MAGAZINE
filière pro
GÉNIE CLIMATIQUE – SANITAIRE – AÉRAULIQUE

La parole à... :
Capeb : travailler ensemble, c'est notre force !

Négociants :
Miler, 100 ans au service des artisans

Bureaux d'études :
Archibath, du conseil au suivi de réalisation

Produits :
Interclima 2012 : cap sur la nouvelle réglementation thermique

N°19 - Avril - Mai 2012
ISSN 1967-0303 - **8.00 €**

Un chantier gaz naturel
sans brasure et sans interruption ?

Kit PLT TracPipe by OmegaFlex
distribué par BANIDES & DEBEAURAIN

L'INSTALLATION GAZ NATUREL
SÛRE - FACILE - RAPIDE

Le kit PLT adapté aux usages français

Étanchéité métal/métal inaltérable et reconnue

Disponible en touret du DN 15 au DN 50

ATG-PLT 002

GAZ NATUREL
pression ≤ 0,5 bar

Route d'Eu - BP 43
F 76470 LE TREPORT
Tél. : +33 (0)2 35 86 05 00
Fax : +33 (0)2 35 86 12 31
www.banides.fr
BANIDES & DEBEAURAIN

Voir en page 11

Dossier - Confort, high-tech et design : la salle de bains évolue

NOUVEAU Catalogue Pro 2012

Outil d'aide à la décision et support technique.

Les dernières innovations en matière de chauffage et de climatisation et l'ensemble des services associés.

En avant-première sur www.carrier.fr dès le 16 Avril

30 WG

Un concentré de performance

- Puissance frigorifique de 25 à 95 kW
- Performance énergétique élevée EER jusqu'à 4.7 Eurovent classe B
- Application géothermie
- Option basse température -12°C
- Module hydraulique à débit d'eau variable

Cette nouvelle génération de groupes de production d'eau glacée, à compresseur Scroll, a été spécifiquement conçue pour la climatisation des locaux et pour des applications industrielles. Avec un rendement saisonnier parmi les meilleurs du marché, le 30WG offre un coût de fonctionnement faible et un temps de retour sur investissement court. Le 30WG est particulièrement compact et s'intègre facilement dans tous les locaux techniques.

AQUASNAP.

Carrier®

turn to the experts™

www.carrier.fr

sommaire

..dito . . . 5

Actualités de la profession
Distribution - Socoda pousse les marges vertes . . . 6
Acquisition de Brossette par Saint-Gobain validée . . . 6
...conomie d'énergie SAS - Nouvel acteur sur le marché des économies d'énergie . . . 7
L'efficacité énergétique fait un tour de France . . . 7
Sur les smartphones . . . 8
Decotec élargit son offre . . . 8
Guide sur la ventilation . . . 9
Une inégalité de l'eau potable en France . . . 9

La parole à...
Capeb : travailler ensemble, c'est notre force ! . . . 10
Rénovation : le courtier, facilitateur de performance énergétique . . . 12

Fournisseurs d'énergie
Totalgaz : un véritable réseau local grâce à une citerne de gaz commune . . . 14
Butagaz met l'installateur au cœur de sa stratégie de collecte des CEE . . . 16

Fabricants
Weishaupt accompagne les professionnels . . . 17
Nibe et Alpha-Innotec réunis sous la bannière AIT France . . . 18
Testo se développe sur plusieurs fronts . . . 19
Les enjeux de Baxi France en 2012 . . . 20
Climalife met les fluides caloporteurs sous les projecteurs . . . 21

Négociants
Miler, 100 ans au service des artisans . . . 22

Bureaux d'études
Archibath, du conseil au suivi de réalisation . . . 24

Installateurs
Rénovation gaz naturel : chantiers de courte durée avec kit PLT . . . 25

Dossier
Confort, high-tech et design : la salle de bains évolue . . . 26

Réglementation
Mesure de la qualité de l'air intérieur : conditions d'accréditation . . . 32

Formation
Fröling met le cap sur la formation . . . 33

Reportage
Banides & Debeaurain - Gagner du temps en posant des réseaux gaz naturel . . . 34
FFCT - Les solutions de rénovation énergétique du courtier en travaux . . . 36

Produits
Interclima 2012 : cap sur la nouvelle réglementation thermique . . . 38
Vu sur Idéo Bain . . . 40
Bosch présentait sa gamme complète à Interclima . . . 41
Fermeture facile pour la paroi Aura de Hüppe . . . 42
Sololift 2, deuxième génération de cuves et broyeurs . . . 43
Kimo : un analyseur qui imprime son bilan chaudière . . . 44

Rubrique produits :
Les nouveautés des fabricants . . . 46

Abonnement . . . 49

Agenda et index
index entreprises et organismes cités . . . 50

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, Marianne Tournier • **Secrétariat de rédaction :** Isabelle Arnaud • **Site internet :** www.filierepro.fr • **Publicité :** Mélanie Adeline - Tél. : +33 (0)1 43 68 08 36 - Fax : +33 (0)1 43 68 06 67 - e-mail : melanie@filierepro.fr • **Réalisation :** Conception graphique / mise en pages - AD.Com - 94220 Charenton-le-Pont - France - Dépôt légal : Mai 2012 • **Impression :** Grafik Plus - 14, rue Montgolfier / 93110 - Rosny-sous-Bois.

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

UN GROUPE ENGAGÉ

UN RÉSEAU RESPONSABLE

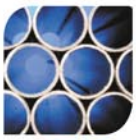
Écologie + Économie = Business durable

ÉLECTRICITÉ

DÉCORATION

SANITAIRE-CHAUFFAGE

MATÉRIAUX


ACIERS

OUTILS PRO

INDUSTRIE

Pour leur prêter main forte, les professionnels des 7 métiers du Bâtiment et de l'Industrie (Décoration - Electricité - Matériaux - Sanitaire/Chauffage - Aciers - Industrie - Outils Pro) savent sur qui compter... sur Réseau SOCODA naturellement !

Réseau SOCODA (CA de 2,8 milliards d'euros) regroupe 160 entreprises indépendantes mais solidaires, plus de 650 points de vente en France et Outremer, 9300 collaborateurs qui accompagnent chaque jour près de 440 000 clients professionnels (artisans, PME ou Grands Comptes).
Choisir Réseau SOCODA, c'est aussi s'appuyer sur l'offre performante de 1000 partenaires fournisseurs.

N°1 en France de la distribution professionnelle indépendante pour le bâtiment et l'industrie

31, rue de Mogador - 75311 PARIS Cedex 09 - Tél. : 01 44 83 67 89

GROUPE SOCODA www.socoda.com

www.socoda.fr Réseau SOCODA

GROUPE SOCODA partenaire fondateur de Fondation Maud Fontenoy
Ocean is the future of Mankind

100248 - Crédit photo : Gettyimages, Fotolia.

Edito

La loi est un levier d'évolution

D.R.

Serge Lecat
Président de l'Afisb

« La place de la salle de bains a beaucoup évolué depuis dix ans dans le quotidien des utilisateurs… »

Aujourd'hui, le marché des salles de bains pour les PMR (Personnes à mobilité réduite) commence à frémir , poussé par la loi Handicap de 2005. Depuis le 1er janvier 2010, tous les bâtiments neufs doivent répondre à des exigences d'accessibilité. Avec un décalage, cela se répercute actuellement sur le second œuvre, dont les salles de bains, que les architectes et les bureaux d'études sont obligés désormais de concevoir plus grandes. Résultat, elles ont gagné de 1 à 1,50 m² de surface en moyenne. Cela a mis un peu de temps, comme avec toute nouvelle loi, car il a fallu que toute la filière s'adapte, mais le marché va entrer en ébullition.

Les fabricants de meubles et d'équipements (douche, robinetterie, etc.) ont conçu des produits qui répondent aux exigences de la loi. L'intérêt pour tous, c'est que ce qui est accessible à une personne en fauteuil est confortable pour une personne sans handicap. Jusqu'à présent, le marché des PMR était plutôt orienté vers les handicaps lourds. Maintenant que les obligations d'accessibilité concernent la totalité du bâti, la facilité d'utilisation profite à tout le monde : handicapés bien sûr mais aussi enfants, personnes âgées et personnes valides.

Le marché évolue de manière nettement visible. Comme avec la très forte progression des receveurs plats qui vont continuer à augmenter dans les mois à venir. Ou plus récemment, avec l'arrivée d'ensembles de douches qui permettent de remplacer avec un minimum de travaux une ancienne baignoire. C'est un segment du marché qui va bouger dans les prochaines années, soutenu par un crédit d'impôt qui, contrairement à d'autres, n'a pas été raboté et qui sera maintenu jusqu'à fin 2014.

La loi est un levier d'évolution, mais il ne faut pas pour autant que la maison devienne un hôpital. Les produits doivent être esthétiques, design, modernes. La place de la salle de bains a beaucoup évolué depuis dix ans dans le quotidien des utilisateurs : elle est devenue une pièce dans laquelle on passe beaucoup de temps. La technique permet d'apporter des conforts complémentaires qui offrent d'autres sensations, comme l'hydromassage, l'aromathérapie, la douche hammam.

Toutes ces évolutions rentrent dans la facilité d'usage, le confort et la sécurité, trois axes importants de l'accessibilité.

Serge Lecat
Président de l'Afisb

En bref

Suivi des commandes en ligne pour Valentin

www.valentin.fr

Le fabricant d'équipements de douche et de systèmes de vidage sanitaires a créé sur son site un espace réservé aux grossistes. Chaque négociant, après enregistrement, peut avoir accès à un compte privé grâce auquel il peut passer en ligne ses commandes et suivre la livraison en temps réel. Un système de préférences permet de répertorier les produits les plus couramment commandés et de les retrouver rapidement. D'autres outils sont à disposition : proposition d'outils de promotion (PLV...), informations sur les nouveautés et promotions en avant-première.

Le site Valentin possède également des rubriques à destination des installateurs et des particuliers.

Distribution - Socoda pousse les marges vertes

Écologie + Économie = Business durable. C'est lors de sa 8 e convention, qui a accueilli en mars dernier plus de 3 000 participants (adhérents, partenaires et fournisseurs), que le groupement Socoda a présenté son équation gagnante et confirmé la mise en œuvre du business durable, lancé il y a deux ans. Et il ne faut pas s'y tromper : *« Nous ne sommes pas là pour brasser du vent ou nous acheter une bonne conscience écologique, nous sommes là pour changer concrètement les choses »* a martelé **Philippe de Beco,** président du directoire du groupe, lors de son discours d'accueil. L'engagement est fort, symbolisé par la parution de « La marge verte », un ouvrage qui veut donner corps à un nouveau modèle économique fondé sur la citoyenneté, l'expertise et l'innovation, et d'autant plus accessible aux indépendants qu'ils n'ont pas à subir les contraintes budgétaires des grands groupes intégrés. Un modèle économique d'ores et déjà accessible et qui, demain, sera la norme : alors pourquoi attendre ?

© Socoda

Maud Fontenoy et Philippe de Béco, encadrés par les fabricants lauréats des sacres Socoda distribués lors de la 8e convention du groupement.

Pour donner plus de visibilité à cet engagement, Socoda a également élaboré une charte éco-responsable co-signée par Maud Fontenoy (Socoda est partenaire-fondateur de la Maud Fontenoy Fondation pour la protection des océans et du littoral). Cette charte est destinée à être affichée dans tous les points de vente du réseau. Elle comprend dix engagements qui permettent à chaque adhérent de souscrire à des actions concrètes et mesurables, avec des objectifs d'évolution et de progression.

Cette nouvelle convention a aussi été l'occasion pour le groupement de remettre ses désormais traditionnels sacres, qui permettent aux distributeurs de distinguer les fabricants innovants. Parmi ceux-ci, citons T ubesca, pour son échafaudage télescopique X'tenso Tower, Hansgrohe pour son mitigeur thermostatique de douche Ecostat et Friedland pour son détecteur de présence sans fil et sans pile. Les produits consacrés seront mis en avant dans le réseau Socoda, au travers d'une promotion exclusive diffusée à l'ensemble des adhérents.

Par ailleurs, le groupement a annoncé de très bons résultats pour l'année 2011, avec un chiffre d'affaires cumulé de 2,8 milliards d'€ qui lui permet de revenir , à périmètre constant, au niveau d'avant la crise de 2008. Pour rappel, Socoda représentent 160 adhérents, 650 points de vente, 9 300 collaborateurs, 440 000 clients et 1 000 partenaires. ■

Acquisition de Brossette par Saint-Gobain validée

© D.R.

Après neuf mois d'étude, le dossier de l'acquisition de Brossette par Saint-Gobain vient d'obtenir l'aval de l'Autorité française de la concurrence. Cette décision est toutefois conditionnée par la cession de 22 points de vente, sur les 361 que compte le réseau, représentant un chiffre d'affaires de l'ordre de 30 millions d'euros. Cette cession devra intervenir d'ici l'automne.

L'enseigne Brossette devrait être maintenue, aux côtés des autres enseignes de Saint-Gobain, dont Cedeo. *« Elle offre une grande complémentarité géographique avec la filière française de sanitaire-chauffage-plomberie du Pôle Distribution Bâtiment de Saint-Gobain »*, indique-t-on chez Saint-Gobain.

Le nouvel ensemble de distribution en sanitaire chauffage représente près de 530 points de vente et 1,5 milliards d'euros de chiffre d'affaires. ■

Économie d'énergie SAS - Nouvel acteur sur le marché des économies d'énergie

Faciliter les économies d'énergie : c'est le rôle que s'est donné la start-up Économie d'Énergie SAS, créée en 2008. Comment ? En se chargeant, par exemple, de produire les fameux certificats d'économies d'énergie (CEE), mis en place par la loi Pope de juillet 2005, pour le compte des « obligés » que sont les fournisseurs d'énergie et de carburants. Sur ce marché, estimé entre 1,5 et 2 milliards d'€, Économie d'Énergie SAS veut apporter une réponse globale, assurant à la fois le conseil, la mise en place des outils, la communication, le suivi administratif, la collecte, etc. Son objectif est de transformer un cadre réglementaire perçu comme une contrainte en une opportunité unique de donner un nouveau souffle à une stratégie commerciale. Ainsi, Économie d'Énergie SAS accompagne Auchan, via un programme sur -mesure (site internet, centre d'appels téléphoniques, PLV, etc.), qui a permis à l'enseigne de distribuer l'année dernière 2,3 M€ de primes à 6000 maîtres d'ouvrage ayant réalisé des travaux d'économies d'énergie. Maîtres d'ouvrage qui, pour 72 % d'entre eux, ont transformé le montant de leur prime, de 390 € en moyenne, en achat alimentaire dans leur grande surface favorite. Ce pouvoir d'achat rendu a donc été, en grande part, réinjecté dans les magasins, permettant au passage à Auchan d'améliorer son image. En 2012, le distributeur espère 15 000 nouveaux dossiers qui devraient engendrer le versement de 6 M€ de primes. Un système qualifié de gagnant-gagnant par Économie d'Énergie SAS, que ce soit pour le client, l'État, l'environnement, la filière professionnelle, etc.
Économie d'Énergie SAS a réalisé en 2011 un chiffre d'affaires de 6,5 M€ et déjà distribué 35 M€ de CEE à 100 000 consommateurs. Il est vrai que la société est née sous de bons auspices, avec à sa tête Myriam Maestroni, ex-directeur général de Primagaz, lequel est par ailleurs l'actionnaire majoritaire (via SHV) de la start-up, aux côtés, notamment, du bureau d'études Cardonnel Ingéniérie. Pour en savoir plus : www.economiedenergie.com (site professionnel) et www.economiedenergie.fr (site grand public). ■

En bref

Chiffres

-8 %
C'est la baisse des ventes d'émetteurs de chauffage électrique en 2011, liée principalement à la mise en œuvre de la RT2012 dans les logements neufs. (source Gifam)

+0,4 %
C'est la progression du marché français des PAC en 2011. Cette relative stabilité cache des disparités : la géothermie est en décélération (-13 %) principalement sur les systèmes sol/sol et sol/eau, tandis que l'aérothermie est en hausse légère (+2,7 %) et les chauffe-eau thermodynamiques augmentent grâce à une demande soutenue aussi bien en neuf qu'en rénovation (+29 %). (source Afpac)

AFPAC Association Française pour les Pompes A Chaleur
La pompe à chaleur au cœur de votre confort

L'efficacité énergétique fait un tour de France

C'est en association avec Aldes, Eco Artisan, Primagaz et les principales marques du club des fabricants partenaires DolceV ita, que GDF SUEZ organise, dans toute la France, « Les Rencontres de l'Efficacité Energétique ». Celles-ci ont pour objectif de présenter et d'accompagner les professionnels du chauffage qui veulent répondre à la demande actuelle d'amélioration de l'efficacité énergétique des logements : hier, les chauffagistes proposaient des chaudières, les menuisiers des doubles vitrages, les plaquistes des doublages isolants… Aujourd'hui, toute rénovation doit prendre en compte à la fois le bâti, la production de chaleur et la ventilation. Or, si la réunion de ces différents univers est une nécessité pour les professionnels souhaitant prendre part au marché de l'efficacité énergétique, elle n'est pas toujours évidente à réaliser et à réussir . D'autant que, au-delà des aspects techniques, il est important de pouvoir compter sur un réseau d'entrepreneurs également compétents. Un réseau qu'il est nécessaire de se créer.
« Les Rencontres de l'Efficacité Energétique », programmées du 15 mai 2012 à octobre 2013, feront étape dans 44 villes réparties sur tout le territoire. D'un format d'une demi-journée, elles prévoient des tables rondes, des vidéos, des échanges entre professionnels issus de corps de métier différents, des quizz, ainsi qu'une exposition sur les enjeux de l'efficacité énergétique. La première partie de la matinée est consacrée à la notion d'efficacité énergétique, tandis que la seconde a pour objectif de donner aux installateurs, à travers des cas pratiques, les clés de la réussite d'une rénovation énergétique globale du point de vue de l'approche commerciale, de la réalisation du chantier et du service après-vente. Des outils et des argumentaires seront proposés aux participants. Les professionnels invités à intervenir le font en tant que spécialistes, experts ou artisans déjà engagés dans la démarche de l'efficacité énergétique, hors de toutes considérations commerciales.
Pour cette opération, GDF SUEZ s'adressera à l'ensemble de son réseau DolceVita, ainsi qu'aux professionnels partenaires invités par les industriels associés à l'opération. ■

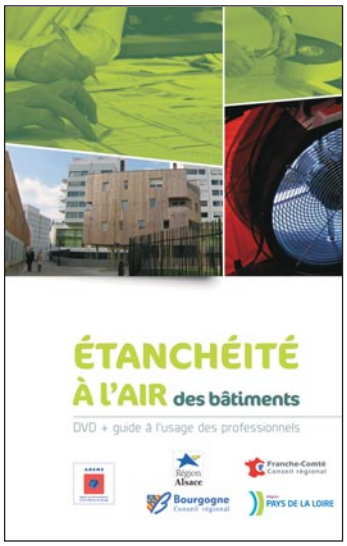
En bref

Un kit pédagogique sur l'étanchéité de l'air

L'ADEME et les régions Bourgogne, Alsace, Franche-Comté et Pays de la Loire lancent un kit pédagogique pour sensibiliser les professionnels à l'importance de l'étanchéité à l'air. Avec l'évolution de la réglementation thermique, ce point devient en effet crucial dans les performances énergétiques des constructions. Les défauts d'étanchéité peuvent en effet représenter jusqu'à 40 % des déperditions d'un bâtiment.

Ce kit comprend un guide pratique qui aborde les points pour réussir un chantier, depuis sa conception jusqu'au test de validation de l'étanchéité. Il est complété par un DVD qui illustre, à travers des séquences de démonstration et des témoignages de professionnels, les étapes clés de la mise en œuvre de l'étanchéité à l'air sur un chantier.

Cet outil est disponible sur le site internet de l'ADEME, les sites des quatre régions, et auprès des directions régionales de l'ADEME.



www.ademe.fr

Sur les smartphones

Bosch : convertir les références

Même si l'essentiel des catalogues a été conservé, le regroupement des marques Buderus et Geminox sous le seul nom de Bosch Thermotechnologies a entraîné des bouleversements dans les références des produits. D'où l'utilité de ProConvert, une application qui convertit les anciennes références Buderus et Geminox en nouvelle référence de produit Bosch Thermotechnologies. Disponible pour les iPhone et sous Android, cette application donne également accès à la fiche du produit, avec points forts, caractéristiques techniques, photo ainsi qu'à des données liées à la réglementation thermique. La recherche peut être effectuée en fonction de plusieurs critères : ancien nom commercial, ancienne désignation du produit, type de produit ou d'énergie.
Cette application est téléchargeable gratuitement sur le site dédié aux professionnels http://pro.bosch-climate.fr, sur l'App Store et Play Store (anciennement Androïd Market).

