuelles, les chaudières murales Idra Condens d'Atlantic assurent le chauffage et la production d'eau chaude sanitaire. La condensation permet de valoriser la quasi-totalité de l'énergie issue du gaz naturel et donc d'obtenir des rendements de 15 à 20 % supérieurs à ceux de chaudières standards. De plus, grâce à un brûleur à pré-mélange total, la chaudière reçoit un dosage comburant/carburant permettant une combustion dite « parfaite », ces chaudières sont particulièrement économes en énergie.
Enfin, la condensation entraîne également une diminution des rejets polluants tels que gaz carbonique ou l'oxyde d'azote (CO < 39 mg/kWh et NO x < 45 mg/kWh).
Une sonde extérieure, livrée en série, contribue à maintenir constante la température du logement, quelles que soient les conditions climatiques. De quoi apporter un confort supplémentaire et faire économiser jusqu'à 10 % de la facture énergétique.

Chaudière murale, l'Idra Condens délivre une puissance de 5,9 à 24,4 kW, en version micro-accumulation, ballon intégré de 60 L ou ballon séparé de 100 L à disposer à côté de la chaudière.

Idra Condens peut s'associer à un CESI (chauffe-eau solaire individuel) de capacité 300 ou 400 litres (commercialisation d'un ballon de 200 litres en septembre 2011).

Le gaz naturel en phase avec l'étiquette énergie

Dans le cadre de constructions neuves, les solutions gaz naturel (chaudières à condensation, solaire/gaz...) permettent aisément de disposer d'un logement avec une étiquette énergie A ou B.
Dans le parc existant, 70 % des maisons chauffées au gaz naturel sont classées B, C ou D, alors que 70 % des maisons chauffées à l'électricité sont positionnées à des niveaux E, F et G (source : étude Anah, 2008).

Le choix efficace

Associée au gaz naturel, énergie complémentaire fiable, économique et disponible à long terme, l'énergie solaire permet de minimiser les rejets de CO_2 dans l'atmosphère et de réduire sa facture énergétique. Ce couplage permet de stocker et de restituer l'énergie solaire tout en garantissant le confort d'une eau chaude sanitaire toujours disponible.
Le complément d'énergie apporté par le gaz naturel intervient notamment en hiver, et sans pour autant générer plus de CO_2 pendant cette période de l'année.

Alliance réussie du gaz naturel et du solaire

Avec un rendement de 108 % sur PCI, Perfisol Hybrid Duo permet de récupérer environ 15 % d'énergie supplémentaire par rapport à une chaudière haut rendement classique. Son principal atout réside cependant dans l'intégration avec un CESI à haut rendement : un ballon à double serpentin d'une capacité de 180 litres et des capteurs solaires haute performance (rendement > 80 %) assurent une couverture solaire minimale de 50 % des besoins (soit 50 litres d'eau à 40 °C par jour et par personne).
Particulièrement compacte et accessible, cette solution gaz naturel bénéficie d'un niveau d'intégration poussé de tous ses composants (CESI, vases d'expansion, kit plancher chauffant optionnel...) sous un unique habillage.
Côté chaudière, une puissance modulante de 5 à 24 kW permet de s'adapter à tout type de chantier (neuf ou rénovation).

Une régulation intégrée

Perfisol Hybrid Duo est équipée de série d'une régulation sur la température extérieure pour des économies d'énergie sans sacrifier le confort. La régulation gère également l'eau chaude sanitaire et le circuit solaire : dès que l'apport d'énergie solaire devient insuffisant, la chaudière gaz naturel assure la relève. Perfisol Hybrid Duo, constitue la garantie d'un confort en eau chaude sanitaire par tous les temps, en garantissant un débit spécifique de 22 litres/min.

Facilité d'installation

Concernant l'aménagement des espaces intérieurs de la maison, Perfisol Hybrid Duo assure un gain de place non négligeable grâce à l'intégration poussée des composants sous l'habillage de la chaudière.
Pour l'installateur, le gain de temps sur chantier est appréciable. Car la chaudière est livrée montée avec un pré-réglage d'usine. En d'autres termes, elle est prête à fonctionner. La station solaire est quant à elle intégrée sous l'habillage et déjà raccordée. La régulation intégrée simplifie au maximum les procédures de mise en route.

Maintenance limitée

Le système de chauffage d'appoint de l'eau chaude sanitaire par serpentin réduit l'entartrage et les opérations de maintenance en comparaison à l'utilisation d'un échangeur à plaques. Le système Anti Corrosion Intégrale (ACI) à anode titane assure la pérennité du ballon. Par ailleurs, capteurs et ballon sont protégés contre la surchauffe, grâce à la régulation. Un débulleur intégré à la chaudière supprime toute intervention de purge manuelle au niveau des capteurs.

Compact, totalement intégré sous l'habillage et esthétique, Perfisol Hybrid Duo assure le chauffage et la production d'eau chaude sanitaire de la maison. Le chauffage est issu de la chaudière gaz à condensation haut rendement, tandis que l'ECS profite en priorité de l'énergie recueillie par le capteur solaire. Perfisol intègre d'origine le ballon et la régulation pour assurer un débit d'eau chaude de 22 litres/minute, en phase avec les besoins d'une famille de 4 personnes. Un ou deux capteurs thermiques sont disposés en toiture. L'ensemble se distingue par sa rapidité d'installation.