Brossette : de l'actu à la gestion de compte

L'application pour iPhone de Brossette est un outil d'accompagnement pour les installateurs : actus et news du point de vente habituel, catalogue de poche, fiches techniques, disponibilité des stocks en temps réel, consultation de la base de données Ditac des pièces de rechanges livrables en 24 h. Autant de fonctionnalités qui se veulent pratiques, pour faciliter le quotidien des professionnels. A vec la fonction « Mes interventions », l'installateur peut également créer un dossier pour chacun de ses chantiers, en listant les produits nécessaires aux travaux à effectuer . Ces dossiers sont exportables par mail, pour mieux gérer ensuite les commandes.
Cette application est disponible gratuitement sur l'App Store. ■

Decotec élargit son offre

Connu pour ses vasques et ses meubles de salle de bains colorés, Decotec a présenté à Ideo Bain V irgo, son premier mitigeur, aux lignes rondes et douces. En laiton chromé, il est livré avec un vidage up&down. Le fabricant propose également une paroi de douche complète (voir en page V u sur Idéo bain). Ainsi qu'un concept d'aménagement global, Rivoli, basé sur un caisson en différentes largeurs, avec poignées, plans, étagères et portes. L 'idée est de se rapprocher de l'aménagement complet qui existe dans le monde de la cuisine.
Une évolution marquante pour cette entreprise, créée en 1974 et qui commercialisait au départ des produits d'art de la table en fonte, avant de se tourner vers l'univers de la salle de bains en 1980 avec des accessoires. La première armoire de toilette est arrivée en 1990, suivie des vasques en 1991 et des meubles en 1992. Aujourd'hui, Decotec a un site de production de plus de 30 000 m² à T uffé dans la Sarthe et a reçu le label « Entreprise du patrimoine vivant ». ■

Guide sur la ventilation

Premier d'une série sur l'approche bioclimatique dans la construction, le Guide Bio-tech sur la ventilation naturelle et mécanique présente les obligations réglementaires par typologie de bâtiments et les solutions qui peuvent limiter le recours à la climatisation et ainsi diminuer les dépenses énergétiques et les frais d'exploitation : ventilation transversale, capteurs de vent, tours à vent, façades double peau, puits canadiens... L'ensemble est illustré par des exemples de mises en œuvre.

Au-delà de la maîtrise énergétique, sont également en jeu la qualité de l'air intérieur et le confort hygrométrique. L'Iceb, qui a réalisé ce guide, préconise de renforcer le taux de renouvellement de l'air par rapport aux exigences réglementaires, avec un minimum de 30 m³/h par personne et 1 volume/heure pour les bureaux et l'enseignement, et de 30 m³/h par personne et 0,5 volume/heure pour les logements.

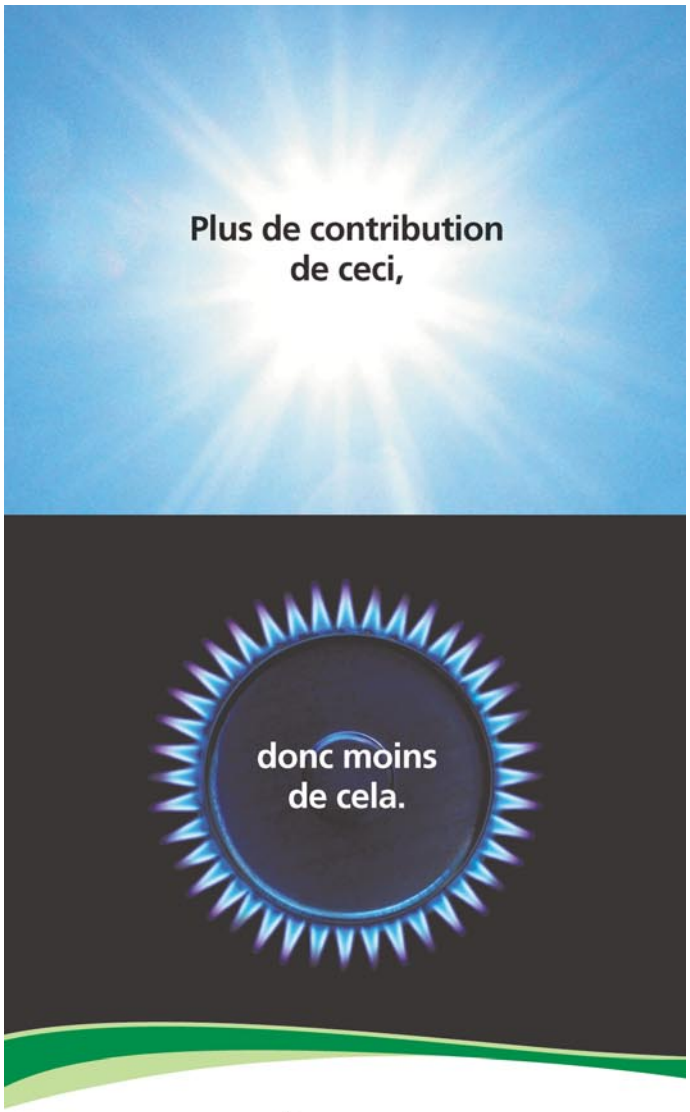
Ce guide est disponible en téléchargement sur le site de l'Arene (http://www.areneidf.org) et de l'Iceb (http://www.asso-iceb.org). ■

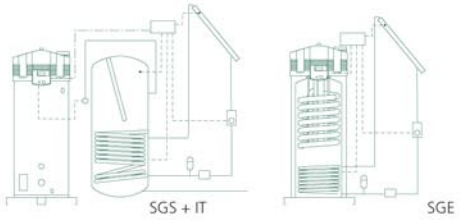
Une inégalité de l'eau potable en France

L'UFC-Que Choisir a effectué une analyse de la qualité du robinet distribuée en France. Si 97,5% des Français ont accès tout au long de l'année à une eau de bonne qualité, en revanche plus d'un million de consommateurs reçoivent une eau contaminée en pesticides, en nitrates et en sélénium. Les départements les plus touchés se retrouvent dans les zones où l'agriculture est la plus intensive : Bassin Parisien (Eure-et-Loir , Loiret, Seine-et-Marne, Yonne), le Nord et la Champagne (Pas-de-Calais, Marne, Aube).

Les contaminations liées au défaut de traitement (qualité bactériologique, aluminium) et aux contaminations naturelles (radioactivité) sont nettement moins marquées. Elles représentent 31 % de la pollution de l'eau et touchent 1 500 communes et 500 000 consommateurs.

Les résultats des analyses, commune par commune, sont disponibles sur le site internet de l'association (www.quechoisir.org). ■





Systèmes solaires haut rendement A.O Smith: SGE & SGS

Grâce à la régulation intelligente intégrée à nos générateurs SGE & SGS, nous pouvons garantir le plus haut niveau de rendement solaire, **40% supérieur** comparé à un système solaire conventionnel. Ce niveau peut être atteint en utilisant au maximum l'énergie solaire stockée et l'énergie fossile du brûleur seulement lorsque cela est absolument nécessaire.

Pour obtenir toutes les informations sur ces systèmes solaires intelligents, vous pouvez consulter la page web consacrée aux énergies renouvelables sur notre site internet **www.aosmith.fr** ou contacter notre service technique qui répondra à toutes vos questions au **008008 - 267 64 84**. Nous sommes à votre disposition pour vous aider à concevoir la solution qui correspond à vos besoins en eau chaude.

AO Smith
Innovation has a name.

Capeb : travailler ensemble, c'est notre force !

José Pereira gère une entreprise artisanale d'électricité, et par ailleurs assure la présidence de l'UNA 3E Capeb Électricité. Investi dans sa fonction syndicale, il est pleinement conscient des enjeux auxquels sa profession se prépare. Artisan, il côtoie au quotidien la réalité des chantiers. Quel regard porte-t-il sur ses confrères plombiers et chauffagistes ? Comment mieux travailler ensemble pour le bénéfice de chacun ? Rencontre…

José Pereira,
président de l'UNA
3E Capeb Électricité

Filière Pro – Quelle frontière entre électriciens et plombiers-chauffagistes ?

José Pereira – Il existe plusieurs cas de figure entre les métiers d'électricien et de plombier/chauffagiste. Dans certains cas, l'électricien propose lui aussi des offres de chauffage, parfois, le chauffagiste réalise des travaux en électricité. Dans d'autres situations enfin, chaque professionnel reste sur son domaine de prédilection. C'est un fait, nos métiers bougent, évoluent et incitent parfois à empiéter sur des domaines pas toujours bien maîtrisés, il faut l'avouer.

Le relationnel de qualité entre métiers, cela existe-t-il vraiment ?

José Pereira – Oui, il existe de nombreuses situations où les deux professions travaillent parfaitement ensemble de façon informelle. Cela dépend évidemment de la personnalité de chacun et de la relation de confiance instaurée. Personnellement, cela m'arrive régulièrement d'être appelé par un confrère chauffagiste ou de moi-même recourir à ses services pour un client. Je fais de ce relationnel une priorité !

Concrètement, quel bénéfice cela vous apporte-t-il ?

José Pereira – Ce mécanisme nous apporte mutuellement des affaires et permet d'entrer chez le client pour un dépannage ou déjà avec une mission bien précise. La démarche est bien plus efficace que d'arriver seul chez un client qu'on ne connaît pas, avec une proposition de devis. Cette approche complémentaire entre professions nécessite toutefois une phase d'apprentissage pour ce rendre compte dans bien des situations que l'on est meilleur en apportant chacun un savoir -faire correctement maîtrisé.

Cela revient-il à travailler en réseau ?

José Pereira – Sur un même chantier faisant intervenir plusieurs corps d'état, il arrive que l'un de nous soit pilote et par lequel le client demande l'intervention d'autres compétences. D'une façon plus construite, il existe aussi le cadre de l'Éco-Rénovation mis en œuvre par la Capeb et au sein duquel un mandataire unique, missionné par les autres entreprises, intervient auprès du client. De tels groupements adoptent un caractère plus ou moins momentané. Ce principe évite notamment les problèmes de coordination entre entreprises qui ne se connaissent pas initialement et les conséquences qui peuvent en découler sur un chantier. Les petites entreprises artisanales que nous sommes dans le secteur du bâtiment ont tout intérêt à travailler ensemble sur la base de prestations de qualité et de proximité. Il convient de mutualiser nos clients et d'éviter d'empiéter sur un métier qui n'est pas le nôtre. Nous avons déjà, chacun dans notre spécialité, de nombreuses évolutions à suivre pour rester en phase avec le marché.

Comment améliorer ce processus informel, et visiblement efficace ?

José Pereira – Il est intéressant de constater que lorsqu'un professionnel a un minimum de connaissance des autres métiers, sans pour autant intervenir lui-même, il permet de déclencher des travaux au bénéfice de ses confrères. Par exemple, il arrive parfois qu'un confrère peintre révèle auprès de son client le besoin de refaire une installation électrique. Dans d'autres situations, en tant qu'électricien, je suggère à mon client à juste titre, de remplacer sa chaudière. Il existe une infinité d'exemples que l'on pourrait citer et pour lesquels, la simple curiosité et la vigilance de chacun d'entre nous s'avèrent bénéfiques.

Comment rester informé dans les grandes lignes du potentiel offert par ses confrères pratiquant une autre spécialité ?

José Pereira – Pourquoi ne pas nous réunir une ou deux fois par an, par affinité, dans le cadre d'une rencontre informelle entre professionnels spécialisés ? Nous pourrions alors nous enrichir de nos expériences mutuelles quant à la relation client, échanger au sujet des évolutions technologiques récentes incontournables, ou simplement apprendre à reconnaître les indices qui font qu'une installation nécessite intervention. ■

Propos recueillis par Michel Laurent

L'Éco-Rénovation

À l'occasion du salon Interclima+elec en février dernier, la Capeb lançait officiellement l'offre ÉCO-Rénovation. Cette offre commerciale portée par les ÉCO-Artisans, permet de proposer aux clients une prestation globale regroupant plusieurs entreprises via un seul interlocuteur. En prolongement de la marque ÉCO-Artisan et de sa reconnaissance par le Grenelle de l'Environnement depuis novembre dernier, l'ÉCO-Rénovation est également ouverte aux artisans engagés dans la formation FEE Bat.

Kit PLT TracPipe® by OmegaFlex®

exclusivité **BANIDES & DEBEAURAIN**

L'INSTALLATION GAZ NATUREL

SÛRE - FACILE - RAPIDE

SANS INTERRUPTION - SANS BRASURE

Le kit PLT adapté aux usages français

Étanchéité métal/métal inaltérable et reconnue

Disponible en couronne du DN 15 au DN 50

GAZ NATUREL
pression ≤ 500 mbar

CERTIFIE
atg
ATG-PLT 002

Vidéo de démonstration et témoignages sur www.banides.fr/tracpipe

BANIDES & DEBEAURAIN

Route d'Eu - BP 43
76470 LE TREPORT

Hotline : 0 235 869 869

Rénovation : le courtier, facilitateur de performance énergétique

Rénover l'habitat avec un objectif de performance énergétique nécessite l'intervention d'une ou plusieurs entreprises autour d'un projet commun optimisé. Dans ce contexte, le courtier en travaux se charge d'une mise en relation entre un besoin exprimé et des professionnels reconnus. Nicolas Daumont, président de la Fédération Française du Courtage en Travaux (FFCT), explique quelle est la valeur ajoutée du courtier.

Nicolas Daumont,
Président de la Fédération Française du Courtage en Travaux (FFCT)

« Par déontologie, le courtier respecte l'indépendance de l'artisan qui produit lui-même ses devis. »

Créée en 2007 sous forme d'association, la FFCT regroupe près de 230 adhérents indépendants et franchisés sur un total d'environ 600 professionnels qui exercent en France. Ses 3 principales missions consistent à encadrer , servir et promouvoir le métier de courtier . La FFCT œuvre pour réglementer l'exercice de la profession. Par ailleurs, les adhérents y puisent des services tels que la formation, l'encadrement par des contrats type ou encore l'aide juridique… La fédération organise chaque année 4 rassemblements régionaux de ses membres et un rassemblement national.

Filière Pro – Précisément, qu'est-ce qu'un courtier en travaux ?

Nicolas Daumont – Le courtier en travaux assure le rôle d'intermédiaire commercial entre le particulier et les entreprises du bâtiment. Il intervient exclusivement sur des chantiers de rénovation et de maintenance d'installations existantes. Le courtier agit en tant que chef d'entreprise et travaille seul ou avec une petite équipe commerciale. Sa mission commence par une visite chez le particulier, où il formalise les besoins et les attentes spécifiques. Après analyse et évaluation du projet, il s'adresse aux entreprises partenaires les plus à même d'y répondre.

Quelle est sa valeur ajoutée ?

Nicolas Daumont – En tant qu'interlocuteur unique en phase d'approche commerciale, le courtier joue le rôle de facilitateur de travaux. Il apporte à son client la garantie de le mettre en relation avec des entreprises fiables et pérennes. Des entreprises qui traitent en direct et ne font pas appel à des sous-traitants.
Il faut cependant rappeler que le courtier en travaux n'a pas pour mission de coordonner les travaux. D'ailleurs, maîtres d'œuvre et architectes peuvent intégrer l'équipe des prestataires recommandés par le courtier à son client.
La professionnalisation du métier de courtier, accroît également son rôle de conseil auprès du client en matière de performance énergétique et de travaux éligibles aux aides de l'État. Il participe à l'instruction des dossiers nécessaires.

Comment un courtier gère-t-il son réseau d'entreprises ?

Nicolas Daumont – Un courtier maîtrise en moyenne un réseau de 30 à 50 entreprises partenaires sélectionnées sur des critères de solvabilité et de performance. En général, les entreprises en question ont l'habitude de travailler ensemble et sont préparées à ce type d'approche. Pour chaque affaire, le courtier prend à sa charge l'animation des rendez-vous en amont du chantier. En une quinzaine de jours, il est capable d'organiser chez son client une réunion avec 4 ou 5 corps de métier différents. Une relation de confiance entre un courtier et un artisan permet à ce dernier d'externaliser sa fonction commerciale.

Quel lien contractuel existe-t-il entre les différents intervenants ?

Nicolas Daumont – Le courtier est lié à son client par un ordre de mission ponctuel correspondant au chantier . La relation courtier / entreprises fait l'objet d'un contrat de partenariat annuel. Enfin, le client et les entreprises sont liés de façon classique par la signature d'un devis. Par déontologie, le courtier respecte l'indépendance de l'artisan qui produit lui-même ses devis. Le courtier est pour sa part rémunéré par l'entreprise selon une commission fixée sur le montant des travaux, à la signature du devis et au rythme des acomptes versés. Le devis de travaux moyen par affaire se monte à 16 k€, avec 80 % des devis inférieurs à 20 k€. En moyenne, un projet de travaux implique 3 entreprises sur le chantier.

Quels sont les orientations prises par la FFCT ?

Nicolas Daumont – Après 5 années d'existence, la FFCT compte près de 230 courtiers : trois réseaux et une cinquantaine de courtiers indépendants. La FFCT prend actuellement un virage stratégique au travers de deux développements majeurs. Tout d'abord en matière de formation et de professionnalisation. À ce titre, tout courtier souhaitant adhérer à notre fédération avec une pratique du métier inférieure à 2 ans, doit suivre une formation de 3 jours sur l'exercice de la profession. Ensuite, nous développons une politique de partenariats avec pour objectif de s'appuyer sur l'expertise d'industriels au service de nos adhérents, tels que Butagaz, GrDF ou encore Isover. C'est une façon, au quotidien, d'accélérer la reconnaissance du courtage en travaux dans le monde de la rénovation. ■

Propos recueillis par Michel Laurent

BESOIN D'UN SITE WEB ?

RIEN DE PLUS SIMPLE !

UN SITE À VOTRE IMAGE

De nombreux plombiers et chauffagistes ont déjà choisi 1&1 MyWebsite pour leur site Web.

Nos experts ont tout prévu pour vous : une multitude de designs professionnels, ainsi que des textes et des images spécialement adaptés à votre métier.

Le résultat ? Vous obtenez en quelques minutes seulement un site qui vous ressemble, entièrement personnalisable !

1&1 MY WEBSITE : AVEC CONTENU SPÉCIFIQUE POUR VOTRE ENTREPRISE

1&1

MEMBRE DE united internet

Contactez-nous au **0970 808 911** (non surtaxé)
ou consultez notre site Web

www.1and1.fr

Totalgaz : un véritable réseau local grâce à une citerne de gaz commune

Dans le cadre d'une construction de lotissement ou bien lors de rénovation de plusieurs logements, faute de réseau de distribution de gaz naturel, il est possible de créer un réseau local de distribution de gaz propane. Une opération totalement transparente pour l'utilisateur. Explications de Romain Marziano, responsable des opérations commerciales pour le marché domestique chez Totalgaz.

Filière Pro – Dans quels cas est-il intéressant d'envisager une distribution du gaz en réseau ?

Romain Marziano – Dès que l'on souhaite desservir au moins 2 logements, l'installation d'un réseau local avec comptage individuel est envisageable. Il s'agit d'installations réalisées par nos soins et livrées clé en main, de l'étude technique préalable jusqu'à la mise en gaz chez les utilisateurs, réalisée par nos réseaux de partenaires plombiers/ chauffagistes.

Sur quel terrain placez-vous la citerne, dès lors qu'elle est partagée par plusieurs clients ?

Romain Marziano – Ce réseau partagé est effectivement raccordé à une citerne commune, aérienne ou enterrée selon les contraintes techniques (nature du sol…), qui est disposée sur un terrain commun à l'ensemble des bénéficiaires. C'est là une condition indispensable. Voilà pourquoi ce choix doit faire partie d'un aménagement prévu bien en amont du projet de rénovation lourde de plusieurs logements ou de construction d'un lotissement.

Comment s'effectue le comptage des consommations et le réapprovisionnement de la citerne ?

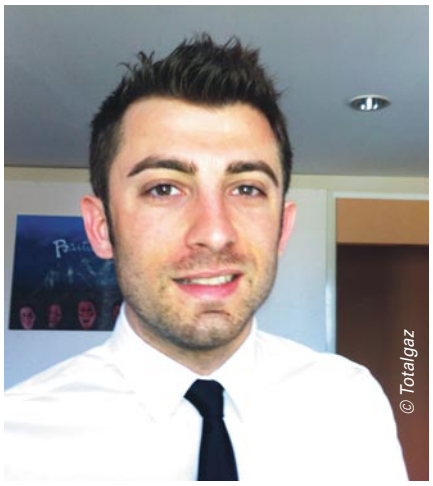
Romain Marziano – L'offre Rezo-Pack permet d'alimenter jusqu'à 10 logements raccordés à un réservoir , où les compteurs individuels sont installés à moins de 3 m du stockage de gaz. Le système de comptage individuel permet un calcul précis et personnalisé de la consommation de gaz. Cette solution dédiée à l'habitat (résidences) ou aux locaux professionnels groupés (groupes scolaires, hôtels, restaurant…) répond aux besoins de chauffage, eau chaude sanitaire et cuisson. Aussi, l'offre Réseau-Canal introduit pour sa part une implantation des coffrets/compteurs en limite de propriété. Une solution dédiée aux habitats mixtes ou locaux professionnels diffus tels que lotissements, zones d'activité et ensembles d'immeubles, pour une distribution collective du gaz également par compteurs individuels. Plusieurs dizaines de compteurs peuvent être reliés au réseau, pour un abonnement individuel jusqu'à une puissance de 192 kW ! Le choix de l'emplacement du compteur se fait en concertation avec le client et selon la réglementation en vigueur. Une fois l'emplacement déterminé, T otalgaz procède à la pose du compteur. Reste à finaliser le raccordement de l'installation privative au compteur réalisé par un plombier/chauffagiste. La relève de l'index s'effectue au moins une fois par an. Pour simplifier cette opération, nous testons actuellement des solutions de télérelève.

Dans tous les cas, l'approvisionnement du réservoir est entièrement géré par Totalgaz. Aucune démarche n'est à effectuer de la part des abonnés. Selon le nombre de compteurs installés, les réservoirs sont équipés de système de jauge à distance en liaison GSM. Enfin, nous assurons la maintenance préventive et curative de la citerne.

En rénovation, quels sont vos récents développements ?

Romain Marziano – Pour les projets de rénovation où un réseau gaz propane concurrent est déjà en place, nous sommes capables (après étude technique : dimensionnement canalisations….), depuis un peu plus d'un an, de répondre à ce type de demande grâce à un matériel de comptage haute pression qui assure une pression de service après compteur entre 0,7 à 1,3 bars.

L'installation sur un terrain commun d'une citerne de gaz propane permet d'alimenter plusieurs clients disposant chacun d'un comptage individuel. La solution demeure totalement transparente pour l'utilisateur.



Romain Marziano,
responsable des opérations commerciales pour le marché domestique chez Totalgaz.

L'efficacité énergétique des constructions neuves est telle que chaque client consomme aujourd'hui assez peu d'énergie pour se chauffer, voire pour produire son eau chaude sanitaire. Dans quelle mesure la pose d'une citerne est-elle toujours économiquement viable pour Totalgaz ?

Romain Marziano – C'est un fait, les projets de construction répondant à la R T2012, notamment les maisons avec le label BBC, représenteront un tonnage moins élevé ; mais un acteur comme T otalgaz se doit d'être présent sur ce créneau pour gagner de nouvelles parts de marché, valoriser ses services (augmentation des volumes et des certificats de conformité gaz) et reprendre la parole auprès de nos prescripteurs (constructeurs de maisons individuelles, architectes, bureaux d'études…). Dans le cadre de création de réseau gaz, nous tâchons de trouver un terrain d'entente avec les constructeurs de maisons individuelles pour mutualiser les opérations de terrassement, notamment la mise en place du réservoir et des canalisations. ■

Propos recueillis par Michel Laurent

VOTRE SITE WEB À PORTÉE DE MAINS

EN LIGNE EN QUELQUES CLICS

Pour créer votre site Web, une simple connexion Internet suffit. Indiquez votre secteur d'activité, votre nom et une couleur. C'est prêt ! Votre site est disponible et contient déjà des textes et des images spécialement conçus pour les plombiers et chauffagistes. Des changements à effectuer ? A tout moment, personnalisez le design et modifiez le contenu. Lancez-vous en toute simplicité avec 1&1 MyWebsite.

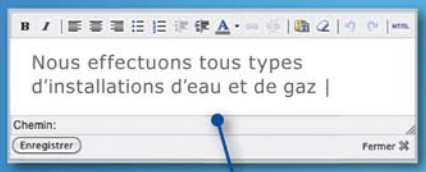
Inclus : votre adresse Internet personnalisée !

1&1 MY WEBSITE

ESSAI GRATUIT !

www.1and1.fr/plombier

1 mois d'essai gratuit,
puis à partir de 9,99 € HT/mois*



De nouvelles idées ? Adaptez vos textes en un clin d'œil !

Google
YAHOO!

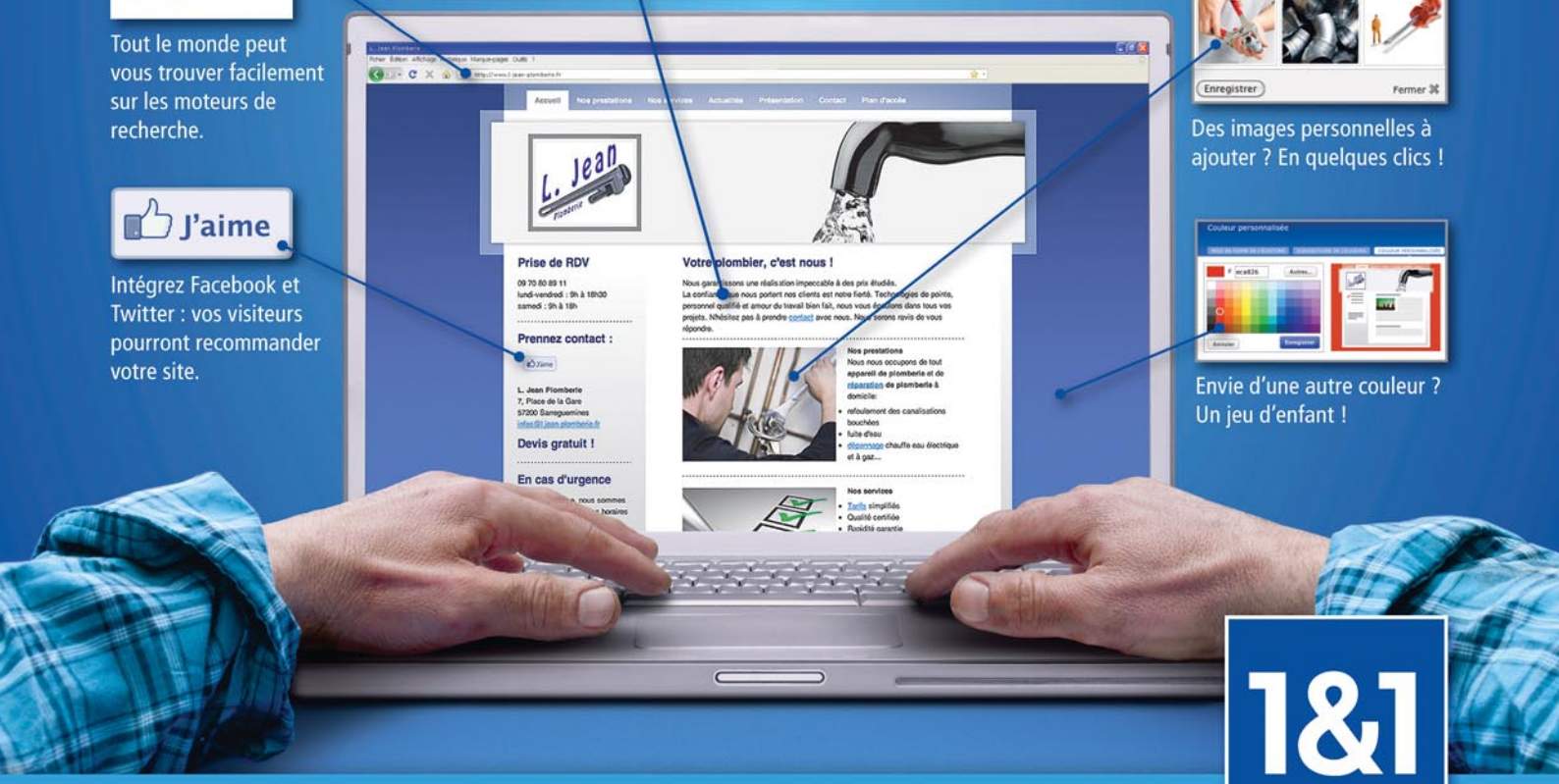
Tout le monde peut vous trouver facilement sur les moteurs de recherche.

J'aime

Intégrez Facebook et Twitter : vos visiteurs pourront recommander votre site.

Des images personnelles à ajouter ? En quelques clics !

Envie d'une autre couleur ? Un jeu d'enfant !



1&1

MEMBRE DE united internet

Contactez-nous au **0970 808 911** (non surtaxé)
ou consultez notre site Web

www.1and1.fr

*Pendant le mois d'essai gratuit, résiliation possible à tout moment, sans frais. A l'issue de cette période d'essai gratuit, la durée minimum d'engagement est de 12 mois. 1&1 MyWebsite est alors au prix habituel, à partir de 9,99 € HT/mois (11,95 € TTC/mois), variant en fonction du pack choisi. Conditions détaillées sur 1and1.fr.

Butagaz met l'installateur au cœur de sa stratégie de collecte des CEE

Dans le cadre de son plan d'actions pour les économies d'énergie, Butagaz étoffe son programme Butaprimes et propose un ensemble de services qui met ses installateurs partenaires au cœur de sa stratégie de collecte des certificats d'économies d'énergie (CEE).

Sébastien Aragon,
chef de marché économies d'énergie chez Butagaz.

Filière Pro – Où en est Butagaz de la collecte des certificats d'économies d'énergie ?

Sébastien Aragon – La première année de la deuxième période de collecte étant achevée – elle a démarré le 1er janvier 2011 –, nous savons que si nous tenons le rythme actuel, nous remplirons notre obligation. Ce résultat s'explique par l'adaptation du mode de calcul des primes pour les travaux d'isolation, désormais établi au m², par une augmentation du plafond des primes cumulées qui passe de 1 300 € à 2 780 € par client, ainsi que par l'intégration de nouveaux équipements, comme le poêle à bois.

> ***« Nos installateurs partenaires ont aussi accès à une plate-forme web dédiée… »***

Comment recrutez-vous de nouveaux CEE ?

Sébastien Aragon – Aujourd'hui, les membres du Club Partenaires Butagaz ayant signé notre convention en faveur de l'efficacité énergétique en sont devenus les porte-paroles. Ils apportent un premier conseil en amont, sensibilisent leurs clients aux économies d'énergie et, que ceux-ci soient ou non clients Butagaz, présentent l'offre Butaprimes, qui allège les devis et facilite la réalisation des projets de rénovation. Nos installateurs partenaires ont aussi accès à une plate-forme web dédiée, qui leur permet de faire leurs demandes de subvention, de télécharger des documents commerciaux ou encore les attestations de fin de travaux… Nous prévoyons aussi des réunions trimestrielles, afin de leur présenter, en collaboration avec des industriels du secteur, de nouveaux produits et solutions techniques. C'est en les aidant à développer le marché de la rénovation que nous continuerons d'assurer une collecte efficace des CEE.

> ***« Butagaz a fait de son plan d'actions d'économies d'énergie une véritable offre commerciale… »***

Comment l'obligation des CEE est-elle devenue pour vous un levier de prospection et de fidélisation ?

Sébastien Aragon – En créant le « programme Butaprimes », Butagaz a fait de son plan d'actions d'économies d'énergie une véritable offre commerciale, que nos clients ont parfaitement assimilée. Le pivot de cette offre est notre service clients, spécialisé dans les économies d'énergie, capable de sensibiliser et de conseiller, mais aussi de proposer les solutions de financement que nous avons développées. À cela s'ajoute un plan de communication dense, employant tous les canaux (TV, presse, magazine, internet…), qui assure la promotion de nos solutions de rénovation et des avantages liés au programme Butaprimes. Enfin, notre force de vente est un autre moteur de notre action : nos commerciaux, formés au conseil en énergie, sont en mesure, via notre outil de Bilan Énergétique et Économique (BatiBob), de faire le point sur les consommations et dépenses énergétiques de nos prospects, et de préconiser des travaux. C'est ainsi que nous pouvons apporter de nouveaux chantiers à nos partenaires installateurs.

Y-a-t-il d'autres cibles que vous cherchez à atteindre ?

Sébastien Aragon – Dans la perspective de sensibiliser les petites communes de France à la problématique de la rénovation, nous lançons le concept « RénoVillages de France ». Sous cette bannière, nous fédérons différents acteurs (industriels du secteur, établissements financiers…). Nos installateurs partenaires seront aux avant-postes de ces événements…
Concrètement, il s'agit d'une sorte de mini-salon qui accueillera le maire et son conseil municipal, mais aussi les particuliers, commerces, petites entreprises… que nous aurons informés via la presse locale régionale, Internet, etc. L'objectif est de toucher toutes les cibles en une seule fois. Le premier salon « RénoVillages de France » aura lieu en juin. Une dizaine de manifestations sont d'ores et déjà prévues sur 2012.

Et vis-à-vis de l'industrie ?

Sébastien Aragon – Ce secteur est un peu le laissé pour compte de l'efficacité énergétique. Or, les projets sont intéressants et les travaux importants. Nous prévoyons d'élaborer une offre d'aide à la rénovation dédiée. Nous avançons avec des spécialistes de l'industrie, capables à la fois de vendre la solution et de la mettre en œuvre.

En quoi votre partenariat avec les installateurs est-il différent ?

Sébastien Aragon – Il est vrai que dans le cadre de l'amélioration de l'efficacité énergétique, les installateurs sont la cible de nombreux partenariats. Celui que nous avons développé avec notre club est différent parce qu'il est complet et, surtout, direct : l'installateur est autonome et libre, il n'a pas de pré-demande à effectuer . Ce qui lui permet de répondre rapidement à ses clients. ■

Propos recueillis par Marianne Tournier

Weishaupt accompagne les professionnels

Après une année 2011 stable sur un marché pourtant difficile, Weishaupt continue son développement et se positionne comme un partenaire industriel avec une forte valeur ajoutée, comme l'explique Olivier Cézard, directeur général de Weishaupt France.

Filière Pro – En 2011, le marché a été en recul sur différents segments, notamment les brûleurs et le chauffage domestique. Comment s'est comportée l'activité de Weishaupt dans ce contexte ?

Olivier Cézard – Nous avons réussi à stabiliser nos ventes, avec un chiffre d'affaires de 57 millions d'euros. Malgré un secteur en net recul sur les brûleurs de plus de 400 kW, sur les chaudières fioul à condensation, ainsi que sur l'activité de la géothermie, nous avons réussi à augmenter nos parts de marché. Sur le secteur du collectif et du tertiaire, nos ventes se sont fortement développées, notamment sur les chaudières gaz à condensation ainsi que sur le solaire.

Quelles sont les raisons de ces progressions ?

Olivier Cézard – Deux facteurs principaux nous ont permis d'atteindre ces résultats : d'une part le succès de certains produits comme la chaudière gaz à condensation WTC-GB, ou de notre nouvelle chaudière fioul à condensation WTC-OB. D'autre part et surtout, notre stratégie de proximité client, allant de la formation des installateurs jusqu'à l'accompagnement auprès du client final.

La chaudière fioul à condensation WTC-OB a été un succès au cours de l'année 2011.

Quel type d'accompagnement faites-vous auprès de vos clients sur un marché domestique plutôt morose en ce moment ?

Olivier Cézard – Nous accompagnons nos clients dans leur activité commerciale. Nous les aidons à proposer des solutions de rénovation énergétique, permettant aux clients finaux de bénéficier d'importantes économies d'énergie ainsi que d'aides financières issues du Grenelle Environnement. Pour certains partenaires, cette démarche n'est pas encore suffisamment maîtrisée. Nous proposons de les former et de les accompagner sur le terrain s'ils le souhaitent. Nous mettons à leur disposition des outils d'aide à la vente tels que des logiciels de simulation d'économies d'énergie, permettant de convaincre le client final et d'augmenter le taux de transformation des affaires.

Cela vous demande-t-il beaucoup de moyens ?

Olivier Cézard – Weishaupt est bien dimensionné pour ce type d'accompagnement car nous avons une vraie proximité géographique, avec 26 implantations, 300 collaborateurs dont 100 techniciens et 50 technico-commerciaux. Cette proximité sur le territoire est renforcée par une forte expertise technique : les clients sont en contact direct avec des interlocuteurs parfaitement qualifiés et compétents.

Et en terme de formations ?

Olivier Cézard – Nous avons étoffé notre programme en intégrant des formations qualifiantes telles que QualiP AC et QualiSOL. Nous renforçons la formation technique sur les produits, et proposons également des stages plus orientés vers le commerce, avec un module portant sur l'évaluation énergétique du bâtiment et sur la détermination des solutions de chauffage adaptées. Nous projetons de créer des modules sur la réglementation thermique devenant de plus en plus contraignante. Notre philosophie est simple : aider nos partenaires à développer leurs compétences techniques et commerciales, afin d'apporter des solutions fiables et économiques à leurs clients. Nous souhaitons

Olivier Cézard,
directeur général
de Weishaupt France

être un partenaire industriel avec une valeur ajoutée dans les produits, dans la technique, mais également dans la démarche commerciale.

Quelles sont les nouveautés que vous allez présenter dans le courant de l'année ?

Olivier Cézard – Nous allons bientôt commercialiser une tour compacte intégrant un stock tampon ainsi qu'un préparateur ECS destinée à équiper notre programme P AC. Nous allons également présenter une gamme de P AC bibloc permettant de répondre à l'évolution du marché. Des installations pilotes sont déjà en fonctionnement en France, en phase d'essai avant commercialisation.

Quel est l'intérêt de cette phase d'essai directement sur le terrain ?

Olivier Cézard – Le matériel doit être irréprochable. Ainsi, avant de commercialiser un nouveau produit, il est d'abord testé et approuvé dans notre centre de recherche et développement, puis en phase de test clientèle. Un mot d'ordre chez Weishaupt : la fiabilité ! Lorsqu'un produit arrive sur le marché, c'est qu'il est validé. ■

Propos recueillis par Corinne Montculier

Nibe et Alpha-Innotec réunis sous la bannière AIT France

Après avoir intégré Alpha-Innotec, Nibe Energy Systems crée AIT France, la nouvelle entité chargée de commercialiser en France ces deux marques spécialistes des pompes à chaleur et des énergies renouvelables. Si les moyens sont partagés, l'identité de chaque marque est préservée.

Thierry Allard,
chef des ventes,
AIT France

« Notre offre globale est actuellement l'une des plus larges du marché. »

Filière Pro – Quoique récentes en France, les marques Nibe et Alpha-Innotec bénéficient d'une certaine notoriété. Quelles sont les conséquences du rachat d'Alpha-Innotec par Nibe ?

Thierry Allard – Nibe est connue en France pour ses poêles à bois, commercialisés depuis 2006 par Nibe Foyers France, société basée à Reventin dans l'Isère. Mais au sein du groupe Nibe, existe la division Nibe Energy Systems, leader européen dans le développement et la fabrication de pompes à chaleur . Le rachat par Nibe Energy Systems du groupe Schulthess, auquel appartient Alpha-Innotec, concrétisé en juillet 2011, s'est traduit en France par la création de AIT France. Basée à Bischwiller dans le Bas-Rhin, cette société a en charge la commercialisation des pompes à chaleur Nibe, qui a débuté en janvier 2011, et des pompes à chaleur Alpha-Innotec, dont la vente est effective depuis 2008.

Les deux marques sont donc destinées à perdurer sur le marché français ?

Thierry Allard – Oui, les deux marques sont développées en parallèle, car elles disposent toutes deux d'une grande expertise dans le domaine de la géothermie, tout en étant complémentaires : Nibe est un spécialiste des pompes à chaleur sur air extrait et Alpha-Innotec des pompes à chaleur air-eau. Notre offre globale est actuellement l'une des plus larges du marché.

Comment sont commercialisés les produits ?

Marc Ruch – Qu'il s'agisse de Nibe ou d'Alpha-Innotec, nous vendons pour l'instant en direct aux chauffagistes et aux spécialistes des énergies renouvelables. Cependant, nous n'excluons aucun mode de commercialisation, en vue de permettre aux deux marques de prendre des parts significatives du marché français de la pompe à chaleur. D'ailleurs, il n'est pas exclu que nous choisissions des modes de commercialisation différenciés pour chacune d'elle.

Quels sont les moyens dont vous disposez ?

Thierry Allard – Outre une force de vente bien répartie sur le territoire, nous disposons d'un service après-vente intégré, constitué de techniciens capables d'intervenir partout en France. Nous pouvons également nous appuyer sur un service client qui, basé à Bischwiller, joue un rôle important : grâce aux systèmes de liaison embarqués sur les pompes à chaleur , il est en mesure de « dialoguer » en temps réel avec notre parc de machines, via le réseau internet – Alphaweb pour Alpha-Innotec et SMS40 pour Nibe – et d'intervenir à distance, par exemple pour effectuer certains réglages. Nous sommes également capables d'élaborer des solutions complexes en collaboration avec les prescripteurs et de proposer des systèmes inédits en France, mais largement éprouvés dans les pays nordiques.

Que ce soit pour Alpha-Innotec ou pour Nibe, les machines sont-elles certifiées NF ?

Marc Ruch – Oui, certains de nos modèles sont certifiés NF. Mais, comme bon nombre de fabricants européens, nous sommes en pleine réflexion à ce sujet, car la France est l'un des pays les plus exigeants d'Europe dans ce domaine. D'autant que l'amplitude des essais à effectuer ne cesse de croître, engendrant des coûts de plus en plus difficiles à supporter par une filière qui a fortement souffert ces dernières années.

Marc Ruch,
directeur général,
AIT France

« L'amélioration thermique du parc immobilier français est urgente… »

Par ailleurs, des solutions validées depuis des années dans beaucoup de pays européens ne peuvent être intégrées de façon simple dans les moteurs de calcul de la RT2012. Ce qui freine l'arrivée sur le marché français de produits pourtant pleinement adaptés aux impératifs d'économies d'énergie.

Quelles sont les possibilités de développement d'AIT France dans ce contexte ?

Marc Ruch – Malgré les contraintes réglementaires, nous comptons sur l'efficacité de nos solutions pour être présents et novateurs sur le marché de la construction neuve. La France ne saurait freiner trop longtemps des alternatives éprouvées, alliant efficacité, confort et préservation de l'environnement. De plus, les gammes Alpha-Innotec et Nibe sont parfaitement adaptées au marché de la rénovation. L'amélioration thermique du parc immobilier français est urgente, étant donné les augmentations constantes du prix des combustibles fossiles. Dans ce contexte, les solutions durables que nous proposons, notamment en haute température et en relève de chaudière, ouvrent des perspectives de croissance intéressantes. ■

Propos recueillis par Marianne Tournier

Testo se développe sur plusieurs fronts

Dans son large catalogue d'équipements en métrologie, Testo France propose des appareils destinés au génie climatique, dont certains devraient plus particulièrement se développer dans les mois à venir du fait de l'évolution de la réglementation. Entretien avec Christophe Heil, directeur marketing de Testo France.

Mesures contre la légionelle

Depuis le 1er juillet 2010, un arrêté impose aux établissements de santé de mesurer des températures d'eau chaude sanitaire au minimum une fois par jour (ou en continu). Depuis le 1er Janvier 2012, cette obligation de mesure s'applique au moins une fois par mois aux établissements recevant du public tels que les établissements sociaux et médicosociaux, les établissements pénitentiaires, les hôtels et résidences de tourisme et les campings et autres établissements recevant du public.

Pour répondre à cette obligation, Testo propose plusieurs instruments de mesure. L'un est le thermomètre deux canaux Testo 922, qui mesure simultanément deux températures, par exemple le départ et le retour de l'eau chaude sanitaire. Il peut être relié à une imprimante Testo par liaison infrarouge. L'enregistreur Testo 175-T3 possède lui aussi deux sondes de température externes. Sur la façade de l'appareil, un afficheur permanent affiche la température relevée sur les deux canaux et signale tous dépassements de seuils programmés au préalable. Ces informations sont relayées par une alarme visuelle. Une carte SD est disponible pour collecter les informations sur site sans avoir à déplacer l'enregistreur.