De telles dispositions et le soin apporté à leur réalisation ont contribué à ce que la partie solaire de Perfisol Hybrid Duo bénéficie du label de qualité « Ô Solaire » attribué par l'association Énerplan. ■

[1] Multiplié à l'énergie finale consommée, le coefficient de conversion permet de déterminer la quantité totale équivalente d'énergie primaire. L'énergie primaire prend notamment en compte les pertes de transport et de distribution. En France, ce coefficient est de 1 pour le gaz naturel et de 2,58 pour l'électricité.

La PAC réversible selon Geminox

Geminox ajoute à son catalogue Ecolane AE MB, une nouvelle gamme de PAC air/eau réversibles avec appoint électrique pour le neuf et en relève de chaudière pour la rénovation. Une nouveauté qui vient naturellement s'insérer dans l'offre ecoefficence du fabricant, qui regroupe tous ses produits respectueux de l'environnement. Jospeh Colantuono, responsable produits de Geminox, nous décrit cette gamme de PAC.

© Geminox

Les PAC Ecolane AE MB sont composées d'une unité intérieure, qui s'installe dans un garage ou un cellier, et d'une unité extérieure issue de la climatisation.

Filière Pro - Quelles sont les caractéristiques de Ecolane AE MB ?

Joseph Colantuono - Il s'agit d'une gamme de PAC air/eau réversibles split basse température, qui couvre des puissances de 8 à 16 kW. Il existe notamment des versions monophasées de 8 à 16 kW, ce qui donne à ces PAC un gros avantage pour équiper les maisons neuves de taille importante. Ces PAC sont basées sur la technologie inverter et modulent la puissance en fonction des besoins.

Ces modèles sont-ils destinés uniquement au neuf ?

Joseph Colantuono - Non, pas du tout. L'unité intérieure est composé de deux modules hydrauliques, un modèle avec appoint électrique, qui convient donc effectivement au marché de la maison neuve, et un modèle conçu pour faire de la relève de chaudière et donc plutôt en rénovation d'une installation déjà en place. Un bypass intégré permet le raccordement sans problème même s'il existe déjà une pompe de circulation sur la chaudière en place.

Comment fonctionne la régulation de ces PAC ?

Joseph Colantuono - Elle s'effectue en fonction de la température extérieure. Dans le cas d'une installation existante, la chaudière ne se met en route que quand la PAC ne suffit plus à couvrir les besoins. Cela permet des économies importantes surtout en mi-saison.

Ce sont des modèles réversibles. Comment fonctionnent-ils en rafraîchissement ?

Joseph Colantuono - Il suffit de les brancher sur un circuit de plancher chauffant/rafraîchissant ou des ventilo-convecteurs. Le fonctionnement est sécurisé par une sonde d'humidité, branchée sur les canalisations de départ et qui contrôle la température de départ. Elle permet d'éviter ainsi la condensation, soit en coupant le rafraîchissement soit en remontant la température de l'eau. Ce genre de contrôle est assez rare sur le marché.

Comment se posent ces PAC ?

Joseph Colantuono - Les modules sont livrés prêts à installer, déjà fermés et montés. La liaison entre l'unité intérieure et l'unité extérieure est frigorifique. Pour l'eau chaude sanitaire, le module est également prêt à être branché.

Qu'est-ce qui différencie Ecolane AE MB d'autres PAC réversibles ?

Joseph Colantuono - Le prix ! L'unité extérieure est issue des techniques de la climatisation et bénéficie d'un effet de masse pour la production, ce qui permet à Ecolane AE MB d'avoir un positionnement prix très attractif.

Et comment cette gamme est-elle vendue ?

Joseph Colantuono - Comme l'ensemble des produits de notre catalogue, par le réseau de négociants. ■

Propos recueillis par Corinne Montculier

Une mise en avant du respect de l'environnement

© Geminox

Ecoefficience est une signature qui identifie toutes les solutions de chauffage et de production d'eau chaude respectueuses de l'environnement de Geminox. « Nous l'avons créée l'année dernière, *explique* ***Florence Drouault****, responsable marketing et communication de Geminox,* afin de promouvoir le fait que la marque s'engage sur les enjeux environnementaux ». *Elle permet aux clients d'identifier facilement les solutions de confort ultra-économes en énergie et écologiques.* « Au-delà du concept et de l'image, nous avons voulu rendre ce discours tangible », *poursuit Florence Drouault. Sur le terrain, les commerciaux de Geminox ont rencontré les grossistes, le but étant d'établir des engagements réciproques finalisés par une charte de partenariat avec des objectifs opérationnels concrets : des show-rooms avec les produits en démonstration, des formations, des PLV, et quantité de ventes. La marque crée également des partenariats avec des installateurs* « qui sont prescripteurs de notre marque », *explique Florence Drouault.* Nous allons les mettre en avant sur notre site Internet, nous leur transmettons les demandes de devis ». *Les particuliers ne sont pas oubliés, avec la mise en place d'actions comme des offres de remboursement ou des chéquiers. Un site internet est dédié à écoefficience : www.geminox.ecoefficience.fr.*

© Salmson

Salmson fait face aux évolutions réglementaires

Gros consommateurs d'électricité, les circulateurs de chauffage doivent répondre à la nouvelle réglementation européenne ErP (Energy related Products) obligatoire à partir du 1er janvier 2013. Anticipant cette réglementation, Salmson a étoffé sa gamme de circulateurs haut rendement et aide les artisans et les distributeurs à s'adapter à cette évolution.

Considérés comme l'un des équipements les plus énergivores, les circulateurs de chauffage et les moteurs de pompes sont soumis à la directive européenne ErP qui concerne tous les produits étant en lien avec l'énergie et qui prévoit un calendrier d'application spécifique pour ces deux catégories.
Avec cette nouvelle réglementation, la fabrication et la commercialisation des meilleurs circulateurs (hors ECS et produits intégrés) de classe énergétique A actuels, seront obligatoires à partir du 1er janvier 2013. À cette même date, l'étiquetage énergétique disparaîtra et sera remplacé par l'indice EEI (Energy Efficiency Index). Plus cet indice est proche du zéro, meilleur est le rendement énergétique du circulateur. Pour les circulateurs, l'indice devra être inférieur ou égal à 0,27 au 1er janvier 2013, et en 2015, l'exigence sera accrue (EEI≤0,23).

Jusqu'à 90 % de consommation électrique en moins

« Face à ces obligations, Salmson apporte une double réponse en termes de produits et de services. Nous proposons une gamme de circulateurs déjà conformes aux différentes étapes de la directive ErP », explique **Julien Lefèvre**, responsable études et marchés de Salmson. Le circulateur Siriux, destiné aux bâtiments collectifs (bureaux, écoles, cliniques, etc.), dispose d'un moteur à technologique ECM « Electronically Commuted Motor » qui, associé à la variation électronique de vitesse, permet de réduire jusqu'à 80 % la consommation électrique par rapport à un circulateur standard.
Pour les bâtiments résidentiels, le Siriux Home est équipé de la même technologie et permet de réaliser jusqu'à 90 % d'économies d'énergie. *« Ces circulateurs ne craignent pas les problèmes de gommage : le couple moteur est cinq fois supérieur à un produit traditionnel. De plus, le Siriux Home possède une fonction dégazage pour décoincer les bulles d'air piégées dans l'installation de chauffage »*, ajoute Julien Lefèvre.

© Salmson

Pour le bâtiment résidentiel, le circulateur Siriux Home répond, dès à présent, à l'ensemble des exigences de la directive ErP.

Janus de l'Industrie pour le Siriux Home

En 2011, pour la première fois de son histoire, l'Institut Français du Design a attribué le Janus de l'Industrie ainsi que la mention « écodesign » à un circulateur de chauffage : le Siriux Home. Ce label, décerné depuis 1953, récompense les produits pensés, dès leur conception, pour apporter un bénéfice réel à l'utilisateur.

Accompagnement des clients

La directive ErP va modifier les habitudes de pose des plombiers/chauffagistes et le portefeuille de produits des distributeurs. Salmson a décidé d'accompagner sa chaîne d'achat face à cette évolution, en lançant un Programme Artisans « SalmsonPass » et en allant à la rencontre de ses clients via deux Réunions Distribution (en mars à Paris et à Lyon) et deux Road-Shows Artisans (en avril à Rennes et à Bordeaux).

Assistance, informations et formations pour les artisans

Le Programme Artisans a été élaboré à partir d'une enquête auprès d'un millier artisans qui a montré que 70 % ignoraient la réglementation ErP, que 80 % n'avaient jamais posé de circulateurs de Classe A, et aussi que 80 % souhaitaient entretenir une relation directe avec le fabricant.

© Salmson

Julien Lefèvre,
Responsable Études et Marchés Salmson.

Les artisans ont également exprimé trois besoins : l'accès à une assistance technique, à des formations et à une information régulière sur l'actualité du marché.
Ces études ont conduit Salmson à proposer, gratuitement aux adhérents SalmsonPASS, l'accès à la cellule technique le « Fil Rouge » accessible depuis un numéro vert, des formations dédiées concernant : le chauffage, la surpression et le relevage domestique, un site internet et des newsletters. ■

Roland Kuschner

© Salmson

Deux Réunions Distribution et deux Road-Shows Artisans ont été organisées pour sensibiliser aux enjeux de la nouvelle directive.

A.O. Smith : SGE, un générateur compact d'ECS pour le moyen tertiaire

Destiné à fournir de l'eau chaude sanitaire dans le petit et moyen tertiaire, A.O. Smith propose son générateur SGE solaire et gaz à condensation. Ce concept compact et monobloc permet l'installation jusqu'à 15 capteurs solaires, explique Mathieu Tacussel, directeur commercial distribution France & Pays Méditerranéens d'A.O. Smith.

© A.O. Smith

Mathieu Tacussel,
directeur commercial Distribution France et Pays Méditerranéens.

Filière Pro - Comment se situe le générateur d'eau chaude sanitaire SGE dans la gamme des solutions A.O. Smith ?

Mathieu Tacussel - Un rappel d'abord, A.O. Smith est un leader mondial dans le domaine des générateurs d'eau chaude sanitaire tertiaire et domestique. En Europe, notre gamme de produits est regroupée en 4 catégories, classées par source d'énergie : produits EnR, gaz à condensation, électrique et indirect (ballon de stockage), la première comprend des préparateurs à gaz condensation combinés à l'énergie solaire thermique comme le générateur d'eau chaude SGE.

Quelle est la spécificité du modèle SGE ?

Mathieu Tacussel - Le modèle SGE est particulièrement adapté aux applications commerciales de taille moyenne, aux campings, aux lycées, aux pôles de santé, etc., et aussi aux grandes villas. Très compact, existant en deux modèles 40 et 60 kW, le générateur SGE, de type monobloc, intègre un échangeur solaire et un brûleur à gaz condensation à haut rendement situé en partie haute. Cet appareil est silencieux avec moins de 45 dB(A) et sa cuve de 370 L est équipée d'anodes électroniques inertes pour un entretien réduit.