© Testo

© Testo

Christophe Heil,
directeur marketing
de Testo France

Filière Pro – Comment se présente le marché pour Testo ?

Christophe Heil – Aujourd'hui, le marché de la métrologie dans le bâtiment a tendance à évoluer sous l'impulsion de la réglementation. Cela représente pour nous quatre axes de développement importants : les analyseurs de combustion, pour le contrôle annuel des chaudières ; les caméras thermiques comme outil de diagnostic dans le cadre de bilans thermiques ; les appareils de mesure des températures d'eau chaude sanitaire pour limiter les risques de légionelle ; sans oublier la règlementation sur les fluides frigorigènes

Vous parlez de la réglementation sur le contrôle annuel des chaudières. Elle n'est pourtant pas récente…

Christophe Heil – Non, elle n'est pas nouvelle, mais nous continuons à la rappeler et à communiquer sur les mesures qui doivent être effectuées en plus de l'entretien, comme la mesure préventive de CO ambiant, les mesures de températures, d'O_2 ou CO_2 dans les fumées. Cela reste un point important pour les chauffagistes et nous nous devons d'être pédagogues sur le sujet.

Quelle est l'utilité des caméras thermiques ?

Christophe Heil – Au départ, notre gamme, que nous fabriquons depuis 2007, était surtout utilisée pour effectuer des diagnostics dans le cadre de travaux de rénovation. Avec la RT 2012, donc dans le neuf, les caméras deviennent également des outils complémentaires au test obligatoire d'infiltrométrie.

Avez-vous d'autres équipements de mesure dédiés aux métiers du génie climatique ?

Christophe Heil – Pour le contrôle des pompes à chaleur, nous disposons d'outils de type manomètre électronique permettant des mesures de BP/HP, de surchauffe, sous-refroidissement, de vide mais également l'indispensable détecteur de fluides frigorigènes. Dans le cadre du contrôle des débits d'extraction de VMC, nos anémomètres associés à des cônes indiquent directement des valeurs en m^3/h.

Sur quelle structure commerciale vous appuyez-vous ?

Christophe Heil – La filiale française, créée en 1979, reste la plus importante du groupe Testo. Nous sommes une centaine en France, dont une équipe de 15 commerciaux salariés répartis sur l'ensemble du territoire. Ils travaillent en home office afin d'être les plus proches de nos clients et d'être disponibles : nos produits demandent des démonstrations sur les installations pour être bien appréhendés. ■

Propos recueillis par Corinne Montculier

À propos de Testo

- *Le groupe Testo est une société familiale allemande qui emploie près de 2 200 personnes à travers le monde.*
- *Créée en 1957, l'entreprise réalise un chiffre d'affaires de plus de 220 millions d'euros.*
- *Les produits proposés répondent aux besoins des marchés du bâtiment (résidentiel ou tertiaire), de l'industrie, de la santé et de l'alimentaire. Les appareils sont destinés aux mesures aérauliques (températures, humidité, vitesse d'air, pression), de combustion, ou encore de thermographie.*

Les enjeux de Baxi France en 2012

Après des années difficiles, Baxi France, qui regroupe les marques Chappée, Idéal Standard et Brotje, affiche des ambitions fortes. Entretien avec Jacques Llados, directeur commercial et marketing de Baxi France.

© Baxi

Jacques Llados,
directeur commercial et marketing de Baxi France.

Filière Pro – Ces dernières années, Baxi France a assez peu communiqué. Que s'est-il passé ?

Jacques Llados – Quand je suis arrivé dans la société en 2009, Baxi France enregistrait des pertes. Nous avons donc travaillé à assainir les bases de la société. Nous avons amélioré le service livraison pour atteindre un taux de service de 97 %. En 2010, nous nous sommes davantage concentrés sur la partie technique : nous avons aujourd'hui 500 stations techniques agréées en France. Cette phase d'identification, de qualification et de formation des stations techniques a continué en 2011, date à laquelle nous avons également commencé à travailler sur le développement produits. Ce qui aboutit aujourd'hui au lancement de plusieurs nouveautés. Et en 2012, nous soutenons l'exposition « Vers de nouveaux logements sociaux 2 » à la Cité de l'architecture et du patrimoine.

Quels sont les nouveaux produits lancés en 2012 par Baxi France ?

Jacques Llados – En mars, nous avons lancé des radiateurs panneaux acier 6 trous centraux à l'installation très rapide, fabriqués en France : Samba pour Chappée et Europanneau pour Idéal Standard. Au deuxième semestres nous lancerons une gamme de chaudières gaz murales à condensation avec une plage de régulation allant de 10 à 100 %, Luna Platinum HTE pour Chappée et Zénis Platinum HTE pour Idéal Standard. Avec une régulation aussi étendue, que peu de fabricants proposent, nous apportons plus de confort, une consommation en baisse et moins d'émission de CO_2.

Quels marchés visez-vous avec ces nouveautés ?

Jacques Llados – Baxi France réalise 80 % de son chiffre d'affaires sur le marché du diffus et notre objectif est de nous développer sur le marché du neuf. Le besoin de logements sociaux et l'augmentation des constructions privées représentent des leviers de croissance pour Baxi France. Le lancement des nouveaux produits renforce notre gamme et nous permet d'apporter tous les produits de chauffage qui répondent aux exigences de la RT 2012.

Vous avez revu beaucoup de points de la société. Avez-vous également changé votre mode de distribution ?

Jacques Llados – Non, nous avons choisi de rester sur le modèle distribué : 100 % de notre chiffre d'affaires passe par les distributeurs de sanitaire-chauffage. Je profite de l'occasion pour remercier nos partenaires distributeurs de leur confiance

Sur quelle organisation commerciale vous appuyez-vous pour ce développement ?

Jacques Llados – L'organisation commerciale de Baxi Franc, ce sont 110 personnes : la force de vente comprend 38 délégués commerciaux régionaux et 3 directeurs régionaux ; 10 chargés d'affaires, et 1 directeur national de la prescription. Dans un premier temps, nous allons asseoir et consolider notre position, mais nous avons une volonté claire de monter en puissance. L'équipe commerciale, c'est aussi un back office composé des services administration des ventes, marketing, call technique, préconisation, après-vente et formation. ■

Propos recueillis par Corinne Montculier

Mécenat au Palais de Chaillot

Sous la marque Chappée, Baxi s'investit dans le mécénat en étant partenaire de l'exposition « Vers de nouveaux logements sociaux 2 » à la Cité de l'architecture et du patrimoine (palais de Chaillot à Paris) L'exposition, ouverte du 14 mars 2012 au 14 mars 2013, présente seize opérations de logements sociaux, sélectionnées pour l'intérêt de leur démarche.

« Aujourd'hui, Baxi France veut communiquer sur la performance énergétique au service de l'architecture et des bâtiments, explique Jacques Llados, d'où le choix de cette exposition. En parallèle, nous allons organiser des colloques pour passer en revue la rénovation énergétique avec les experts du domaine. Le but est d'échanger avec la filière mais aussi de préparer notre société aux enjeux de demain. »

© Baxi

Grâce à six orifices thermostatiques, dont deux en position centrale, les radiateurs Samba (Chappée) et Europanneau (Idéal Standard) s'installent très rapidement, un gain de temps pour les installateurs. Ils sont fabriqués en France à La Chartre-sur -le-Loir.

Climalife met les fluides caloporteurs sous les projecteurs

Éco-solution tête d'affiche à Interclima, la gamme bio-sourcée Greenway®, de Climalife, est déployée dans toute la filière : après avoir séduit ses clients et nombre de fabricants, le chimiste du génie climatique s'adresse aux distributeurs, BET…, et propose un guide des bonnes pratiques des fluides caloporteurs en solaire thermique.

« Le Guide des bonnes pratiques des fluides caloporteurs en solaire thermique,… »

Filière Pro – Qu'est-ce que le guide des bonnes pratiques du fluide caloporteur en solaire thermique ?

Romain Viry – Dans un circuit de chauffage à boucle d'eau, le fluide caloporteur est très important, aussi invisible soit-il. À l'image du sang qui, dans le corps, porte leur nourriture aux cellules, le fluide caloporteur véhicule les calories.
Traditionnellement, on utilise des fluides à base de monopropylène glycol (MPG), mais l'expérience prouve que celui-ci n'est pas adapté à certaines installations solaires, par exemple lorsqu'elles sont surdimensionnées ou équipées de capteurs à tubes sous vide. Le Guide des bonnes pratiques des fluides caloporteurs en solaire thermique, qui est un condensé de notre expérience de plus de 30 ans, explicite l'importance du fluide caloporteur qui, mieux choisi, contribue durablement au rendement et à la pérennité des installations solaires thermiques.

À qui s'adresse ce guide ?

Romain Viry – Le guide est destiné à tous les professionnels susceptibles de préconiser ou de manipuler des fluides caloporteurs. Il est mis à leur disposition dans les centres de formation de nos partenaires fabricants, envoyé par courrier sur simple demande (contact@climalife.dehon.com) et disponible au téléchargement sur notre site Internet (ww.climalife.dehon.com), tout comme notre précédent guide consacré aux pompes à chaleur. En format poche, tout aussi pratique, ce dernier détaille les modes opératoires à suivre lors de leur installation, mise en service, maintenance, dépose, etc.

De quoi est aujourd'hui composée la gamme Greenway® ?

Romain Viry – Greenway® est une gamme de trois fluides caloporteurs formulés avec une matière première 100 % végétale : le premier est destiné aux applications de chauffage/réfrigération (Greenway®), le deuxième aux installations solaires (Greenway® Solar) et le troisième aux installations géothermiques à capteurs enterrés (Greenway® Heat Pump). Ces fluides sont également beaucoup plus performants. Car, au-delà de leur évidente fonction, les fluides caloporteurs empêchent, lorsqu'ils sont de qualité, la corrosion des tuyauteries, participent au rendement de l'installation (transfert thermique), assurent la sécurité des utilisateurs (absence de produits toxiques), etc. Du point de vue des performances, Greenway® peut offrir un niveau de protection contre le gel nettement plus élevé que ceux atteints par les MPG et une viscosité plus faible, d'où des économies sur le design des installations.

En quoi Greenway® Solar est-il plus performant qu'un MPG ?

Romain Viry – Lorsqu'une installation solaire est, par exemple, surdimensionnée, le fluide caloporteur stagne dans les canalisations et monte fortement en température. Or, le traditionnel MPG n'est pas suffisamment résistant aux températures élevées et peut se dégrader à force de les subir. Pire, à partir de 150°C, cette dégradation est irréversible. Résultat : le fluide caloporteur caramélise, les pompes souffrent, le transfert thermique est diminué, la corrosion est favorisée. Par opposition, Greenway® Solar se dégrade 4 fois moins vite qu'un MPG à 150 °C et se dilate 3 fois moins. Ceci engendre des économies immédiates sur le vase d'expansion et sur la maintenance.

Les fluides Greenway® sont disponibles partout ?

Romain Viry – Ils sont déjà préconisés par nombre de grands fabricants du secteur , comme De Dietrich, Chappée, Ideal Standard… et sont en cours de déploiement dans la distribution sanitaire chauffage. Nous sommes également en train d'informer les bureaux d'études : j'en veux pour preuve que, sous la préconisation du BE Garnier (Reims), les installations de chauffage solaire de 200 pavillons Bepos, construits par Envy , seront bientôt chargées avec Greenway® Solar. Un beau gage de confiance durable.

© DR

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

« Greenway®, une gamme de 3 fluides caloporteurs »

Vous avez effectué une analyse du cycle de vie des produits Greenway®. Quels en sont les résultats ?

Romain Viry – Nous souhaitions crédibiliser notre démarche par la mesure de la réduction de l'impact environnemental des produits bio-sourcés. L 'analyse, réalisée par SGS – cabinet réputé –, indique, sur le périmètre dit « du berceau à la porte » (de la matière première jusqu'à la livraison), une dégradation de la couche d'ozone réduite de 90 %. Ce résultat prouve qu'il existe des solutions alternatives « propres », qu'un chemin vertueux existe. Pour Climalife, c'est une opportunité. ■

Propos recueillis par Marianne Tournier

Miler, 100 ans au service des artisans

Avec sept points de vente répartis dans la région Nord-est, Miler fait partie de ces distributeurs indépendants qui, ancrés dans leur région, perpétuent les valeurs traditionnelles du négoce : conseil, fidélité, disponibilité, proximité, service…

Côté chauffage, le concept Soluséo se veut une vitrine de solutions écologiques, centrée sur les énergies renouvelables.

Filière Pro – Depuis la quincaillerie de Bar-le-Duc, l'entreprise familiale, désormais centenaire, a fait du chemin…

Bernard Miler – À l'origine de Miler, il y a en effet la quincaillerie Spite, rue Notre-Dame à Bar-le-Duc, reprise en 1911 par Louis Miler, mon grand-père. Un siècle plus tard, Miler dispose de sept points de vente, bien répartis sur les régions Champagne-Ardenne et Lorraine. Le dernier d'entre eux a été ouvert en septembre 2011 à Charleville-Mézières, afin de relayer celui de Reims et de prolonger ainsi notre zone de chalandise. Mais il s'agit plutôt d'une agence, qui dispose d'un comptoir , d'un stock et d'un petit showroom dédié au chauffage. Aujourd'hui, nos principaux métiers sont la salle de bains, le chauffage et les énergies renouvelables, ainsi que l'outillage professionnel. Nous comptons 127 collaborateurs et nous avons réalisé l'année dernière un chiffre d'affaires de 38 millions d'euros.

« La visibilité de l'enseigne ne cesse d'augmenter, et avec elle le trafic dans nos salles d'exposition. »

Comment résiste-t-on aujourd'hui quand on est un indépendant ?

Bernard Miler – En réalité, nous sommes très classiques, c'est-à-dire que nous faisons notre métier , tout simplement. Un métier dont les mots clés sont « proximité », « stock », « qualité de livraison », « conseil », « services », « assistance commerciale »… Nous disposons de plus de 20 000 m² de stockage, par l'intermédiaire desquels nous sommes en mesure de proposer, en largeur et en profondeur de gamme, tout ce dont nos installateurs ont besoin pour exercer leur activité quotidiennement. C'est ainsi que nous parvenons à maintenir nos parts de marché. Et puis, nous appartenons au groupement Algorel depuis de nombreuses années…

De combien de salles d'exposition salle de bains et chauffage disposez-vous ?

Bernard Miler – Nous mettons à la disposition de nos clients six salles d'exposition qui sont, pour eux, de véritables outils d'aide à la vente. Miler appartenant au groupement Algorel, celles-ci sont désormais à l'enseigne de « Au fil du bain » pour la salle de bains et de « Soluséo » pour le chauffage et les énergies renouvelables. Ce qui leur permet de bénéficier de la puissance de frappe du groupement, notamment en termes de communication auprès du grand public : site Internet, publicité dans les magazines déco… En ce moment, « Au fil du bain » parraine l'émission télévisée La Maison France 5, présentée par Stéphane Thébault. La visibilité de l'enseigne ne cesse d'augmenter , et avec elle le trafic dans nos salles d'exposition. Récemment rénovée, la salle d'exposition « Au fil du bain » de Bar-le-Duc, qui est une ville de moins de 20 000 habitants, reçoit en moyenne 5 à 6 visiteurs par jour , tandis que celle à l'enseigne de Soluséo voit passer jusqu'à sept visiteurs par jour durant la saison de chauffe.

Comment accompagnez-vous vos clients installateurs sur les nouveaux marchés, par exemple celui de l'efficacité énergétique ?

Bernard Miler – Les salles d'exposition Soluséo nous permettent de renforcer la légitimité de nos clients installateurs sur le marché des énergies renouvelables et des économies d'énergie. A vec cette enseigne d'envergure nationale, nous sommes en mesure de les aider à se maintenir au cœur de ces marchés, qui sont de plus en plus techniques, face à des consommateurs de mieux en mieux informés. Mais notre accompagnement se traduit également par des formations, aussi bien techniques que commerciales, des outils d'aide à la vente, des contacts de prospects, des solutions de crédit pour leurs clients…

Au cœur du showroom Au fil du bain, un espace bureau permet d'accueillir les clients afin de mieux les conseiller.

« Aujourd'hui, nos principaux métiers sont la salle de bains, le chauffage et les énergies renouvelables, ainsi que l'outillage professionnel. »

Quels sont vos projets ?

Bernard Miler – Au-delà des énergies renouvelables, nous misons beaucoup sur l'efficacité énergétique, à laquelle nous croyons fortement. D'ailleurs, nous avons équipé en chauffage notre site de Bar -le-Duc autour d'un ballon d'eau chaude raccordé à une chaudière à condensation, d'une pompe à chaleur et d'un capteur solaire thermique, sans oublier des panneaux photovoltaïques. Bien sûr , l'efficacité énergétique est un marché compliqué, qui nécessite une approche globale puisqu'il ne s'agit plus de proposer seulement des produits, car les solutions ne sont ni universelles ni duplicables… Mais c'est ce qui rend le métier intéressant. Nous sommes convaincus de la force de la filière sur ce créneau, qui nous permettra de pérenniser tant notre métier que celui de nos clients. ■

Propos recueillis par Marianne Tournier

Déjà plus de 800 000 travaux de rénovation réalisés !
Être Partenaire Bleu Ciel d'EDF, c'est bénéficier de la notoriété de la marque EDF Bleu Ciel, d'un apport de prospects et d'un ensemble d'outils et de services pour dynamiser la relation avec vos clients :
– des solutions de financement à taux très avantageux ;
– des outils de communication ;
– un site Internet et un animateur dédiés.
Contactez-nous au 0 810 333 787* ou rendez-vous sur partenaires.edf.com
EDF bleu ciel
Et si le développement de votre activité passait par ce fil
fournisseur officiel d'électricité
L'énergie est notre avenir, économisons-la !
* Prix d'un appel local, hors surcoût éventuel selon opérateur. 552 081 317 RCS PARIS – Siège social : 22-30, avenue de Wagram, 75008 Paris – EURO RSCG C&O

Archibath, du conseil au suivi de réalisation

À mi-chemin entre les architectes et les installateurs, Archibath apporte aide et conseil à la création ou la rénovation de salle de bains. Interlocuteur des fabricants, des architectes, des installateurs mais aussi des particuliers, la société apporte ses connaissances et ses savoir-faire pour la création d'espaces de bien-être. Entretien avec Jean-Marc Signori, directeur d'Archibath.

© DR

Jean-Marc Signori,
directeur de Archibath.

« Nous les ramenons à la réalité de l'espace dont ils disposent… »

Filière Pro – Pouvez-vous nous présenter Archibath ?

Jean-Marc Signori – Ayant baigné depuis toujours dans l'univers de la salle de bains, j'ai commencé avec une activité de négoce pendant plus de 20 ans, et continué avec un showroom parisien. J'ai vu petit à petit le marché évoluer vers plus de design et de technicité. Comme j'ai énormément d'idées, j'ai voulu créer mon propre univers, d'où la naissance d'Archibath pour valoriser le monde de la salle de bains. Au cœur de Paris, 400 m² servent de lieu de rencontre entre utilisateurs, architectes, fabricants et installateurs, avec une salle de réunion mise à la disposition des prescripteurs et des industriels du secteur qui veulent travailler ensemble, ou encore des architectes pour leurs rendez-vous avec leurs clients.

« Au cœur de Paris, 400 m² servent de lieu de rencontre entre utilisateurs, architectes, fabricants et installateurs, …»

Quel est alors votre rôle et dans quel état d'esprit travaillez-vous ?

Jean-Marc Signori – Nous proposons un vrai échange sur l'espace à aménager . Nous étudions avec les architectes les espaces de salle de bains et nous aidons les particuliers à prendre en main leur projet. Nous leur parlons de bien-être : douche de corps, chromothérapie, mise en scène d'un hammam, musique, etc. Les clients nous rappellent alors à la réalité financière qui est la leur . À partir de cela, nous définissons leurs besoins en fonction de leur budget. Nous ne sommes pas là pour vendre un produit lambda mais vendre un produit bien précis, le faire désirer et expliquer toute sa technologie et sa substance.

Quelles sont les attentes des particuliers ?

Jean-Marc Signori – Nous sommes sur un marché parisien : les gens recherchent du rangement et veulent de l'espace. Quand ils viennent chez nous, ils arrivent en croyant tout connaître, parce qu'ils ont lu des magazines ou connaissent quelqu'un qui a fait aménager une salle de bains. Nous les ramenons à la réalité de l'espace dont ils disposent. Ils arrivent souvent avec des photos qui sont assez loin de la réalité en termes de configuration, de place, de possibilités.

Comment le choix de l'aménagement de la salle de bains se passe-t-il ?

Jean-Marc Signori – Nous guidons nos clients dans le choix des produits. Tout va être décliné à partir d'un élément : un robinet, une couleur, une forme de lavabo, une manette de robinet, une céramique. Une fois l'orientation visuelle du client choisie, on peut construire pratiquement l'ensemble de la salle de bains. Ensuite, nous travaillons toute la partie technique, nous réalisons les plans d'exécution de plomberie, ce que ne font pas les architectes. Et nous travaillons avec les installateurs pour leur expliquer les particularités techniques, les réglages qui doivent être faits. Car notre image en dépend : quand la salle de bains est livrée, elle doit être sublime aussi bien esthétiquement que d'un point de vue fonctionnel.

Quelles évolutions voyez-vous dans la salle de bains ?