Quelles sont les qualités de son brûleur à condensation gaz ?

Mathieu Tacussel - Venant en appoint à l'énergie solaire, ce brûleur module la flamme en fonction de la demande d'eau chaude. Le brûleur ne fonctionne pas systématiquement à pleine charge mais il s'adapte à la demande d'ECS grâce à un système modulant automatique. Le rendement du brûleur est de 106 % sur PCI pour le modèle 40 kW, et 107 % sur PCI pour le modèle 60 kW. Leurs émissions de NOx sont ≤ à 30 ppm.

Quelles sont les économies d'énergie générées par la partie solaire du SGE ?

Mathieu Tacussel - L'échangeur solaire qui est situé dans la partie base de l'appareil et peut accepter jusqu'à 15 panneaux solaires thermiques, permet de réaliser jusqu'à 70 % d'économie sur le gaz, naturel ou propane. La contribution solaire est optimisée grâce à une unique régulation solaire intelligente intégrée au SGE.

Comment s'effectue la régulation ?

Mathieu Tacussel - Le rendement du SGE est optimisé grâce à un seul système de régulation et de commande intelligent entièrement autonome, interfacé avec un panneau de commande qui permet de gérer l'intégralité du système. Sur l'écran s'affichent les diagnostics d'erreur, ainsi que la contribution solaire instantanée et cumulée, la température qui peut être réglée de 40 à 80 °C. La programmation de la régulation permet de prévoir les séquences de maintenance, notamment un cycle anti-légionellose avec montée en température à 70 °C préréglée à une heure donnée. L'appareil est équipé d'un contact sec pour pouvoir communiquer avec un système de gestion du bâtiment ou bien par MOD BUS grâce au convertisseur SGB.

Quels sont les services qui entourent le modèle SGE ?

Mathieu Tacussel - Sur Internet, les bureaux d'études, les installateurs ont à leur disposition un logiciel de dimensionnement qui

© A.O. Smith

leur permet de déterminer le type de système à utiliser. Notre support technique est également à disposition pour calculer la bonne configuration. D'autre part, la mise en service s'effectue toujours avec un technicien d'usine, l'installateur n'a qu'à raccorder les éléments ; le système est conçu pour être excessivement simple à poser. Nous proposons des sessions de formation à Bourges et aux Pays-Bas.

Comment ce type de générateur est-il perçu par les professionnels ?

Mathieu Tacussel - Pour les bureaux d'études, les architectes, les distributeurs, les installateurs, ce type de produit répond complètement aux contraintes d'efficacité énergétique et d'espace disponible. Notre important travail de prescription, et l'imminence de l'entrée en vigueur de la RT2012, confortent notre approche. Il est logique de séparer la production d'ECS de celle du chauffage. La consommation d'énergie pour le chauffage diminue fortement avec des bâtiments très isolés, c'est sur l'ECS que l'on doit faire des économies, d'où l'intérêt nouveau pour les préparateurs d'ECS à ENR. Les réalisations s'accélèrent et nous enregistrons une demande de chiffrage exponentielle, notamment les EHPAD, les lycées et les campings. ■

Propos recueillis par Roland Kuschner

Classé non dangereux, l'antitartre Duonett® D7 de Climalife est sans danger pour la peau.

Protéger les circuits climatiques et les corps de chauffe : les solutions Climalife

Climalife propose avec sa solution Duonett® D7, un traitement anti-tarte des échangeurs thermiques, et, avec sa solution Thermonett®, une combinaison de technologies chimiques et physiques pour un traitement curatif et préventif de la corrosion des circuits, en toute sécurité pour l'opérateur.

Le manque d'entretien et de protection des installations d'eau chaude climatique est-il seulement imputable aux installateurs ? La législation, ainsi que les fabricants de chaudières et de radiateurs incitent trop peu les opérateurs dans ce sens, une situation qui pourrait changer ; en Grande-Bretagne ces actions sont obligatoires. Pourtant les solutions existent, et celles de Climalife, filiale du Groupe Dehon spécialisée dans les solutions innovantes et durable pour les systèmes thermiques, sont largement éprouvées.

Détartrer les corps de chauffe avec Duonett® D7

Ainsi le détartrage des échangeurs thermiques (corps de chauffe, échangeurs ballon immergés) est une opération d'entretien qui s'impose régulièrement et permet de rétablir le rendement d'échange.
Traditionnellement, détartrer impliquait

La solution Thermonett® combine action chimique et physique.

d'utiliser des acides dangereux pour la peau, nécessitant le port de lunettes, de gants et de combinaisons de protection, et pouvant tâcher irréversiblement la robinetterie. Aussi, les installateurs préfèrent souvent gratter le tartre de façon mécanique, plutôt que de détartrer chimiquement. Le Duonett® D7 est un détartrant de sécurité, biodégradable, non agressif sur la peau et les métaux, à utiliser à l'aide d'un tampon en application externe ou à introduire dans le circuit de l'équipement. *« Trois millimètres d'épaisseur de tartre sur un corps de chauffe ou un échangeur signifie 20 % de dépense d'énergie en plus »*, rappelle **Romain Viry**, responsable marketing secteur résidentiel et tertiaire. Après vidange et rinçage, la remise en eau se fait sans passivation, une opération en moins à effectuer. Pour valider, une mesure de neutralité du pH est nécessaire.