Jean-Marc Signori – Il y aura une utilisation de plus en plus courante des tuyaux multicouches pour l'alimentation en eau et pour le chauffage. Les commandes deviennent aussi digitales, le réseau de plomberie se simplifie. Mais cela prend du temps, le passage du mélangeur au mitigeur , puis au mitigeur thermostatique et aujourd'hui au mitigeur infrarouge, par exemple, a été très long. Le particulier a parfois du mal à accepter ces évolutions. Nous pensons qu'il est possible d'apporter une valeur ajoutée en inventant des produits avec une utilisation un peu différente de ce qui existe aujourd'hui. Dans cet esprit, nous collaborons avec Jean-Marc Lejeune, l'inventeur d'une cellule électrique de déclenchement qui peut être intégrée à n'importe quel matériau. Il devient alors possible de donner une fonction à un matériau, à un élément : allumer la lumière, faire couler l'eau, régler le débit, mettre en route la musique, etc. Nous travaillons avec des industriels sur le développement et l'adaptation de cette cellule à leurs produits. Au prochain salon de Milan, un fabricant d'hydromassage devrait présenter une nouveauté intégrant cette cellule. ■

Propos recueillis par Corinne Montculier

« …quand la salle de bains est livrée, elle doit être sublime… »

Rénovation gaz naturel : chantiers de courte durée avec kit PLT

Maître d'œuvre spécialiste de la rénovation énergétique, Rénovert a fait le choix de tuyaux onduleux pliables en acier inoxydable (kit PLT) pour réaliser une liaison neuve entre compteur et équipements gaz naturel. À la clé, gain de temps et facilité de mise en œuvre contribuent à maîtriser la durée du chantier de rénovation. Démonstration.

La souplesse du tuyau PLT permet de cheminer en tranchée entre le compteur et l'habitation, sans aucun risque d'endommagement des caractéristiques d'étanchéité.

Créé en novembre 2007, Rénovert [1] se place sur le marché de la rénovation énergétique de l'habitat individuel, en proposant des services clé en main : diagnostic, conseils et travaux. Le maître d'œuvre multi-énergies vise la performance énergétique pour des projets qu'il réalise avec l'aide d'entreprises sous-traitantes spécialisées. *« Lorsque nous sommes appelés par un client, nous réalisons une première phase de diagnostic complet de l'existant, pour ensuite effectuer une série de préconisations liées à la fois au bâti et aux équipements. Le scénario retenu avec le client débouche alors sur une proposition de travaux »*, explique **Pierre-Luc Barbe**, directeur de Rénovert.

Filière Pro – au-delà du niveau de performance énergétique, quel est le principal enjeu sur vos chantiers ?

Pierre-Luc Barbe – Nous sommes très attentifs à la durée des travaux. En effet, l'acte de rénovation implique généralement d'opérer sur site occupé par une famille. Les travaux peuvent être sources de désagrément ou de contrainte. C'est pourquoi nous mettons tout en œuvre pour limiter la durée du chantier.

Dans ce contexte, quelles solutions avez-vous mis en pratique récemment ?

Pierre-Luc Barbe – Concernant la réalisation d'une distribution de gaz naturel entre compteur et chaudière, nous avons opté pour un kit PLT Boagaz. Ce concept remplace la liaison traditionnelle en tube de cuivre recuit, avec l'avantage d'offrir une grande souplesse mécanique, sans aucun risque d'altération de l'étanchéité du tuyau. Ce tuyau pliable en acier inoxydable gainé est livré sous la forme d'une couronne à dérouler de grande longueur. Il reste juste à effectuer un raccordement mécanique aux deux extrémités, coté compteur et coté équipement pour terminer la pose.

Le gain de temps est-il vraiment appréciable ?

Pierre-Luc Barbe – Le kit PLT participe pleinement à maîtriser le temps de mise en œuvre d'une liaison gaz naturel et sans avoir besoin de prendre toutes les précautions que nécessite un tube de cuivre.

Avez-vous un exemple de réalisation témoignant de ces avantages ?

Pierre-Luc Barbe – Oui, il s'agissait d'ailleurs de notre premier projet avec un kit PLT Boagaz. L'entreprise Billon [2] en charge des travaux avait cependant déjà effectué plusieurs poses de PLT. Engagé début 2012, ce projet concernait un pavillon traditionnel construit à Valence en 1989. Le propriétaire occupant de cette habitation de 130 m², composée de deux niveaux sur cave, souhaitait initialement améliorer son confort. En effet, les radiateurs électriques rayonnants ne lui apportaient pas une homogénéité de température sur l'ensemble des volumes. En second lieu, il avait le souhait de mettre en œuvre une solution performante du point de vue énergétique.

Quelles solutions avez-vous proposées ?

Pierre-Luc Barbe – Nous avons opté pour une chaudière gaz naturel à condensation disposée en sous-sol en lien avec un CESI sur toiture. Nous voulions faire de cette réalisation, un véritable projet démonstrateur, notamment en matière de durée des travaux. Nous avons profité d'une absence de la famille pendant une semaine en février lors de congés d'hiver, pour organiser un chantier sur 2 semaines. Tout d'abord, avec une semaine de travaux extérieurs, en sous-sol et sur toiture, sans aucune conséquence pour les occupants. La deuxième semaine, nous avons profité de leur absence pour réaliser la pose des radiateurs sur boucle d'eau chaude.
Une tranchée extérieure de quelques mètres jusqu'en limite de propriété et un carottage du mur de la maison, juste derrière la chaudière, ont ensuite permis de dérouler le tuyau flexible sous conduit avec grande souplesse. Il faut se rappeler les températures extrêmes de l'hiver 2012. À ce titre, travailler par -10 °C avec un tuyau souple en inox a présenté beaucoup moins de risque de fissuration et d'écrasement qu'avec un tube de cuivre. Nous avons par ailleurs effectué à la main et sans cintreuse, plusieurs torsions pour suivre le parcours jusqu'à la chaudière. Soit une quinzaine de mètres de bout en bout, avec juste 2 raccordements mécaniques visés, sans aucune brasure. En moins d'1 heure et par grand froid, la liaison gaz naturel était opérationnelle et n'avait plus qu'à faire l'objet d'un contrôle ! Si nous avions eu à cheminer avec le tuyau PLT en partie habitée, ce dernier aurait été dissimulé dans une goulotte électrique. ■

Propos recueillis par Michel Laurent

(1) Rénovert comprend 2 agences à Lyon et à Valence, auxquelles s'ajoutent 5 agences en franchises réparties en France.
(2) Chauffage, plomberie, électricité (300 personnes en région Rhône-Alpes).

Confort, high-tech et design : la salle de bains évolue

Positionnant de plus en plus la salle de bains comme une pièce à vivre, les fabricants jouent sur plusieurs points : confort et esthétique, mais aussi high-tech, pour séduire des consommateurs habitués à commander leur vie quotidienne du bout des doigts.

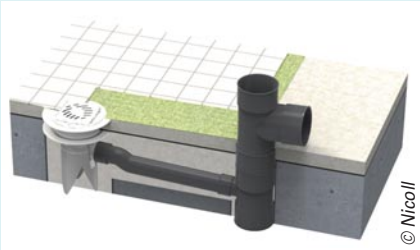
L'un des points clés de la salle de bains ? Le bien-être ! La salle de bains cocon reste d'actualité, mais elle évolue, avec un confort qui s'adapte, en particulier au vieillissement de la population.
Annoncé comme prometteur, le marché dit « PMR » (personnes à mobilité réduite) tarde à se développer, même s'il est sans doute poussé par la réglementation, comme l'explique Serge Lecat, président de l'Afisb, dans notre éditorial.
Deux équipements sont particulièrement visés : les douches et les lavabos qui sont devenus mobiles. Ainsi, les lavabos ergonomiques 6002 (manuel) et 6003 (pneumatique) de Presto sont inclinables grâce à une console spécifique. Chez Sanilife, le lavabo se déplace à l'aide d'une télécommande. Au départ conçu dans le cadre des PMR, l'ensemble lavabo+miroir Sanimatic, qui peut monter ou descendre de 65 à 95 cm de hauteur, se révèle aussi très pratique pour les familles avec des jeunes enfants et des adultes de grande taille.
Bémol cependant : l'esthétique de ce type de produits qui présentent un caractère encore trop médicalisé à l'heure où les fabricants vendent des salles de bains de rêve au fil des nouvelles collections. Les équipements devraient donc voir leurs lignes s'alléger et les couleurs exploser. Cedam a choisi des tons acidulés pour sa ligne de meubles Gaïa, qui comprend un lavabo+miroir avec un support monte-et-baisse électrique en option.
La conception de la salle de bains est donc revisitée pour s'adresser à tous les âges : du bébé aux grands-parents, avec des aménagements souvent simples finalement : une table à langer sur un plan de toilette prolongé ou sur un couvercle de baignoire, des interrupteurs à une hauteur à portée de main pour tous (75-80 cm), un lavabo et une robinetterie accessibles pour les enfants, des poignées de maintien judicieusement placées… Hewi par exemple a intégré deux poignées facilement préhensibles dans la forme de ses lavabos, elles peuvent aussi servir de porte-serviettes.

© Hewi

Poignées de préhension ou porte-serviettes ? Système 800 K d'Hewi.

La réglementation incite à l'accessibilité

Poussé par la réglementation et en particulier la loi du 11 février 2005 pour « l'égalité des droits et des chances, la participation et la citoyenneté des personnes handicapées », l'aménagement des salles d'eau et des salles de bains est en train d'évoluer. Lors de la conception des bâtiments, les architectes doivent respecter des normes d'espaces de circulation et de possibilité d'équipement. Depuis le 1er janvier 2010, dans les logements neufs, salle d'eau et cabinet d'aisance doivent offrir un espace suffisant pour le déplacement d'un fauteuil roulant. Une douche accessible aux handicapés doit pouvoir également être installée sans avoir à modifier le gros œuvre. L'option qui est prise le plus souvent consiste à installer une douche dès la construction, évitant un changement ultérieur. En rénovation, les ERP (établissements recevant du public) devront être conformes à la réglementation avant le 1er janvier 2015.
Les fabricants proposent de plus en plus des équipements adaptés. Ainsi les lavabos doivent respecter des dimensions permettant le passage des pieds et des genoux d'une personne en fauteuil roulant (vide inférieur de 30 cm de profondeur, 60 cm de largeur et 70 cm de hauteur) et la robinetterie doit pouvoir être utilisée par une personne assise.
C'est dans ce contexte que l'AFISB (Association française des industriels de la salle de bains) a créé le label « AFISB Bien vivre » qui repère des équipements de salles de bains destinés à apporter plus de confort, de sécurité, d'accessibilité. Réservé aux 40 fabricants adhérents de l'AFISB, ce label concerne douches, parois de douche, robinetterie, cuvettes, abattants, bâti-supports et lavabos.
Plus de renseignements sur http://www.salledebains.fr


© Nicoll

En logement neuf, une baignoire doit pouvoir être facilement remplacée par une douche. Ce système d'évacuation de Nicoll positionne, en attente dans la dalle, un avaloir connecté à la baignoire lors de la livraison du logement. Quand il devient nécessaire de remplacer la baignoire par une douche, il suffit de retirer la baignoire et de transformer l'avaloir en siphon afin de réaliser une douche de plain-pied.

Une douche plus spacieuse et plate

Élément qui traduit par excellence le mariage réussi du fonctionnel et de l'esthétique : la douche. Qu'elle soit équipée d'un receveur céramique ou acrylique plat, ou d'un receveur à carreler, la douche offre désormais un espace large. De dimensions plus petites dans le passé (70 x 70 cm), elle

Suite page 28

for a greener tomorrow

MITSUBISHI ELECTRIC
Changes for the Better

MITSUBISHI ELECTRIC
Changes for the Better

PROCÉDURE DE RAPPEL

Merci
à tous les installateurs et distributeurs

- qui se sont engagés à nos côtés pour sécuriser les unités extérieures concernées par la procédure de rappel exceptionnelle engagée à l'été 2010. Grâce à eux, nous avons déjà réussi à traiter 7619 groupes[1].
- qui nous aideront à traiter les unités qui manquent encore à l'appel. Même si le risque est très faible, nous voulons prendre toutes les mesures pour assurer la sécurité de nos clients.

Pour aider, vous pouvez nous contacter au 0800 00 62 49 [2]

Si vous intervenez sur une de nos pompes à chaleur Air/Eau que vous n'avez pas installée ou si vous avez un doute sur une installation, nous définirons avec vous les modalités d'intervention.

Merci de votre sourire -

Didier Metz
Directeur de la division
Chauffage-Climatisation

Mitsubishi Electric - 25 Boulevard des Bouvets - 92741 Nanterre Cedex
www.clim.mitsubishielectric.fr - RCS Nanterre B 405247230
[1] à la date du 12/03/2012 [2] **appel gratuit depuis un poste fixe**

PROCÉDURE DE RAPPEL DES UNITÉS EXTÉRIEURES

En décoration, la tendance est aux meubles épurés, signés de designers, avec un retour du bois. Collection J2O d'Eric Jourdan pour Pyram.

est passée à 80 x 80, voire 90 x 90 cm. Et les receveurs de 1 m de côté sont désormais courants dans l'offre des fabricants. Les espaces de cette taille peuvent facilement accueillir une assise maçonnée, ou un tabouret escamotable.
Duraplan, de Duravit, se pose après le carrelage, ce qui évite les risques de le voir abîmé au cours des travaux. Avec Futurion Flat, un receveur en Quaryl, matériau exclusif, mélange de quartz et d'acrylique, Villeroy & Boch mise sur l'aspect pratique : facile d'entretien, très brillant, anti-glissant, il affiche une forte résistance aux chocs et aux rayures. Il peut être entièrement encastré, posé directement sur le carrelage ou installé sur le sol avec un socle à carreler.
Afin de garantir l'étanchéité, souvent le point faible des receveurs à carreler , les fabricants proposent des écoulements posés en usine, à l'instar de Wedi avec son receveur extra-plat (65 mm) ou Jackon avec Jackoboard Aqua qui autorise toutes les formes de douche.
Pour la rénovation, des kits permettent le remplacement d'une baignoire, comme Kinemagic créé par Kinedo, ou Facilot de Banya Corporate qui vient prendre la place d'une baignoire de 135 à 185 cm de longueur et 70 à 85 cm de largeur.

La salle de bains électronique

L'électronique est omniprésente au quotidien. Il est devenu naturel de commander son téléphone portable, sa table de cuisson du bout des doigts ou d'un geste. Le digital arrive également dans les salles de bains où par effleurement d'une commande, il est possible de déclencher l'ouverture d'un robinet, le réglage de la température d'eau ou la commande d'un WC. Aujourd'hui, il s'agit encore de dispositifs haut de gamme, comme le programme A TT pour douches de Dornbracht, mais qui peuvent être conduits à se généraliser, à l'instar des autres équipements de la maison.
Inspiré des écrans de téléphone portable, Multiplex Trio E4 de V iega commande le remplissage ou le vidage de la baignoire par le biais d'un écran tactile noir .
L'utilisation de l'électronique permet de mémoriser des pré-réglages individuels. Dans le même esprit tactile, la plaque de déclenchement Sigma80 de Geberit présente une surface en verre, noir ou miroir , et éclairée de leds, devant laquelle il suffit de passer la main pour déclencher la chasse d'eau. Là encore, l'électronique offre des fonctions supplémentaires : un détecteur de présence intégré dans la plaque peut commander l'allumage de l'éclairage de la pièce dès que quelqu'un entre.
Généralisé dans les établissements recevant du public, notamment les restaurants, le robinet électronique devant lequel on passe la main pour déclencher l'ouverture du jet va lui aussi entrer dans l'habitat.
Dans une tendance futuriste, Nobili a conçu le robinet Loop, dont le jet d'eau est contrôlé par une commande électronique et la température et le débit sont réglés grâce à une lumière électroluminescente.

Éclairage multiple par leds

Grâce aux leds, petites par la taille, peu gourmandes en électricité et pouvant être

Suite page 30

Le WC lavant mis en avant

Le WC lavant allie des fonctionnalités multiples et une esthétique fine.

Il a été une des stars du salon Ideobain et était présent sur plusieurs stands.
Pourtant, le marché français du WC lavant reste encore limité, en partie pour des raisons culturelles. Deux facteurs peuvent influencer son évolution : son implantation dans l'hôtellerie et le vieillissement de la population. « Les WC lavants redonnent de l'autonomie aux personnes dépendantes », *explique-t-on chez Toto.*
Geberit, présent sur le marché en France depuis de nombreuses années, propose la gamme Aquaclean, une ligne complète qui va de l'abattant à adapter sur un WC existant à des WC suspendus complets.
Selon les modèles, les fonctions sont plus ou moins complexes, allant jusqu'au choix du type de jet d'eau, de la position du bras de douchette, avec réglage possible de la température de l'eau et de l'air ; à noter également une fonction de mémorisation qui enregistre les paramètres individuels.
Le fabricant japonais Toto, leader mondial en la matière, s'attaque au marché européen. Il a ouvert son premier showroom européen en Grande-Bretagne en 2010 et possède désormais une filiale en France. Il propose une gamme complète d'abattants et de cuvettes équipées, notamment Washlet EK, version plus économique destinée à l'habitat.
Le dernier-né de la gamme d'abattants lavants SensoWash de Duravit, le modèle C (pour « caché »), dessiné par Philippe Starck, rend invisibles les raccordements à l'eau et à l'électricité.

for a greener tomorrow

MITSUBISHI ELECTRIC
Changes for the Better

ECODAN HYDROBOX

Innovation & simplicité d'utilisation

Ecodan hydrobox, la pompe à chaleur 100% Mitsubishi Electric

- **Pas de réglages compliqués grâce à la fonction auto-adaptative.** Elle optimise automatiquement le confort et les performances selon la consigne de chauffage.
- **Navigation intuitive avec les télécommandes centrales et sans fil.** Design, elles sont dotées de touches et d'icônes explicites.
- **Performances adaptées aux projets BBC et RT2012.** La régulation 100% Mitsubishi Electric du module hydraulique optimise le fonctionnement Inverter des groupes extérieurs Power Inverter et Zubadan.

Caractéristiques techniques

- Jusqu'à 60°C en thermodynamique
- De 4 à 14 kW
- Module double service de 1,60 m seulement

www.clim.mitsubishielectric.fr

**changeons pour un environnement meilleur - *la culture du meilleur - polyvalence.com

de plusieurs couleurs, la lumière des salles de bains ne se limite plus à l'entourage des miroirs mais vient sous le robinet du lavabo (sa couleur change en fonction de la température de l'eau) et s'invite dans la douche. Acquazone de Fantini permet de mêler différents jets d'eau (pluie, averse, cascade) avec des couleurs. Avec la colonne Ozone, Valentin utilise même la différence de température entre l'eau chaude et l'eau froide pour créer de la lumière. Plusieurs nuances de couleur défilent, la teinte de son choix pouvant être sélectionnée par un simple clic.
Ces leds se retrouvent également dans les robinetteries et les plaques de commande de chasse des WC (comme celles de Grohe). Baignoires et lavabos les ingèrent parfois pour des éclairages indirects. Le lavabo Luminist de Toto, en résine époxy translucide, peut être associé à des leds pour des jeux de couleurs.
Les diodes peuvent aussi être utilisées pour des miroirs, afin de créer une ambiance lumineuse plus ou moins claire, comme le modèle Chromothérapie de Cedam ou le miroir Revento de Azur Lign, qui possède aussi une option de raccordement mp3. Car la musique vient également compléter une installation de salle de bains. Plus simple qu'un système de fils parcourant la maison, il devient possible de relier par bluetooth son lecteur mp3 ou son smartphone à des modules de sonorisation associés à la baignoire, au miroir lumineux ou à la douche. Villeroy & Boch propose la fonction +Sound un ensemble hifi bluetooth, qui prend en compte les exigences spécifiques de la salle de bains. Six hauts parleurs sont intégrés de façon invisible derrière la vitre du miroir par exemple.

© Viega

Les commandes tactiles font leur entrée dans la salle de bains, comme ici Multiplex Trio E4 de Viega.

Des lignes dessinées par des designers

À Ideobain, le noir était en vedette, épuré, stylisé, sobre, chic. Ces tendances haute-couture ont parfois du mal à réellement s'implanter sur le terrain, les acheteurs se tournent souvent vers de la céramique blanche, réservant la couleur aux meubles et surtout au carrelage. Les fabricants jouent quand même sur la diversité et la multiplicité des couleurs ; et surtout travaillent régulièrement avec des designers. L'objectif : avoir une ligne qui se démarque, rechercher des nouvelles idées, être dans l'air du temps et innover . La collaboration de Duravit avec Philippe Starck dure depuis de nombreuses années. Ce qui n'empêche pas le fabricant de collaborer aussi avec d'autres designers. Pour sa marque haut de gamme Axor , Hansgrohe fait appel à différents designers, dont dernièrement les frères Bouroullec. Charles de Castelbajac a signé des meubles pour Delpha, l'Italien Franco Bertoli les pièces en céramique Softmood d'Ideal Standard, Pierre Casanove a travaillé sur une ligne pour Sanijura, Eric Jourdan a créé pour Pyram, la dernière collection J2O de blocs vasques compacts.
Les fabricants de parois de douche n'échappent pas à cette tendance, comme Hüppe dont la paroi Studio Paris a été créée par l'agence Phoenix Design. Résultat, une paroi aux détails très soignés et aux décors inédits, réalisés soit par sablage, soit par un procédé de vaporisation du chrome. ■

Corinne Montculier

Des écoulements esthétiques, voire invisibles

Avec l'avènement de la douche plate, est arrivé celui de la rigole d'évacuation : il suffit désormais d'un plan légèrement incliné dans un sens pour faciliter l'écoulement de l'eau. Cette rigole peut être installée le long d'une cloison, ou à quelques centimètres de cette cloison, ou à l'opposé au niveau de la porte de la douche, s'il y en a une. La solution retenue doit s'adapter au mieux à la configuration de la pièce, à la pente choisie et au calepinage du carrelage ou autre matériau posé au sol. Les fabricants mettent l'accent sur l'esthétique de ces rigoles, la grille se parant de motifs, comme pour le système Docia de Nicoll. Aco a même conçu une rigole légèrement courbée.
Cachée sous la cloison technique, la rigole peut devenir invisible au sol, seule une trappe au niveau de la cloison trahit sa présence et l'eau semble disparaître dans le mur : comme le proposent Wedi avec Fundo Riolito Discreto ou Geberit avec son système de bâti-support de douche pour évacuation murale.