Thermonett® : détartre et protège le circuit

Climalife propose le traitement de l'eau des réseaux climatiques, avec sa gamme Thermonett® destinée aux réseaux de puissance de 300 et 800 kW, plutôt en rénovation. **«** *Lorsque la boue s'est fixée dans le fond du radiateur, 15 % de sa surface ne chauffe plus »*, affirme Romain Viry. La gamme Thermonett® combine actions chimiques et actions physiques, tour à tour employées au cours des quatre phases que comprend l'opération de traitement de l'eau, opération qui s'effectue lors de la mise en route d'une installation neuve, ou dans le cas d'un changement de chaudière afin de préserver le circuit contre tous risques de corrosion. Les solutions sont agréées par le Comité d'hygiène et de santé publique et possèdent un pH neutre.

Thermonett® en 4 phases

La première phase consiste à nettoyer le circuit à l'aide du produit Thermonett Désembouant ; cette action restaure le bilan thermique du système, disperse chimiquement les débris de corrosion accumulés, neutralise les facteurs favorisant la corrosion (oxygène, pH, ions agressifs). Elle annule les points froids dans les radiateurs emboués et prépare les systèmes existants au remplacement par une nouvelle chaudière (ou une PAC). La deuxième phase vise à récupérer et capter les débris en suspension dans le circuit à l'aide d'un séparateur également appelé « pot à boue » (marque Pneumatex).

Le tartre problème n°1 des circuits climatiques et des corps de chauffe.

Romain Viry,
responsable marketing secteur résidentiel et tertiaire de Climalife-Dehon.

La troisième phase a pour but de protéger le circuit contre les boues et le tartre avec Thermonett® Protecteur. Insensible au surdosage ou au sous-dosage, il écarte durablement les facteurs de risques de corrosion, et forme (le pack d'inhibiteurs) sur la surface du métal un film de passivation résistant à la corrosion. Il garantit l'utilisation optimale de la chaudière sur plusieurs années, l'élimination des bruits de chaudière et du réseau radiateurs (ou plancher chauffant) et empêche la corrosion de type trou d'épingle responsable des fuites. Puis vient l'opération de contrôle assorti d'un test de concentration pour contrôler périodiquement la teneur de Thermonett® Protecteur dissout dans l'eau du circuit. *« La gamme Thermonett est la seule compatible avec l'aluminium qu'on retrouve de plus en plus dans les chaudières à condensation »*, souligne Romain Viry.

Offre produit et/ou offre prestation

Fidèle à la nouvelle orientation de Climalife, l'offre Thermonett® se décline soit en offre produit soit en offre prestation partielle ou complète, au bénéfice des exploitants (société de maintenance), des réseaux agréés fabricant chaudière, des responsable de site. ■

Roland Kuschner

Rubrique produits

Les nouveautés des fabricants

Profitez du service-lecteurs gratuit !

"filièrepro" présente dans chaque numéro l'actualité des produits et des nouveautés lancés sur le marché.

A la fin de ce magazine 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

Cillit Pioneer : l'antitartre physique dédié à l'habitat individuel.

© Cillit

Doté d'un module de traitement haute technologie, Cillit Pioneer évite la formation de dépôts de tartre dans les tuyauteries et réchauffeurs (ballons ECS, chauffe eau, etc). Ses électrodes en titanes génèrent de micro-impulsions agissant, directement et localement, sur l'équilibre calco-carbonique de l'eau. Le système stimule ainsi la précipitation des ions calcium et magnésium, responsables de la formation de tartre. En se regroupant, ces ions forment une structure spécifique, les nanocristaux, très appréciée pour sa non-adhérence.

Les avantages du produit : Il protège les canalisations contre l'entartrage jusqu'à 80 °C. C'est un produit écologique qui ne modifie pas la composition de l'eau (pas d'ajout d'additifs chimiques, pas de rejets de sel). Enfin, il est totalement automatisé et autonome (mise en service instantanée, aucune maintenance nécessaire).

CILLIT

SERVICE LECTEURS N°01

AIREO INVERTER : une PAC air-eau compacte et performante

© Atlantic

Dans un marché air-eau orienté vers la technologie « inverter », Atlantic complète son offre pour renforcer sa présence sur ce segment. Développé en complément des gammes existantes Aireo (monobloc mono/triphasé) et Alféa M (monobloc inverter monophasé), AIREO INVERTER est une pompe à chaleur monobloc inverter air-eau monophasée. Grâce au contrôle de pression haute performance, AIREO INVERTER peut maintenir une température de départ de 55°C jusqu'à -20°C extérieurs avec un COP pouvant atteindre 4,49.

Son enveloppe, compacte, renferme un concentré de technologie à l'image de son moteur DC, son échangeur à plaques haute performance ou encore son compresseur Twin Rotary, garant d'une durée de vie prolongée et d'un fonctionnement silencieux (51 dB(A) à un mètre de distance et 1,5 mètre de hauteur).

Disponible en 8 et 10 kW avec préparateur d'ECS en option, AIREO INVERTER est livré avec une vanne filtre et son coffret de régulation. Elle apporte une réponse dans de nombreuses configurations grâce à sa grande modularité et aux possibilités de programmation : en rénovation pour la relève de chaudière existante pour le rafraîchissement ou encore pour équiper une piscine.

Disponible depuis mai 2011

ATLANTIC

SERVICE LECTEURS N°02

Chauffe-eau thermodynamique : Gamme Aéromax de Thermor

À partir du 1er juillet, Thermor élargie sa gamme chauffe-eau thermodynamique.

© Thermor

Désormais, la marque proposera 3 technologies pour répondre à toutes les configurations d'installation : Air ambiant, Air extérieur et Air extrait.

Le dernier né : Aéromax VMC : chauffe-eau thermodynamique sur air extrait qui assure à la fois la production d'eau chaude et la ventilation. Il puise les calories disponibles dans l'air extrait de la ventilation pour chauffer l'eau.

De par sa conception :

> Il garantit un COP performant été comme hiver quelque soit les conditions climatiques (COP à 4 selon EN 255-3, débit d'air 153 m³/h, température de l'air à 20°C température de consigne à 51°C)

> S'intègre parfaitement dans les placards 700 x 700 mm

> Répond aux tests de perméabilité grâce à sa VMC intégrée au ballon, il n'y a pas de rupture d'étanchéité et les piquages sont équipés de joints d'étanchéité.

Chauffe-eau thermodynamique qui répond à la fois aux problématiques des constructions neuves BBC et s'intègre également parfaitement en rénovation.

THERMOR

SERVICE LECTEURS N°03

« My Nature » la salle de bain organique de Villeroy & Boch

Les éléments de la collection « My Nature » semblent en suspension. Ce design inédit, qui défie la gravité, s'illustre dans les lignes de la vasque et de la baignoire, qui s'élancent vers le ciel. Les rangements de la console apparaissent désolidarisés de la structure externe, comme en lévitation ! « My Nature » se vit en mode végétal grâce au bois de châtaignier qui accessoirise baignoire, vasque et WC. Les nœuds et les nuances du bois apportent un relief et une texture vivante à la salle de bain. Il réchauffe la céramique blanche et apporte une touche de nature au cœur de la maison. Le motif floral Castena se dessine en filigrane à l'intérieur de la vasque pour matérialiser l'esprit végétal de la collection. Posée telle une œuvre d'art sur son chevalet en bois, la baignoire est le point d'orgue de la salle de bain « My Nature ». Ses formes galbées et ses lignes délicates en font un cocon doux et accueillant.

© Villeroy & boch

VILLEROY & BOCH

SERVICE LECTEURS N°04

Power-Pipe : Titre V Système (RT-2005)

Ce récupérateur de chaleur des eaux grises d'origine canadienne fabriqué entièrement de cuivre est la seule technologie dont les économies d'énergie sont présentement reconnues et valorisées dans le cadre de la réglementation thermique (RT-2005). Exploitant le principe de la tension superficielle, le Power-Pipe™ peut faire économiser plus de 50 % des coûts reliés à la production d'ECS, est complètement sans entretien, est facile à mettre en œuvre, et offre une durée de vie utile de plus de 50 ans.

Doc : Solénove Énergie

Le Power-Pipe™ convient à tout type de production d'ECS des maisons individuelles, des logements collectifs et des bâtiments tertiaires tels que vestiaires sportifs, hôtels, hôpitaux, etc. Cette technologie unique offre des performances optimales et des pertes de charges négligeables.

SOLÉNOVE ÉNERGIE

SERVICE LECTEURS N°05

VarioWIN de Windhager

© Windhager

La chaudière à pellets VarioWIN est le produit idéal pour les habitations à faible consommation d'énergie. Installée à la cave, à l'étage ou même au grenier, cette petite chaudière compacte apporte une solution complète, pratique et économique. La VarioWIN se décline en plusieurs modèles répondant ainsi à tous les besoins. Depuis l'automne 2010 Windhager propose la Vario WIN avec accumulateur de tampon intégré. D'une plage de puissance allant de 1 à 12 kW et une haute qualité de combustion, ce modèle est parfait pour les nouvelles habitations. Tout récemment, le spécialiste autrichien du chauffage a développé sa petite dernière : la VarioWIN avec micro-brûleur. Nouveauté mondiale, cette chaudière dispose de la plage de puissance la plus faible connue à ce jour : de 1,6 à 6 kW. Elle répond parfaitement aux normes et conditions énergétiques des maisons neuves (maisons passives ou BBC).

WINDHAGER

SERVICE LECTEURS N°06

3V : nouvelle gamme de mécanismes double volume

Déjà reconnu sur le marché avec sa gamme 2V Compact lancée en 2001, S.A.S innove à nouveau avec la gamme 3V, 3e génération de mécanismes de chasse double volume.
Fidèle à sa politique d'innovation utile, cette génération répond aux attentes des professionnels :

- durabilité et fiabilité grâce à sa conception longuement testée et sa certification NF ;
- universalité avec sa version s'adaptant à tous les réservoirs, même ceux équipés d'une tirette qui peuvent maintenant bénéficier d'un système économiseur d'eau ;

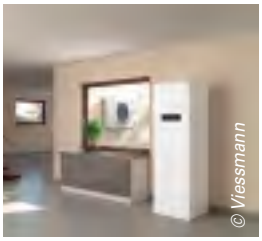
© SAS

- facilité et rapidité d'installation : un seul réglage grâce au trop plein télescopique ;
- confort et silence par un système breveté d'amortissement de la soupape.

La gamme s'articule autour de 2 versions à câble et une version à étrier permettant de bloquer le couvercle, chacune pouvant être livrée avec ou sans robinet flotteur.

SAS

SERVICE LECTEURS N°07


© Viessmann

Vitocal 200-S

Avec une plage de puissances de 4,5 à 14,6 kW, cette pompe à chaleur air-eau « split » à technologie inverter peut également être associée à d'autres générateurs de chaleur. Déclinée en plusieurs modèles, en chauffage seul (principalement en rénovation) ou en version chauffage et rafraîchissement, la nouvelle Vitocal 200-S est composée d'une unité intérieure et d'une unité extérieure. En saison chaude, la Vitocal 200-S peut aussi rafraîchir les pièces grâce à l'utilisation de ventilo-convecteurs ou du circuit de plancher chauffant; la puissance du compresseur s'ajuste automatiquement aux besoins de chauffage et maintient ainsi la température désirée en consommant un minimum d'énergie. Le fonctionnement modulant de la Vitocal 200-S réduit ainsi la fréquence des cycles de fonctionnement.