© Geberit

Avec une évacuation murale, l'eau semble disparaître dans le mur.

© Geberit

La technologie infrarouge est utilisée pour les robinets, mais aussi pour le déclenchement des chasses d'eau. Plaque de déclenchement Sigma80 de Geberit.

Solutions
Energies renouvelables

Auer

Toutes nos solutions sur www.auer-gianola.fr

Xiros

L'EAU CHAUDE TOUT SIMPLEMENT
100 et 150 litres

Le seul chauffe-eau thermodynamique mural à ventouse

sur air extérieur ou air ambiant

Habitat individuel & collectif

- ✓ SILENCIEUX
- ✓ PERFORMANT
- ✓ ECOLOGIQUE

économique

Jusqu'à 70 % d'économie d'énergie

unique

Ventouse concentrique orientable à 360°
[entrée et sortie d'air extérieure par 1 seul trou de faible diamètre]

pratique

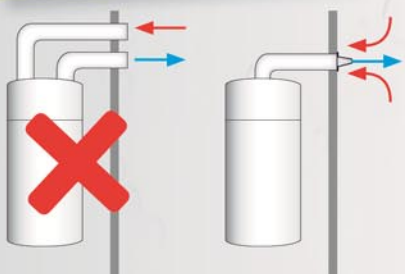
S'installe en lieu et place d'un chauffe-eau électrique classique

Bénéficiez de **36 %** crédit d'impôt selon la loi de finances 2011

ECS **60 °C** par la pompe à chaleur

Air extérieur jusqu'à **-7 °C**

TECHNOLOGIE BREVETÉE
ventouse concentrique



Avec Xiros un seul trou de faible diamètre est suffisant

Tous nos produits sont conçus, développés et fabriqués dans nos usines en France

Mesure de la qualité de l'air intérieur : conditions d'accréditation

Un arrêté détermine les conditions d'accréditions des organismes procédant aux mesures de la qualité de l'air intérieur et à l'évaluation des moyens d'aération des bâtiments mentionnés à l'article R. 221-31 du Code de l'environnement.
L'arrêté du 24 février 2012 entrera en vigueur le 12 juillet de la même année. Dès lors, les organismes procédant aux mesures de la qualité de l'air intérieur et à l'évaluation des moyens d'aération des bâtiments devront être titulaires d'un agrément portant soit sur la prestation de prélèvement des substances polluantes de l'air intérieur, soit sur la prestation d'analyse des substances polluantes de l'air intérieur , soit sur les 2 prestations. Les accréditations seront délivrées par le Cofrac ou par un autre organisme membre de la Coopération européenne pour l'accréditation et ayant signé les accords de reconnaissance mutuelle multilatéraux.
Les organismes accrédités pour l'analyse participeront au minimum une fois par an, à leurs frais, aux sessions de comparaison entre laboratoires accrédités. ■ ***M.L.***

En bref

Réseaux d'eau chaude sanitaire : rappel sur le suivi en température

L'arrêté du 1er février 2010, relatif à la surveillance des légionelles dans les installations de production, de stockage et de distribution d'eau chaude sanitaire, impose aux établissements de santé de mesurer des températures d'ECS au minimum une fois par jour (ou en continu). À compter du 1er janvier 2012, il est également imposé de mesurer les températures d'eau chaude sanitaire, au minimum une fois par mois, dans le cadre des ERP.

Baux de plus de 2 000 m² et performance énergétique

Le Grenelle 2, par la loi du 12 juillet 2010, a introduit l'obligation d'insérer une annexe environnementale aux baux concernant des surfaces de bureau ou de commerces supérieures à 2 000 m². Le décret d'application du 30 décembre 2011 (paru au J.O.R.F. du 31 décembre 2011) vient à présent mentionner le contenu de cette annexe.
Les dispositions du décret s'appliquent aux baux conclus ou renouvelés à partir du 1er janvier 2012 et, à compter du 14 juillet 2013, à tous les baux en cours. L'annexe en question doit retranscrire les consommations réelles d'eau et d'énergie et la quantité de déchets générée. Elle doit également traduire l'obligation faite à chaque partie de s'engager sur un programme d'actions visant à améliorer la performance énergétique et environnementale du bâtiment et des locaux loués.

Audit énergétique dans l'habitat collectif

Le décret n° 2012-111 du 27 janvier 2012 introduit l'obligation de réaliser un audit énergétique pour les bâtiments à usage principal d'habitation en copropriété de 50 lots ou plus et aménagement des dispositions relatives à la réglementation thermique des bâtiments neufs. Les modalités de réalisation sont définies. Cet audit énergétique prévu par le décret doit être réalisé dans un délai de 5 ans à compter du 1er janvier 2012.
Les bâtiments concernés ont fait l'objet d'un dépôt de demande de permis de construire antérieur au 1er juin 2001. Ils sont équipés d'une installation collective de chauffage ou de refroidissement. Il appartient au syndic de copropriété d'inscrire à l'ordre du jour de l'assemblée générale des copropriétaires la réalisation de cet audit. Réalisé par une personne qualifiée et indépendante, l'audit, doit comporter des propositions de travaux destinées à améliorer la performance énergétique du bâtiment.

Travail en hauteur : une nouvelle norme produit

La norme NF E 85-211, publiée le 9 novembre 2011, a pris effet au 9 décembre 2011. Elle s'applique aux échelles portables à plateforme intégrée utilisées comme poste de travail par une seule personne à la fois. Cet équipement est généralement utilisé pour effectuer des opérations en hauteur telles que maintenance, contrôle... Il permet un accès temporaire sécurisé, dans des locaux ou dans des zones non accessibles à des équipements plus lourds. L'équipement doit être portable par une ou plusieurs personnes. Les exigences et les essais décrits dans ce document doivent être considérés comme complémentaires à la série EN 131.
La norme passe en revue toutes les exigences qu'une échelle à plateforme de travail intégrée doit respecter afin d'assurer la sécurité de l'utilisateur : exigences concernant les matériaux ; exigences de sécurité (finitions afin d'éviter les blessures lors de l'utilisation de l'échelle...) ; exigences fonctionnelles et dimensionnelles (solidité et résistance...) ; exigences mécaniques (stabilité de l'équipement...) ; exigences concernant le marquage, les consignes de sécurité et instructions d'emploi...

Fröling met le cap sur la formation

Dans le courant de l'année, plusieurs centres de formation Fröling vont ouvrir leurs salles aux installateurs. Fruits de partenariats avec des CFA ou avec des négociants, ces centres couvriront quasiment l'ensemble de la France, comme l'explique Christian Baldauff, directeur de Fröling France.

Filière Pro – Fröling va disposer d'ici peu d'un centre de formation à Toulouse. Ce n'est pas un centre dédié uniquement à votre marque, mais du matériel installé dans un CFA. Expliquez-nous le fonctionnement de centre.

Christian Baldauff – À partir de septembre, les installateurs pourront suivre des formations Fröling à T oulouse, dans le tout récent CFA. Nous avons participé à la partie chaudière, avec la mise en place de nos trois derniers modèles de chaudières à bûches, granulés et à bois déchiqueté. C'est un accord de partenariat : nous disposons des salles pour organiser nos formations et de son côté, le CF A utilisera le matériel pour ses élèves.

Quel est l'intérêt de ce genre d'opération pour Fröling ?

Christian Baldauff – Ce centre étant dans le sud-ouest de la France, cela évite aux installateurs de cette région de venir en Alsace pour suivre une formation. Pour eux, c'est un gain de temps non négligeable. Ce sont nos techniciens formateurs qui se déplaceront et iront dans ce centre. Nous pensons organiser 8 à 9 formations dans l'année, pouvant accueillir chacune 10 à 12 personnes.

> ***« Nous avons de plus en plus de demandes, les installateurs veulent être formés pour être autonomes,…»***

Quelles seront les formations dispensées ?

Christian Baldauff – Ce sont des formations de deux jours, qui portent sur l'ensemble de la gamme Fröling, avec un point très important sur la régulation, puis des modules sur les différents types de chaudières : à bûches, à granulés et à bois déchiqueté.

Avez-vous d'autres partenariats de ce type ?

Christian Baldauff – Nous avons déjà un partenariat avec un CF A en Haute-Normandie. Nous travaillons aussi avec des lycées professionnels, comme le lycée Le Corbusier à Besançon, récemment inauguré, qui est équipé d'une chaudière à bûches et d'une chaudière à granulés. Ainsi qu'avec des négociants, avec lesquels nous développons des plateformes.

Pouvez-vous détailler ce concept de plateforme ?

Christian Baldauff – Nous en avons actuellement deux en cours d'ouverture, l'une dans le Rhône, à Tarare, et l'autre en Côte-d'Or, à Autun : chez ces deux négociants, des chaudières sont installées dans un show room opérationnel, que nous pouvons utiliser pour former les clients installateurs.

Cette année, Fröling va donc considérablement étendre son action de formation. Pour quelles raisons ?

Christian Baldauff – Nous avons de plus en plus de demandes, les installateurs veulent être formés pour être autonomes, et aussi pour pouvoir mieux vendre nos produits, mieux argumenter face au client final. Aujourd'hui, avec une présence en Haute-Normandie, dans le Sud-Ouest, en région PACA et bien sûr avec notre propre centre de Strasbourg, nous sommes présents sur la plus grande partie de la France, pour être au plus près des installateurs. Nous avons également des projets en région Centre/Ile-de-France. Au final, nous visons la formation de 300 à 400 installateurs par an.

Christian Baldauff,
directeur de Fröling France.

Par qui les formations sont-elles assurées ?

Christian Baldauff – Nous avons cinq techniciens formateurs qui sont répartis sur toute la France. Ils ne font pas que de la formation, ils interviennent aussi sur le terrain pour des mises en service, des opérations de réglages, du conseil, de la maintenance. Ce sont des personnes de terrain qui savent de quoi elles parlent. ■

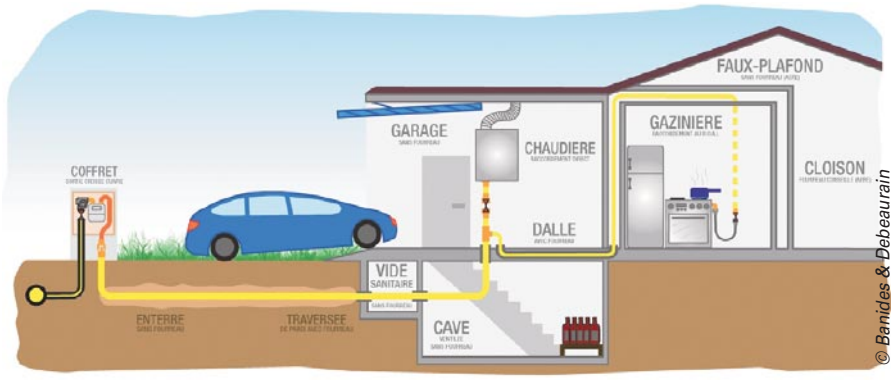
Propos recueillis par Corinne Montculier

Des chaudières à la pointe

Pour équiper le CFA de Toulouse, Frölig a choisi les derniers modèles de ses chaudières.
La chaudière à bûches S4 Turbo, d'une puissance de 15 à 60 kW, permet la combustion de bûches de 50 cm : un seul remplissage par jour suffit le plus souvent. Elle est pilotée par une sonde lambda, pour une combustion optimale.
La chaudière à pellets (ou granulés) P4 fonctionne de manière entièrement automatique. Elle existe en 8 puissances, pour les besoins des maisons à basse consommation d'énergie aussi bien que pour les logements avec besoin de chauffage important.
La T4 fonctionne aussi bien avec du bois déchiqueté qu'avec des granulés. A vec sa nouvelle chambre à combustion en carbure de silicium, elle atteint jusqu'à 94,2 % de rendement. C'est une solution destinée aux chaufferies de grande taille.

Gagner du temps en posant des réseaux gaz naturel

Un tuyau souple pliable en acier inoxydable et sans brasures permet aujourd'hui de gagner du temps sur les chantiers de distribution du gaz naturel. Pour les projets de rénovation, Tracpipe libère de nombreuses contraintes dans le cadre d'un concept certifié ATG PLT 002 par Certigaz depuis 2009.



Le tuyau PLT convient à la totalité de l'installation de distribution du gaz naturel dans l'habitat.

Banides & Debeaurain commercialise en exclusivité dans l'hexagone le concept de tuyauterie gaz naturel baptisé T racpipe. Novateur en France, ce concept provient du fabricant nord-américain Omegaflex aujourd'hui coté au Nasdaq.
Concept entièrement certifié au niveau français par A TG et faisant l'objet d'un cahier des charges CCH au niveau européen, Tracpipe est utilisé aux États-Unis depuis plus de 20 ans.

Distribution sans raccords !

Le système T racpipe se compose d'un tuyau onduleux (comportant des annelures) pliable, en acier inoxydable et livré en couronnes d'une longueur de 30 à 90 m.

Une gamme qui se développe

À l'occasion du salon Interclima 2012, Banides & Debeaurain a annoncé le lancement prochain de couronnes de 5 m aux diamètres DN15 à DN25. En septembre 2012, la gamme sera complétée avec Tracpipe DN10 dédié à l'alimentation des radiateurs gaz naturel et des plaques de cuisson 2 feux.

Une gamme complète de raccords à visser et de déviations permet de réaliser l'installation intérieure de distribution sans aucune opération de brasage ! Seuls 4 outils suffisent pour réaliser l'installation : un cutter pour dégager le tuyau métallique de sa gaine, un coupe-tube standard et 2 clefs plates ou à molette pour visser les raccords aux deux extrémités du tuyau. Annelé, le tuyau se cintre à la main sans aucun risque d'écrasement. La distribution de Tracpipe dans la partie habitée du logement peut être dissimulée sous une simple goulotte électrique disposée en plinthe.

Une démarche de certification aboutie

Cette solution d'installation gaz naturel est répertoriée sous la dénomination normative européenne « PL T » (pour Pliable Tubing ou tube onduleux pliable). En France, le système de tuyauterie T racpipe est certifié ATG PLT 002 par Certigaz depuis septembre 2009. L'introduction sur le marché français, au début 2010 de Tracpipe par Banides et Debeaurain, résulte d'un ensemble de démarches normatives de longue haleine ! En effet, le premier rapprochement entre le fabricant américain et le spécialiste français du raccord gaz remonte à 2001. *« Nous avons alors commencé à lancer les procédures d'homologation en créant un cahier des charges CCH au niveau de la réglementation européenne. L'objectif étant de définir pour le PLT : le produit, son mode d'installation et le mode de test par les organismes certificateurs. »* Fruit d'une longue procédure, le CCH définitif ne fut obtenu qu'en 2007. Ensuite, Banides & Debeaurain a poursuivi sa démarche au niveau français pour obtenir un ATG qui valide T racpipe conformément au cahier des charges CCH2007-01. En septembre 2009, Tracpipe recevait l'aval officiel pour toute utilisation sous une pression de gaz naturel inférieure à 500 mbars, qu'il s'agisse d'applications en amont ou en aval compteur. Mais ce n'est pas tout, car Banides & Debeaurain devait encore adapter Tracpipe au système métrique français en ce qui concerne les raccords. Une gamme d'une trentaine de raccords gaz naturel homologuée au standard du marché français est aujourd'hui fabriquée par Banides & Debeaurain. *« C'est ainsi qu'en mars 2010, nous avons réalisé une première installation et lancé en exclusivité sur le marché un véritable système d'installation gaz naturel entièrement certifié et homologué ! »*, souligne **Alain Saint-Ignan**.

Solution universelle

Homologué pour toutes applications gaz dans l'habitat individuel et collectif, dans le tertiaire et dans l'industrie, Tracpipe est disponible du DN15 au DN50 en couronnes de 30 à 90 m selon le diamètre nominal.

- **Dans l'habitat individuel rénové**, Tracpipe permet le tirage sous goulotte ou sous fourreau. La souplesse du tuyau flexible permet d'éviter les obstacles sans recourir à la brasure et sans coudes ;
- **Dans l'habitat collectif neuf** : à partir de la colonne montante Tracpipe sous fourreau constitue une solution plus robuste et résistante à l'écrasement que les tubes de cuivre recuit. Lors des différentes phases de préparation du chantier avant et après coulage de la dalle, T racpipe procure toute la souplesse nécessaire et peut être plié plusieurs fois sans risque d'amorcer une rupture ;
- **Dans l'habitat individuel neuf**, la solution s'avère économiquement avantageuse pour les liaisons inférieures à 20 m ;

La souplesse du PLT facilite la traversée d'un mur ou d'une dalle.

Gain de temps à toutes les étapes du chantier

Lors de la mise en œuvre d'une distribution gaz naturel, T racpipe permet de réduire les durées d'intervention à chaque étape du processus.

- **Préparation de chantier** : un nombre limité de composants et d'outils est nécessaire ;
- **Pose** : un seul tuyau continu et souple permet d'éviter les obstacles (notamment en rénovation) et ne nécessite aucun brasage, mais seulement un raccord mécanique à chaque extrémité ;
- **Pose** : résistance à l'écrasement accidentel. Ce qui évite de retirer un autre tuyau dans l'urgence ;
- **Pose :** passage sous dalle dans une gaine ou un fourreau éventuellement par tirage (utile en rénovation) ;
- **Après la pose :** aucun risque de vol comparativement à une installation en cuivre ;
- **Contrôle étanchéité** : les opérations de contrôle du réseau avant mise en service sont beaucoup plus sereines du fait de points de contrôle critiques limités aux deux raccords.

« Avec Tracpipe, d'une façon certaine, il faut compter 30 à 50% du temps d'installation en moins, comparativement à un chantier classique, souligne Alain Saint-Ignan. *Sachant que le coût fourni posé de l'installation reste dans une enveloppe de 15 à 20 % inférieure à celle d'une solution cuivre. »* Alors pourquoi des réticences de la part de certains installateurs ? *« À cause du coût "apparent" du produit. Cependant, je peux affirmer qu'un professionnel du gaz naturel qui essaie cette solution y revient à coup sûr ! Aujourd'hui T racpipe se substitue pour beaucoup aux réseaux en cuivre recuit, car ces derniers présentent des caractéristiques mécaniques parfois problématiques. Nous commençons aussi à concurrencer les réseaux enterrés en polyéthylène, en amont du compteur. »*

Un système, un service

« L'ensemble de nos produits passe par la distribution professionnelle, explique Alain Saint-Ignan. *Nous sommes disponibles actuellement auprès d'une cinquantaine de comptoirs qui disposent de Tracpipe en stock. »*

En complément, Banides & Debeaurain assure une démarche de prescription et un service support pour aider les installateurs lors du dimensionnement, notamment dans la phase actuelle de déploiement de la solution sur le territoire. *« Nous sommes capables de livrer Tracpipe sous quelques jours auprès des distributeurs. »*

En complément d'une entrée en matière auprès des installateurs et de la distribution, Banides & Debeaurain entend se rapprocher des grands acteurs de l'habitat individuel et collectif : *« Aujourd'hui, le gaz naturel prend une place importante dans le paysage énergétique. Cela ne fera que se confirmer avec l'entrée en application de la R T2012. »* Enfin, deux spécialistes Tracpipe sédentaires viennent en appui des forces de vente. ■

Michel Laurent

La livraison en couronne alliée à la souplesse du tuyau facilitent la mise en œuvre par tirage.

Les chantiers de rénovation bénéficient d'une solution robuste sans risque d'écrasement à la mise en œuvre.

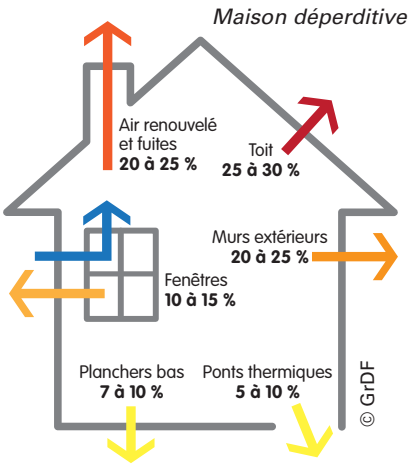
Les solutions de rénovation énergétique du courtier en travaux

La rénovation de l'habitat n'a d'autre objectif que l'amélioration du confort et la réalisation d'économies d'énergie. Il existe aujourd'hui des solutions techniques performantes en réponse à chaque projet spécifique. Le courtier en travaux intervient pour synthétiser les attentes des clients, optimiser leur financement (contexte réglementaire et fiscal) et sélectionner les meilleurs professionnels de son réseau pour y répondre.

Le courtier en travaux assure le rôle d'intermédiaire commercial entre le particulier et les entreprises du bâtiment. Il intervient principalement sur des chantiers de rénovation. Interlocuteur unique en phase d'approche commerciale, le courtier joue le rôle de facilitateur de travaux. Il apporte à son client la garantie de le mettre en relation avec des entreprises fiables et pérennes qui traitent en direct, sans faire appel à des sous-traitants.
Il faut cependant rappeler que le courtier n'a pas pour mission de coordonner les travaux. D'ailleurs, maîtres d'œuvre et architectes peuvent intégrer l'équipe des prestataires recommandés par le courtier à son client.