L'unité extérieure s'implante aisément n'importe où au sol, sur le toit ou encore une terrasse, et, grâce à des dimensions très réduites, elle peut aussi se fixer directement sur la façade... L'unité intérieure trouve facilement place dans un local technique ou dans la cave. Elle comprend les organes hydrauliques indispensables comme l'échangeur de chaleur, le circulateur, le vase d'expansion et une vanne d'inversion 3 voies pour assurer la fourniture du chauffage et de l'eau chaude.

La Vitocal 200-S est désormais également disponible en versions avec ballon intégré:

- ballon traditionnel de 170 litres pour la Vitocal 222-S, disponible jusqu'à 10,6 kW ;
- ballon bivalent de 220 litres pour un raccordement à une installation solaire avec la Vitocal 242-S, disponible elle aussi jusqu'à 10,6 kW.

VIESSMANN

SERVICE LECTEURS N°08

Le rooftop Boxy® d'EMAT

© Emat

Appareil de climatisation et de chauffage monobloc, positionné en toiture, utilisé pour conditionner l'air de locaux de grands volumes, tertiaires ou industriels.

Il se compose de :

- Circuit frigorifique complet avec compresseurs scroll, fluide R410A, et batterie traitée hydrofuge pour faciliter les dégivrages en hiver.
- Ventilateur de soufflage centrifuge à haute pression disponible pour utilisation sur des gaines à fortes pertes de charge, rigides ou souples.
- Ensemble de filtration qualité G4 sur l'air neuf et l'air repris.
- Ensemble de volets air neuf / air repris motorisable et automatisable, pour assurer un renouvellement d'air optimal ou le free-cooling, enthalpique ou thermostatique
- Télécommande programmable et ergonomique.
- Résistances électriques d'appoint gérées par l'automate en cas de conditions hivernales rigoureuses.

Il allie d'excellents rendements (COP 4,05 et EER 3,45)

De 50 à 200 kW de puissance, et de 9 250 à 37 000 m³/h de débit.

Pression disponible 250 ou 450 Pa maxi.

EMAT

SERVICE LECTEURS N°10

Receveurs de douches Jackoboard pour des douches accessibles

La salle de bains purement fonctionnelle cède la place à une oasis parfaitement agencée, consacrée au confort et au bien-être. Les produits JACKON Insulation participent au développement de cette tendance. Ils facilitent les décisions des maîtres d'œuvre, des architectes d'intérieurs et des utilisateurs à la recherche d'innovations pour la salle de bains.

© Jackon

Le receveur de douche JACKOBOARD satisfait à de nombreuses exigences : il s'intègre dans l'épaisseur du plancher, sans générer d'obstacles, des joints supplémentaires ne sont pas nécessaires et il est accessible en fauteuil roulant. Le receveur de douche JACKOBOARD, permet de multiples possibilités d'agencement. Quelle que soit la configuration souhaitée (circulaire, rectangulaire, trapézoïdale, polygonale, avec écoulement centré ou décentré), la fabrication est réalisable. JACKON Insulation élabore l'élément de douche sur mesure, en fonction des indications et des souhaits du client.

JACKON

SERVICE LECTEURS N°09

Certificats d'économie d'énergie : la 2eme période

Le 27 septembre 2011 (8h45-17h30), à Lyon, Salons de la Préfecture. Rencontres organisées en région par l'ATEE (Association technique énergie environnement), concernant la nouvelle période de 3 ans pour les CEE venant juste de commencer. *www.atee.fr*

Energies Froid

Salon professionnel régional sur les thèmes de la climatisation, des EnR, du froid et aussi de la cuisine professionnelle. Prochaines dates : Nantes (12 et 13 octobre 2011), Toulouse (23 et 24 novembre 2011), Strasbourg (26 et 27 septembre 2012), Lille (14 et 15 novembre 2012).
www.energiesfroid.com

8eme convention efficience énergétique du bâtiment

Les 25 et 26 octobre 2011 au Pavillon Baltard à Nogent-sur-Marne (94). Cette rencontre annuelle organisée par Cardonnel Ingénierie abordera cette année 2 thématique : "conception et construction" (25/10) et "commissionnement & maintenance" (26/10). *www.eeb2011.fr*

Batimat

Du 7 au 12 novembre 2011 à Paris Porte de Versailles. Salon international de la construction. Parmi les secteurs de la filière électrique représentés : éclairage, appareillage électrique, domotique, outillage... À noter : une section "matériel et outillage", du simple outil jusqu'aux véhicules aménagés.
www.batimat.com

Pollutec Horizons

Du 29 novembre au 2 décembre 2011 à Paris-Nord Villepinte. Salon des solutions d'avenir au service des enjeux environnementaux et énergétiques. Parmi les thèmes du salon : énergies et changement climatique.
www.pollutec.com

Salon de l'isolation, de la climatisation et du chauffage

Du 20 au 22 janvier 2012, à Metz Parc des Expositions. Rendez-vous du domaine des économies d'énergies et du confort thermique. Au programme : chauffage traditionnel, énergies renouvelables, climatisation, isolation, ventilation, électricité, bois énergie, gaz naturel, domotique et maîtrise de l'énergie...
Renseignements : 03 87 55 66 46

Interclima+Elec 2012

Du 7 au 10 février 2012, Paris Porte de Versailles. Salon du génie climatique et des produits & systèmes d'installation électrique, automatismes et contrôle, domotique. Un programme de conférences abordera par exemple : l'entretien et le contrôle périodique des chaudières, les incitations financières et fiscales dans le cadre des travaux d'économie d'énergie... *www.interclimaelec.com*

INDEX ENTREPRISES ET ORGANISMES CITÉS

AO SMITH . . . 46
ATEE . . . 52
ATEE . . . 14
ATLANTIC . . . 6, 23, 44/45
ATLANTIC GUILLOT . . . 23
AUER . . . 36
BAXI . . . 28-33
BUTAGAZ . . . 16
CARDONNEL INGENIERIE . . . 52
CARRIER . . . 18
CEA . . . 6
CEGIBAT . . . 12
CESBRON . . . 9
CETIAT . . . 6
CHAFFOTEAUX . . . 11
CHAPPÉE . . . 28-33
CILLIT . . . 28-33
CLIMALIFE-DEHON . . . 28-33, 47
CLUB BIOGAZ . . . 14
COFELY . . . 6
COPROTEC . . . 12
COSTIC . . . 6
CSTB . . . 6
DAIKIN . . . 19
DEWALT . . . 8
EDF . . . 6
ÉNERGIES ET AVENIR . . . 5
EUROBSERV'ER . . . 14
FARAL . . . 28-33
FERNOX . . . 28-33
FINIMÉTAL . . . 22, 28-33
FNAS . . . 7
FONDITAL . . . 28-33
GDF-SUEZ . . . 6, 9
GEMINOX . . . 44
GRDF . . . 14, 27, 37
GROUPE CREDIT MUTUEL . . . 16
GROUPE POINT P . . . 6
HABITAT PLUS . . . 12
HANSGROHE . . . 20
HEIMEIER . . . 9, 28-33
HÜPPE . . . 21
IDEAL STANDARD . . . 28-33
INPAC . . . 6
JAGA . . . 28-33
MAISONS CLAUDE RIZZON . . . 37
MINES PARISTECH . . . 6
MYSON . . . 28-33
NEXILIS . . . 27, 40/41
PNEUMATEX . . . 9
QUALIT'ENR . . . 12
RADSON . . . 28-33
RETTIG . . . 22, 28-33
ROTEX . . . 19
SALMSON . . . 45
SALON ISH . . . 28-33
SANIJURA . . . 7
SENTINEL . . . 28-33
SER . . . 8
SOFEMO . . . 16
SOTRALENTZ . . . 10
SUEZ . . . 6
TA . . . 9
TA HYDRONICS . . . 9, 28-33
TOUR & ANDERSSON . . . 28-33
TRIBUE ÉNERGIE . . . 26
VALDROMA . . . 28-33
VIESSMANN . . . 37
VM MATÉRIAUX . . . 24
VOGEL & NOOT . . . 28-33
WEISHAUPT . . . 11, 42/43
WOLF . . . 38/39

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 publiée 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
ECOFIOUL - - - - - - - - - 2ème
GrDF - - - - - - - - - - - - 4ème

CHAFFOTEAUX - - - - - - - 17
CILLIT - - - - - - - - - - - - - 7
CLIMALIFE-DEHON - - - - - 49
COMAP - - - - - - - - - - - 35
EDF- - - - - - - - - - - - - - 25
FERNOX - - - - - - - - - - - 11
FLAMCO - - - - - - - - - - - 13
GIACOMINI - - - - - - - - - 15
HÜPPE - - - - - - - - - - - - 31
KIMO- - - - - - - - - - - - - 51
MITSUBISHI - - - - - - - - - 10
PCMB - - - - - - - - - - - - - 8
SOLFÉA - - - - - - - - - - - 50
SOTRALENTZ - - - - - - - - - 9
TOTALGAZ - - - - - - - - - 29
VIEGA - - - - - - - - - - - - 33
WEISHAUPT - - - - - - - - - 4
WILO- - - - - - - - - - - - - 30

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°15 - Juin - Juillet 2011

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°15 - 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°15 - 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°15 - Juin - Juillet 2011

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

MAGAZINE filièrepro
GÉNIE CLIMATIQUE - SANITAIRE - AÉRAULIQUE

Abonnement

adresse : ☐ professionnelle ☐ privée

filièrepro N°15 - abt

Nom : ..... Prénom : .....

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

Adresse : .....

.....

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

Téléphone : ..... Fax : .....

e-mail : .....

Service lecteurs

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

« Avec eux, mon projet de rénovation a gagné en énergie »

Louis, propriétaire.

Accordons nos projets

GrDF - 6, rue Condorcet - 75009 Paris - Société Anonyme au capital de 1 850 050 050 euros - RCS: 444 786 511 - The Creative Factory

GrDF
GAZ RÉSEAU DISTRIBUTION FRANCE

Combiner gaz naturel et énergies renouvelables. Améliorer l'efficacité énergétique de son logement et optimiser son **budget énergie**. Gagner en **confort**. Valoriser son habitat.

Les conseillers GrDF sont à votre écoute pour répondre en toute impartialité à vos questions et trouver avec vous la solution adaptée à **votre projet**.

Appelez GrDF au
09 69 36 35 34*
pour un conseil personnalisé
ou rendez-vous sur
www.grdf.fr

L'énergie est notre avenir, économisons-la !

*Appel non surtaxé