Accès à un réseau d'entreprises

Un courtier maîtrise en moyenne un réseau de 30 à 50 entreprises partenaires qui ont l'habitude de travailler ensemble. Pour chaque affaire, le courtier prend à sa charge l'animation des rendez-vous en amont du chantier. Rapidement, il est capable d'organiser chez son client une réunion avec 4 ou 5 corps de métier différents.



Des solutions pour rénover efficacement

Partout en France, le gaz apporte une solution adaptée face aux attentes d'un projet de rénovation. La performance énergétique d'un logement conjugue la réduction des déperditions thermiques à l'efficacité des équipements installés. Outre sa capacité à délivrer un très haut niveau de rendement, la chaudière gaz fait preuve de souplesse en se mariant aux énergies renouvelables. Confort et réduction de la facture d'énergie sont les principaux atouts d'une ressource qui compte parmi les moins polluantes.
Il existe deux approches complémentaires pour améliorer l'efficacité énergétique d'un logement :

- limiter les déperditions thermiques ;
- améliorer la performance des équipements.

Des équipements efficaces, dans un bâti bien isolé et suffisamment ventilé, sont la clé d'un logement performant.

Limiter les déperditions thermiques

Il s'agit d'identifier les pertes de chaleur au travers des parois et les ponts thermiques ou encore les défauts d'étanchéité à l'air. En fonction de l'état de l'enveloppe, il est capital de traiter en priorité les postes de déperdition les plus importants. Généralement, les murs extérieurs et la toiture sont à considérer en priorité pour les logements les plus anciens.

Améliorer la performance des équipements

Il s'agit de remplacer les équipements vétustes et énergivores par des équipements permettant de garantir de meilleurs

Une fédération pour les courtiers

La Fédération Française des Courtiers en Travaux (FFCT) regroupe près de 230 courtiers travaillant seuls ou en réseau. Ses 3 principales missions consistent à encadrer, servir et promouvoir le métier de courtier. Par son adhésion volontaire à la fédération professionnelle, chaque courtier reconnaît les fondamentaux de son métier et le code de déontologie de la profession.

Gaz naturel en réseau : le raccordement par étape

Les demandes de premier raccordement au réseau gaz naturel doivent être effectuées par un professionnel ou par son client directement auprès de GrDF, à l'aide du numéro unique 09 69 36 35 34. Une date de mise en service du réseau est définie avec le client. GrDF organise les travaux afin que le raccordement soit réalisé 10 jours avant cette date. Ainsi, l'installateur peut raccorder l'installation intérieure au futur compteur.
Avant déclenchement des travaux, GrDF envoie un devis au client, qui est invité à le retourner signé et accompagné d'un acompte sur règlement. Le client est ensuite informé sur les dates définitives de travaux et de mise en service. La mise en gaz pourra s'effectuer après réception du montant total de la facture. Le client devra cependant avoir choisi le fournisseur de gaz naturel et produit un certificat de conformité de l'installation réalisée.

rendements dans le cadre d'une régulation plus performante. À la clé : des économies d'énergie et un confort accru. Sont directement concernés :

- le système de régulation de la température (thermostat d'ambiance, robinets thermostatiques sur radiateurs) ;
- le système de chauffage (chaudière, radiateurs…) ;
- la solution de ventilation éventuellement en place.

Gaz en citerne : mise en œuvre clé en main

Butagaz compte 4 millions de clients pour le gaz en bouteille et plus de 240 000 clients utilisant le gaz en citerne. Le gaz en citerne permet de répondre efficacement à la grande diversité des besoins en chauffage, eau chaude et cuisson. La mise en place d'une citerne, si possible enfouie, demeure une opération sans frais pour le client. Qu'il s'agisse d'une résidence principale ou secondaire, aucun engagement d'un minimum de consommation n'est demandé. Le chantier ne dure qu'une journée. Pour une maison rénovée, la citerne couvre les besoins d'environ une année de consommation.

En matière de chauffage, le meilleur ratio efficacité/prix revient à la chaudière gaz à condensation, avec un rendement de 107 à 109 % sur PCI (Pouvoir Calorifique Inférieur) La chaudière gaz à condensation assure également la production d'eau chaude sanitaire. Plusieurs configurations et technologies distinctes permettent de répondre au juste besoin, en valorisant notamment les énergies renouvelables.

Chaudière à condensation

Par sa conception, la chaudière gaz à condensation offre un meilleur rendement, et génère ainsi des économies d'énergie (récupération de la chaleur présente dans les fumées de combustion, au lieu de l'évacuer et de la perdre). Elle coûte donc moins cher à l'usage. Par rapport à une chaudière de conception ancienne, les économies d'énergie peuvent atteindre 30 %. Elle garantit un niveau de confort optimal pour le chauffage et la production d'eau chaude sanitaire. De plus, elle bénéficie d'un crédit d'impôt.

Chaudière et capteurs solaires

Parmi les atouts du gaz : son évolutivité et sa souplesse. La chaudière gaz s'associe parfaitement aux énergies renouvelables telles que les solutions solaires thermiques. Ainsi, dans le cadre d'un CESI (Chauffe-eau solaire individuel), les panneaux solaires thermiques couplés à la chaudière gaz permettent de réduire jusqu'à 70 % la facture d'eau chaude d'un logement. Partout en France, le chauffe-eau solaire peu trouver sa place, en combinaison avec une chaudière gaz !

Mieux : le SSC (Système solaire combiné) contribue non seulement à chauffer une partie de l'eau chaude sanitaire, mais aussi au chauffage de la maison. Jusqu'à 40 % de la facture d'énergie peuvent alors être effacés par l'apport solaire. Suivant le nombre de personnes sous le toit et la surface de la maison, la combinaison solaire + gaz nécessite la pose de 4 à 7 m² de capteurs solaires.
En matière de respect de l'environnement, la production énergétique combinée solaire + gaz ne génère pratiquement pas de pollution. Par exemple, l'installation d'un chauffe-eau solaire individuel permet d'économiser environ 1 600 kWh par an pour une maison de 120 m² tout en évitant la production de 330 kg de CO_2 (gaz à effet de serre).

Solution hybride gaz et pompe à chaleur

Il existe depuis peu des chaudières gaz hybrides qui intègrent une pompe à chaleur. Ce concept, à présent vendu clé en main, permet de marier le haut niveau de performance de la pompe à chaleur en mi-saison, avec les atouts et le confort de la chaudière gaz en période hivernale. Pendant le période de l'année où les besoins de puissance sont les plus élevés, c'est-à-dire lorsque la température extérieure reste basse, le rendement de la pompe à chaleur est sérieusement diminué, de même que sa puissance peut être réduite. Dans ce contexte, la régulation de la chaudière hybride donne priorité à l'énergie gaz pour assurer la production de chaleur optimum. ■

Michel Laurent

	Quels travaux envisager ?	Gain énergétique	Approche technico-économique	Conseils
	Isolation de la toiture	Jusqu'à 30 %	Peu coûteux	À privilégier notamment dans l'habitat antérieur à 1975
	Isolation des murs	Jusqu'à 25 %	Plus complexe et coûteux que l'isolation de toiture	À privilégier lors d'une rénovation importante notamment pour les murs exposés au nord
	Isolation du plancher bas	Limité	Peu coûteux, en fonction de l'accessibilité de la sous-face du plancher	Élève le niveau de confort en rez-de-chaussée
	Remplacement des fenêtres	Limité	Les standards actuels se situent sur le double vitrage peu émissif ou à isolation thermique renforcée	Doit systématiquement s'accompagner d'une réflexion sur la ventilation
	Mise en œuvre ou remplacement du système de ventilation	Suivant solution mise en œuvre	L'aération peut être naturelle ou réalisée par un système de ventilation mécanique contrôlée (VMC)	L'aération du logement contribue au confort des occupants et à la préservation du bâti
	Remplacement des équipements de chauffage	Réduction de consommation conventionnelle souvent supérieure à 25 %	Il existe de nombreuses configurations de chaudières, notamment en lien avec les énergies renouvelables.	La chaudière à condensation présente le meilleur rapport efficacité/prix tant pour le chauffage que pour la production d'eau chaude

Interclima 2012 : cap sur la nouvelle réglementation thermique

Du 7 au 10 février 2012, le salon biennal Interclima se mariait à Elec pour aborder l'efficacité énergétique des bâtiments. Bien que la fréquentation globale (Idéobain compris) s'affiche en légère baisse, le succès de ce rendez-vous, aujourd'hui unique au niveau national, reste une évidence.

La réglementation thermique 2012 prenait place sur tous les stands ou presque, avec des solutions à haut rendement, mais aussi adaptées à de plus faibles besoins de chauffage. Sur le salon, le mix énergétique était aussi au rendez-vous. Un mix entre énergies traditionnelles et énergies renouvelables, avec au cœur de la problématique, les prémices d'une régulation large de l'ensemble de la donne énergétique du bâtiment. Un but : optimiser les choix en temps réel.
Au-delà de la proximité des stands d'Elec (qui renouait avec les majors de la profession), un lien fort avec l'électricité était clairement visible au travers du développement de la domotique. Une domotique simple à installer et à paramétrer, accessible également aux professionnels du chauffage et du sanitaire ! Qu'on se le dise.
Voici quelques nouveautés remarqués à l'occasion du salon. ■

Petite PAC réversible résidentielle

La PAC air/eau 80A W/38AW est disponible selon 4 puissances de 5 à 11,5 kW .

© M.L.

L'ensemble des modèles se trouve en classe énergétique A (mode chaud et mode froid) pour un COP de 4,1 à 4,2. Le split-système bi-bloc se compose d'une unité extérieure à compresseur inverter et d'un module hydraulique pour le chauffage, le rafraîchissement et la production d'eau chaude sanitaire. La température maximum de sortie d'eau s'élève à 60 °C. quatre configurations permettent de gérer une ou 2 zones de chauffage / rafraîchissement et la production d'ECS.

CARRIER

Brûleur mixte fioul / gaz

© M.L.

Le brûleur WGL 40 (de 125 à 550 kW), constitue une extension de la gamme des brûleurs W. Son gestionnaire de combustion à microprocesseur assure la proportionnalité air/combustible à l'aide de servomoteurs pas à pas. L'équipement de série comprend une liaison eBus, une sortie pour l'enregistrement des défauts, ainsi qu'un comptage horaire. La rampe gaz est fournie en série avec un robinet, un multibloc avec 2 vannes de classe A, un régulateur de pression, un filtre et un pressostat. Contrôleur d'étanchéité et afficheur facilitant les réglages.

WEISHAUPT

Chaudière gaz à condensation

© M.L.

Connu pour ses préparateurs d'eau chaude sanitaire, A.O. Smith se lance également dans une gamme de chaudières gaz à condensation. La gamme Upsilon comprend 3 chaudières UB 70, UB 110 et UB 140 de 68,5 à 136,4 kW unitaire. Une régulation électronique optimise les performances via la modulation de puissance. Classe 5 Nox et rendement jusqu'à 110,3 % sur PCI. Cascade de chaudières possible jusqu'à 8 unités, fixées au mur , autonome dos-à-dos ou indépendantes en ligne. Système d'assemblage cascade plug&play.

A.O. SMITH

Réservoir polyéthylène de préparation d'eau chaude

© M.L.

Les ballons Thermolentz sont conçus en polyéthylène et résistent à une température de 95 °C sous une pression maximale de 3 bars. D'un volume de 300, 400, 600 ou 800 litres, les ballons sont isolés avec une mousse de polyuréthane qui leur confère une meilleure isolation que la plupart des ballons en acier du marché. Le modèle 800 litres, peut s'introduire par une ouverture de 800 mm, car sa coque d'isolant est dissociable. À vide, le modèle de 300 litres ne pèse que 60 kg. Chaque ballon donne accès à 8 piquages et dispose en plus de la place pour une résistance chauffante. Accessible aux différents modes de production d'eau chaude et de chauffage. Mixages possibles.

SOTRALENTZ HABITAT

Débitmètre à hotte interchangeable

Conçu pour une plage de mesure de 40 à 3 500 m³/h, le débitmètre DBM 610 comprend

© M.L.

un afficheur, des poignées intégrées et quatre kits de hottes interchangeables (différentes dimensions) dont la toile comprend une zone transparente pour une meilleure visibilité du placement. L'ensemble prend place dans une valise compacte. Débrochable, le boîtier électronique remplit également la fonction de micromanomètre à l'aide d'un tube de pitot.

KIMO

Test d'acidité des huiles frigorifiques

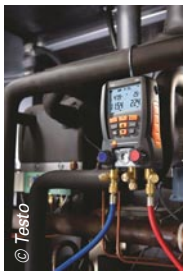
© Climalife

Acitest Unipro permet de déterminer l'acidité d'une huile frigorifique sur site en donnant une indication de son état : bon, limite, acide. Produit ne contenant pas de toluène, l'acitest Unipro remplace les produits Acitest et Acitest Universel. En quelques secondes, le produit permet de qualifier l'huile quel qu'en soit le type (MN, AB, P AO ou POE). Acitest Unipro repousse sa date de péremption à 2 ans, contre 6 mois pour les précédentes formulations.

CLIMALIFE

Analyseur froid pour contrôle de PAC

L'analyseur froid Testo 550 assure la maintenance et le contrôle des pompes à chaleur et des groupes frigorifiques. Il dispose d'un bloc de mesure doté de 2


© Testo

vannes métalliques et d'une entrée de vidange ou de remplissage. Afficheur de grand format. Deux capteurs de pression compensés en température mesurent les basses et les hautes pressions.
Sont ensuite calculées les températures de surchauffe et de sous-refroidissement pouvant immédiatement être comparées aux températures mesurées.

TESTO

Chauffe-eau thermodynamique monobloc ou split

© Chaffoteaux

En réponse à l'application de la R T2012, le chauffe-eau thermodynamique Aquanext Monobloc affiche un COP à 7 °C de 2,59 à 2,79 et en version Split de 2,71 à 2,73 (selon la norme EN 16147). La puissance du compresseur permet de chauffer l'ensemble du volume d'eau en moins de 8 heures. Différents programmes permettent une utilisation automatique en mode P AC seule ou assurent la mise à disposition de l'eau chaude aux heures souhaitées. Sans oublier une mode « absence ».

CHAFFOTEAUX

Production simultanée de chaleur et d'électricité

© Viessmann

Conçue pour la maison individuelle, la chaudière murale à micro-cogénération Vitotwin 300-W couvre les besoins calorifiques du bâtiment jusqu'à 20 kW thermiques et assure la production électrique de base à hauteur de 1 kW. La solution intègre à la fois un moteur Stirling et une chaudière gaz à condensation Vitodens 200-W. L'installation de cet équipement reste relativement classique hormis le raccordement électrique qui devra être effectué par un électricien au travers d'un second compteur. L'électricité non consommée est réinjectée dans le réseau électrique de distribution. La chaudière à micro-cogénération produisant continuellement de la chaleur , un réservoir tampon d'eau primaire lui est associé.

VIESSMANN

Circulateur domestique haut rendement

Priux home répond aux différentes étapes de la directive ErP notamment grâce à son moteur à commutation électronique, en permettant de réaliser jusqu'à 90 % d'économie

© ML

d'énergie comparativement à un circulateur de chauffage standard. Par ailleurs, il affiche directement la consommation électrique instantanée, effectue un réglage précis de la hauteur manométrique et assure le dégazage automatique. Convient les installations neuves ou anciennes avec ou sans robinet thermostatique ou plancher chauffant. Interchangeabilité complète avec les circulateurs existants entraxe 130/180 DN15/25/32. Disponible à partir de septembre 2012.

SALMSON

Chaudière gaz à condensation modulaire

© Atlantic

La famille de chaudières gaz à condensation Varial (murale) et V arbox (sol verticale ou horizontale) intègre un corps de chauffe en aluminium-silicium permettant de rendre compactes les applications. Pour les applications de moyenne et forte puissance dans le tertiaire ou logement collectif V arial assure jusqu'à 150 kW unitaire et 600 kW en cascade. Variabox atteint 1 MW en assemblant seulement 3 modules verticaux (2 m de haut par 70 cm de large). Des kits de raccordement hydrauliques sont livrés montés et des kits fumées prêts à raccorder.

ATLANTIC

Radiateur à eau chaude doté d'un ventilateur

Le radiateur E2 version eau chaude est compatible avec une pompe à chaleur basse température ou des panneaux solaires thermiques. Il diffuse la chaleur à

© Finimetal

la pièce en s'autorégulant, notamment grâce à un système de convection forcée. En effet, E2 est équipé de ventilateurs dissimulés derrière le tablier . Silencieux, ils interviennent lorsqu'un complément de chaleur est nécessaire. Solution réversible pour le chauffage ou le rafraîchissement. T out comme le modèle T6, le raccordement peut s'effectuer en position centrale.

FINIMETAL

Circulateur haut rendement compact

© Wilo

Successeur des circulateurs Star-RS et Smart, le modèle Yonos Pico permet d'abaisser la puissance délivrée jusqu'à 4 W. Il assure la régulation selon une pression différentielle constante ou variable. Un connecteur électrique Wilo permet de le déposer sans avoir à déconnecter de fils. Réglage de la hauteur manométrique et du type de régulation en face avant. Fonction de dégazage automatique. Le Y onos Pico assure une plage de puissance hydraulique jusqu'à 3,5 m³/h pour une hauteur de 6 m. Affichage de la consommation instantanée en watts.

WILO

Chaudière gaz murale à forte modulation

La chaudière murale gaz à condensation Condens 7500W-WBC 9H R N assure un rapport de modulation élevé permettant de délivrer de 0,9 à 9 kW de puissance. D'où la possibilité de produire et distribuer une très faible quantité de chaleur sans jamais s'arrêter. Conséquence directe : la réduction du nombre de cycles de fonctionnement pour une

© Bosch

longévité accrue. Cette chaudière est compatible avec les énergies renouvelables. Son rendement atteint 109 % sur PCI, tandis qu'elle intègre une pompe modulante.

BOSCH

Vu sur Idéo Bain

Pour sa sixième édition, le salon Ideo Bain, organisé en parallèle d'Interclima+elec, était ouvert trois jours aux professionnels, du 7 au 10 février derniers, et deux jours aux particuliers, les 11 et 12 février. Au total, 87 842 visiteurs ont parcouru les allées du hall 1 de la Porte de Versailles, dont 77 325 professionnels.

Côté visiteurs, les installateurs sont venus en force (42 % des visiteurs), ainsi que les distributeurs et négociants (18 %). Ideo Bain se positionne comme un salon national, avec 95 % de visiteurs français. De ce fait, on pouvait remarquer l'absence de quelques grandes marques internationales, tandis que de nombreux fabricants français de meubles étaient présents.

Actuellement, le rapprochement entre Batimat, Interclima+elec et Ideo Bain serait à l'étude, pour une édition commune fin 2013 à Villepinte. ■

Lave-main intégré pour économies d'eau

© Evolance

Distribué par Evolance, ce WC comporte un lave-main intégré en partie arrière, la chasse d'eau se remplissant par le robinet du lave-main. Le but est l'économie d'eau puisque celle-ci sert une première fois pour se laver les mains, avant de s'écouler dans le réservoir du WC pour être utilisée une seconde fois dans la chasse.

EVOLANCE

Une paroi de douche en complément des meubles

© Decotec

Le fabricant de meubles et de vasques Decotec agrandit sa famille de produits, avec une douche, qui sera faite sur mesure, à la demande. Côté mur, des plaques, fabriquées dans le même matériau que les vasques, se posent comme du carrelage. L'univers du fabricant est respecté avec des couleurs vives. Ces parois seront mises sur le marché au cours du second semestre.

DECOTEC

Chauffage en faible épaisseur

Les modèles de radiateurs pour chauffage central Nuage et Plume d'Acova sont trois fois plus légers que des radiateurs traditionnels et ne font que 16 mm d'épaisseur . L'astuce : de l'alu en nid d'abeille pris en

© Acova

sandwich dans du graphite. Le modèle Nuage, aux formes design, et Plume, rectangulaire, sont disponibles dans un nuancier de 50 teintes, avec finition aluminium anodisé possible. Ces radiateurs peuvent être raccordés à une chaudière basse température ou à une PAC.

ACOVA

Paroi de douche chauffante

© Vismara Vetro

Grâce à une poudre conductrice déposée sur le verre Securit, les parois de douche deviennent chauffantes. Commandée à l'extérieur de la douche par un boîtier relié au circuit électrique (220 V), cette paroi remplace un petit chauffage, avec ses 650 W qui conviennent pour une salle de bains de 5 m². Une barre extérieure accueille les serviettes. Ce système de chauffage a été adapté aux séries Replay et Liena de Vismara Vetro.

VISMARA VETRO

Mitigeurs tout en finesse

Avec un diamètre de cartouche de seulement 28 mm, les séries de mitigeurs mécaniques

© Nobili

Up et Acquarelli de Nobili jouent sur la finesse et la purté des lignes. Côté technique, la qualité est soignée, avec une tige en laiton et non en ABS. Côté pratique, un cran à 50 % du débit maximal limite la consommation d'eau. Ces produits sont disponibles en version mitigeur et en colonne de douche.

NOBILI

Écoulement de l'eau par le mur

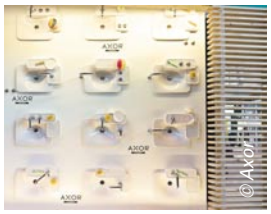
© Wedi

Le modèle Discreto vient compléter le système d'aménagement des douches Fundo Riolito de Wedi. Cette réhausse murale permet un écoulement linéaire de l'eau, la rigole se trouvant derrière la paroi qui permet d'encastrer la robinetterie. Résultat : une douche au sol parfaitement lisse, une pente précise, réalisée en usine, qui facilite la pose de grands carreaux. Un mécanisme d'inclinaison simplifie le nettoyage de l'écoulement.

WEDI

Lavabo modulable

« Agencez votre salle de bains comme vous le désirez », c'est le mot d'ordre de la série Bouroullec, dessinée par les frères


© Axor

Bouroulle. La démonstration était faite sur le stand de la marque Axor d'Hansgrohe, avec un mur montrant différentes variations autour du plan vasque à deux tablettes. Mitigeur ou mélangeur deux ou trois trous, à gauche, à droite, commandes à côté du robinet ou à l'opposé :les configurations possibles sont nombreuses.

AXOR

Bosch présentait sa gamme complète à Interclima

Bosch Thermotechnologie participait cette année pour la première fois à Interclima après la fusion des marques Buderus et Géminox. L'ensemble de la gamme était présentée aux professionnels du génie climatique. Entretien avec Hugues Roudière, chef de projet stratégie ventes.

Filière Pro – Comment s'est passée cette première édition pour Bosch Thermotechnologie ?

Hugues Roudière – Sur notre stand, nous avons mis l'accent sur la présentation de la gamme dans son ensemble. Nous avons voulu rassurer les installateurs, leur montrer que nous reprenions une grande partie des ex-gammes Buderus et Geminox. Il y a une réelle complémentarité de ces deux marques qui est très importante et permet à Bosch Thermotechnologie d'apporter des solutions appropriées pour toutes les installations, pour tous les types d'énergie : fioul, gaz, bois, ENR. Nous souhaitons positionner Bosch comme un acteur majeur du marché du chauffage et du confort thermique.

Quelles sont les nouveautés au catalogue de Bosch ?

Hugues Roudière – Nous venons de compléter notre gamme avec des produits innovants. La chaudière murale gaz condensation Condens 7 500 W modèle WBC 9H R N, qui a une plage de modulation très étendue, et le Compress 3 000 DWF , notre nouveau chauffe-eau thermodynamique à stratification, en sont deux exemples parmi d'autres

Avez-vous également une offre en matière d'énergies renouvelables ?

Hugues Roudière – Nous avons une gamme solaire très complète, avec des capteurs tubulaires et des capteurs plans, avec des ballons associés. Nous avons d'ailleurs présenté un nouveau capteur de 2 m², de taille plus réduite que les modèles précédents, qui répond parfaitement à une demande pour une offre économique.

Et en matière d'énergie bois ?

Hugues Roudière – Nous avons présenté la gamme Stove, avec des modèles de poêles à bois, et granulés, avec un design très esthétique, et un fonctionnement soit par radiation, soit par raccordement sur un système de chauffage. Ces produits viennent compléter notre gamme et seront disponibles dans le courant de l'année. ■

Propos recueillis par Corinne Montculier

© Bosch

Hugues Roudière,
chef de projet stratégie ventes,
Bosch Thermotechnologie

Production par stratification pour le CET Compress 3000 DWF

© Bosch

Pour chauffer l'eau, le nouveau chauffe-eau thermodynamique de Bosch Thermotechnologies utilise le principe de la stratification : des couches d'eau de températures différentes se créent de haut en bas. Cela évite de maintenir l'ensemble du ballon à la même température, ce qui permet d'obtenir un COP de 3,5. Cela assure également des temps de chauffe optimisés : moins de 5 heures en mode Eco et moins de 2 heures 30 en mode Boost, pour une température d'eau de 45°C. « De plus, l'eau est toujours puisée là où la température est déjà élevée, *commente Hugues Roudière,* ce qui offre un niveau de confort important ».

Ce chauffe-eau est disponible en plusieurs versions : sur air intérieur avec une plage de fonctionnement de +5 °C à +35 °C, et sur air extérieur, avec une plage de -10 °C à +35 °C. Chaque version existe avec ou sans serpentin pour un raccordement avec une autre source d'énergie, le solaire par exemple.

Plusieurs fonctions permettent de piloter le ballon, et mettent à contribution, selon les besoins, la PAC seule, la résistance électrique, ou les deux en même temps. Un mode Absence maintient le ballon en hors gel et un mode Désinfection thermique automatique protège du développement de la légionelle.

Plage de modulation étendue pour chaudière à condensation

© Bosch

« C'est une chaudière murale gaz à condensation unique en son genre, *explique Hugues Roudière à propos du modèle Condens 7 500 W - WBC 9H R N.* Elle module à partir de 0,9 kW, ce qui la rend adaptée aux constructions BBC. Elle est en effet capable de délivrer des petites quantités d'énergie en fonction des besoins, optimisant ainsi la consommation et le rendement. Peu de fabricants proposent cette plage de modulation très basse. »

Cette modulation, qui s'étend de 0,9 à 9 kWh, lui assure aussi une meilleure longévité : en diminuant le nombre de cycles de fonctionnement nécessaires, cette chaudière sollicite moins ses composants.

Fermeture facile pour la paroi Aura d'Hüppe

Le fabricant de parois de douche adapte son système de fermeture douce « soft open/soft close » à la référence Aura Elégance en version coulissante. Hüppe offre ainsi une paroi moyen de gamme, avec des équipements de qualité.

Trois questions à Stéphane Franck, directeur général d'Hüppe France

© DR

Filière Pro – Pour quelle raison proposez-vous la version coulissante de la paroi Aura ?

Stéphane Franck – *En France, le marché se répartit essentiellement entre les solutions walk-in, les parois coulissantes et les portes pivotantes. Aura existait déjà en version pivotante depuis l'année dernière, nous complétons la gamme avec les modèles coulissants.*

Quel est l'intérêt du système soft open/soft close ?

Stéphane Franck – *Pour le particulier, c'est une sécurité : la porte est freinée et se ferme doucement toute seule, même si elle est manipulée un peu violemment. Pour le distributeur ou l'installateur, c'est un argument de vente à avancer. Il est très difficile d'apporter une innovation technique sur ce type de produit, c'est ce que nous réussissons à faire et c'est un point qui permet de faire la différence au moment de l'achat.*

Comment se positionne la paroi Aura dans votre catalogue ?

Stéphane Franck – *C'est une paroi moyen de gamme, mais qui offre des prestations haut de gamme. Elle est destinée aux marchés de projets, mais aussi aux particuliers. Elle remplace la paroi 1002 dans notre catalogue et est disponible dans des tailles qui lui permettent de s'adapter à toutes les configurations. Elle peut aussi bien s'installer en porte simple entre deux murs que remplacer une baignoire.*

Sortie l'année dernière en version pivotante, Aura Elégance est désormais disponible avec des portes coulissantes. Et c'est le deuxième modèle du fabricant, après 501 Design, à être équipé du système « soft open/soft close ». Composé d'un mécanisme à ressort, ce système, semblable à celui qui équipe de plus en plus les tiroirs des meubles de cuisine et de salle de bains, permet d'actionner les portes coulissantes sans difficulté, aussi bien à l'ouverture qu'à la fermeture par un simple mouvement de la poignée. Elles glissent silencieusement et sont arrêtées graduellement par des amortisseurs de mouvement avant d'atteindre l'ouverture ou la fermeture complète. Ce système est unique en son genre pour des parois de douche.

Autres points techniques, la paroi Aura Elégance bénéficie de charnières avec mécanisme de levage et une baguette magnétique continue pour une solide fermeture des portes battantes, fixée à l'aide d'attaches murales. Son traitement Anti-Plaque, proposé en option, fait ruisseler l'eau le long de la paroi : les éclaboussures et les salissures sont moindres et la formation de tartre est limitée. Au final, l'entretien s'en trouve facilité.

Côté esthétique, la paroi Aura Elégance a des lignes fluides et élégantes. Charnières, profilés, caches et poignée sont bicolores, associant l'éclat du chrome brillant ou de l'argent mat à la couleur blanche. Les parois vitrées peuvent être transparentes ou sablées, avec trois décors disponibles : clair , Sand plus et Intima. Elle est disponible avec un cadre partiel ou sans cadre, pour répondre aux différentes configurations.

Grâce à ses nombreuses géométries, elle trouvera sa place dans tous les intérieurs. À l'allure moderne, cette paroi de douches a été pensée pour augmenter le confort en toute simplicité.

Tous les modèles de la série Aura Elégance avec portes coulissantes sont proposés dans une hauteur standard de 1,90 m et jusqu'à 2 m en option, ainsi qu'une largeur maximale de 1,20 m. Sur demande, ils peuvent être adaptés en fonction des contraintes architecturales de la salle de bains.

La gamme Aura Elégance possède une garantie de réapprovisionnement de 10 ans sur les pièces d'usure. ■

Corinne Montculier

© Hüppe

La gamme Aura Elégance avec portes coulissantes est disponible pour des receveurs carrés, 1/4 de rond et pentagonaux, en hauteur standard de 1,90 m (jusqu'à 2 m en option).

Sololift 2, deuxième génération de cuves et broyeurs

Avec Sololift 2, Grundfos propose des broyeurs et cuves conçus avec une recherche de fiabilité maximale et pour faciliter la pose et l'entretien. Pour la commercialisation, le fabricant a choisi la voie professionnelle. Explications de Valérie Layssac, responsable marché domestique de Grundfos.

Filière Pro – Pouvez-vous nous décrire rapidement la gamme Sololift 2 ?

Valérie Layssac – Ce sont des cuves et broyeurs automatiques compacts destinés au relevage des effluents sanitaires domestiques, pour une installation intérieure dans des habitations. Nous avons voulu faire des produits fiables, qui sont exclusivement distribués par le réseau professionnel. Ils ne seront pas en GSB.

Pourquoi faites-vous le choix de passer uniquement par le réseau professionnel ?

Valérie Layssac – Les broyeurs restent des produits qui peuvent se bloquer et donc être amenés à subir des interventions de dépannage : le SA V est très important. C'est pour ça que Grundfos choisit de ne travailler qu'avec des installateurs en plus de s'être attaché à développer le produit le plus fiable possible. C'est un choix stratégique important pour nous.

Quelles sont les évolutions de la version 2 ?

Valérie Layssac – Nous avons questionné les installateurs sur les points qui leur paraissaient les plus sensibles et nous avons travaillé pour les optimiser . Nous avons ainsi amélioré la fiabilité des couteaux, qui peuvent broyer le papier toilette comme les produits d'hygiène féminins. Nous avons aussi conçu un bloc compact qui comprend moteur, pompe et flotteur, extractible à sec. En cas d'intervention, il peut être enlevé sans avoir à vidanger l'installation ni à déplacer la cuve. Maintenance et réparation deviennent rapides, faciles et propres.

Quel marché visez-vous avec ces produits ?

Valérie Layssac – C'est essentiellement un marché de renouvellement ou de rénovation, lorsque les eaux usées ne peuvent pas être directement acheminées jusqu'aux égouts par gravité. La cuve étant indépendante de la canalisation d'évacuation, elle offre une souplesse totale dans les aménagements de sanitaires. Aucune tuyauterie supplémentaire n'est nécessaire, c e qui diminue considérablement le coût des projets de rénovation, d'aménagement et d'extension. Il suffit d'une tuyauterie d'évacuation et d'une alimentation électrique pour que tout fonctionne.

© Grundfos

Valérie Layssac,
responsable marché domestique de Grundfos

> *« Une équipe de sept promoteurs travaille sur le terrain, à travers toute la France… »*

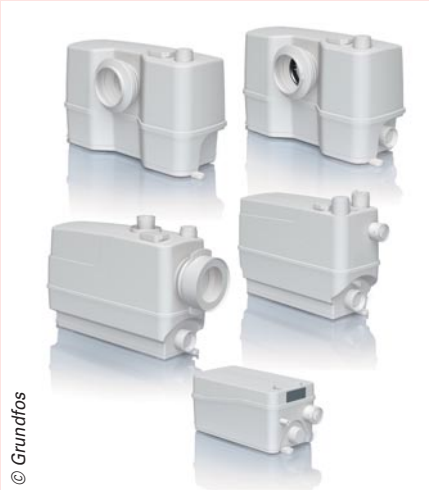
Grundfos est un outsider sur le marché du broyeur sanitaire. Comment faites-vous connaître vos produits ?

Valérie Layssac – Nous organisons des journées portes ouvertes chez nos distributeurs et nous avons appuyé le lancement de la gamme avec des communiqués de presse. Une équipe de sept promoteurs travaille sur le terrain, à travers toute la France, au plus près de nos partenaires. Nous communiquons aussi avec les installateurs via notre club de fidélité. Ce que nous mettons en avant, c'est notre technologie professionnelle, avec des produits fiables, développés en partenariat avec les professionnels. Nous continuons d'ailleurs à chercher quelles améliorations nous pouvons apporter à nos cuves et broyeurs. Nous allons organiser des réunions de réflexion pour voir ce que nous pouvons faire dans ce sens. ■

Propos recueillis par Corinne Montculier

La gamme Sololift 2 se décline en cinq modèles

Deux modèles sont destinés au relevage de WC, avec une ou trois connexions possibles. Le modèle C WC-3 est conçu pour être positionné derrière une cloison de WC suspendu. Le modèle D-2 est une version pour une douche et une autre connexion.


© Grundfos

Le modèle C-3, avec trois raccordements possibles, accepte des températures des liquides de 75 °C en continu et 90°C pendant 30 mn. Il trouve alors son utilisation pour un lave-linge et/ou un lave-vaisselle. Afin de s'adapter à toutes les configurations, le niveau du refoulement est positionnable verticalement ou horizontalement. Pour tous les modèles, la cuve est autonettoyante et une alarme USB peut venir facilement se clipser au niveau du bloc moteur, pour avertir en cas de blocage du broyeur.

Kimo : un analyseur qui imprime son bilan chaudière

Lancée à l'occasion du salon Interclima 2012, la nouvelle gamme d'analyseurs Kigaz répond aux prescriptions normatives en matière d'entretien annuel de chaudières et s'ouvre également au marché européen conformément à la norme EN 50379.

© Kimo

En mesurant le CO Max via une sonde déportée, le kigaz évalue le risque de toxicité et de danger du milieu concerné.

L'arrêté du 15 septembre 2009 relatif à l'entretien annuel des chaudières de puissance nominale comprise entre 4 et 400 kW, introduit l'évaluation du rendement et des émissions de polluants atmosphériques. Sur la base de cet arrêté, Kimo a mis au point une nouvelle gamme d'analyseurs de combustion Kigaz. Ces analyseurs sont dédiés au contrôle et au réglage du taux de pollution de tous types de chaudières (gaz, fioul, condensation ou bois) de 4 à 400 kW. Principal atout : *« l'installateur dispose d'un seul appareil muni d'une imprimante pour réaliser l'ensemble des contrôles et délivrer sur le champ au client une attestation d'entretien complète »*, souligne **Noëla Moncassin**, responsable projet combustion chez Kimo. La famille Kigaz comprend à présent 3 appareils qui bénéficient en option d'une garantie de 5 ans ou d'un contrat d'entretien de 5 ans avec rappel automatique de l'appareil.

Plus de valeur ajoutée avec 2 logiciels

Livré en standard avec chaque appareil, Ligaz permet de configurer l'en-tête de l'attestation (nom de l'opérateur, combustible...) et de créer une base de données.
En option sur Kigaz 200 et 300, Logaz donne à l'opérateur la possibilité de planifier ses campagnes de mesure avant d'arriver chez son client. Logaz gère le planning d'utilisation de plusieurs appareils sur une base de données unique. Enfin, le logiciel permet par liaison USB ou Bluetooth d'effectuer des mesures continues avec acquisition de données.

Kigaz 100 : analyse et impression de l'attestation

Kigaz 100, dotés de 2 cellules de mesure ouvre la gamme avec les fonctions principales d'analyse de combustion et d'impression de l'attestation en une seule pression sur une des touches du clavier. L'ergonomie intuitive de l'interface (à niveaux de gris sur Kigaz 100 et 200) évite de recourir au mode d'emploi.

Kigaz 200 : jusqu'à 3 cellules

Pouvant accueillir jusqu'à 3 cellules, Kigaz 200 propose différentes sondes à plongeur interchangeables (180, 300 ou 750 mm) pour correspondre à tous types de diamètres de conduits. Chaque sonde dispose d'une lampe led afin de faciliter sa disposition en zone de travail sombre. Précisons que la cellule est protégée par une électrovanne de la présence de haute concentration de CO dans les fumées. Du point de vue fonctionnel, Kigaz 200 peut recevoir 2 sondes thermocouple pour le contrôle de température de l'eau chaude sanitaire, ou encore une sonde d'ionisation. Cette dernière remplace directement l'emploi d'un multimètre. Par ailleurs, l'opérateur peut également contrôler une pression différentielle d'arrivée de gaz ou de tirage des fumées. Kigaz 200 peut recevoir une sonde spécifique pour la détection de fuite de gaz afin d'étendre les capacités de l'appareil.

Kigaz 300 : 4 cellules interchangeables, un bouton rotatif, un afficheur couleur

En temps masqué pendant le déroulement d'une autre mesure, une fonction « auto-zéro » dans le conduit permet de tarer les cellules électrochimiques grâce à une seconde pompe. Cette fonction disponible sur les versions 200 et 300 permet de gagner 1 minute environ à chaque opération.

© Kimo

La coque magnétique du kigaz facilite la prise de mesure par l'opérateur

Du point de vue de la protection de l'appareil, le pot à condensats intégré dans l'appareil déclenche une alarme visuelle et sonore lorsque le niveau maximum est atteint. Dans une même perspective, le réglage du seuil de dilution du CO évite de détruire la cellule tout en permettant l'analyse complète de combustion.
Kigaz 300 reçoit jusqu'à 3 capteurs de pression dédiés chacun à une application : mesure du tirage, mesure de la pression sur réseau gaz, mesure du débit de la pompe d'aspiration pour en réguler l'aspiration.

100 % conçue par Kimo

À l'automne 2011, Kimo a reçu un premier prix d'éco-conception délivré par la région Aquitaine pour sa nouvelle gamme d'analyseurs Kigaz. *« Non seulement cette gamme est conçue et fabriquée en France, mais nous avons de plus privilégié le choix de fournisseurs locaux »*, ajoute Noëla Moncassin. Dans la même optique, l'ensemble des pièces, matières et protections a été sélectionné et pensées afin d'augmenter la durée de vie des analyseurs. ■

Michel Laurent

Parce que nous sommes tous différents....

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

GIACOMINI
Technology in Comfort

Nouveau catalogue Deville Thermique « Solutions Multiénergies » 2012

© Deville

Deville Thermique lance aujourd'hui son nouveau catalogue-tarif 2012. Cette nouvelle édition propose un grand nombre de nouveautés : une nouvelle gamme complète de radiateurs et d'inserts gaz, de nouvelles chaudières électriques, une nouvelle chaudière bois maintenant équipée de série d'un échangeur de sécurité et d'une soupape de sécurité thermique. Enfin un tout nouveau chauffe-eau thermodynamique certifié NF-EN 16147 et EN 255-3 permettant d'améliorer le niveau de performance énergétique des habitations pour atteindre le niveau de performance exigé par le label BBC. Dans l'édition 2012 sont aussi présents les radiateurs (fonte, aluminium, acier, sèche-serviettes), les chaudières (gaz, fioul, grandes puissances, bois et granulés de bois), le plancher chauffant, les pompes à chaleur de piscine, les équipements et les préparateurs ECS.

DEVILLE THERMIQUE

MURAL MSZ-EF de Mitsubishi

© Mitsubishi

Son esthétique, dédiée aux espaces d'habitation contemporains, a valu à cette nouvelle gamme d'unités murales un IF PRODUCT DESIGN AWARDS en 2011 avec 3 particularités :

- Un design géométrique et « biseauté », totalement nouveau, extrêmement moderne, faisant penser à un écran plat.
- Une forme plus allongée et plus mince - 89,5cm x 19,5cm - qui se fond facilement dans un décor.
- Trois coloris au choix : noir laqué, Argent ou Blanc laqué.

SES AUTRES ATOUTS TECHNOLOGIQUES

- Mode silence de 21dB(A) en fonctionnement (pour les puissances de 2,5 et 3,5 kW)
- Filtre Nano Platinum qui assure une fonction désodorisante et antibactérienne
- Confort optimal grâce à la télécommande aux nombreuses fonctionnalités :
  - touche « I Save » permettant de retrouver en 1 clic une température prédéterminée (à partir de 10°C en chaud) pour faire des économies lorsque l'on quitte la pièce.
  - programmation hebdomadaire : jusqu'à 4 programmes différents par jour pour une régulation précise du confort.
- Haute performance énergétique : Classe A/A en rafraîchissement comme en chauffage.
- Compatible mono et multi-splits

MITSUBISHI

icoVIT exclusiv : la chaudière fioul naturellement performante de Vaillant

© Vaillant

Chaudière sol fioul à condensation, chauffage seul

- trois modèles : 15, 25 et 35 kW ;
- brûleur à 2 allures, flamme bleue, qui permet une réduction des consommations et des émissions polluantes ;
- un corps de chauffe inox jusqu'à 120 litres pour une sollicitation moindre des composants et une longévité maximale ;
- un habillage compact et démontable sans outils ;
- un des rendements les plus performants du marché : jusqu'à 105 % sur PCI ;
- jusqu'à 20 % de bio-fioul accepté ;
- un niveau sonore < 55 dB ;
- un design moderne et fonctionnel récompensé par de nombreux prix.

icoVIT exclusiv présente également de nombreux avantages à l'installation :

- tableau de commande incliné pour une meilleure lecture ;
- excellente accessibilité aux composants ;
- système monobloc, livré pré-monté ;
- dimensions adaptées au passage des portes.

SORTIE : AVRIL 2012

VAILLANT

énergies et avenir

ASSOCIATION DES PROFESSIONNELS
POUR LE CHAUFFAGE DURABLE

Energies et Avenir regroupe l'ensemble des professions de la filière du chauffage à eau chaude

Atteindre les objectifs énergétiques dans le bâtiment

« L'amélioration de l'efficacité énergétique de l'habitat, sous réserve qu'elle s'appuie notamment sur les atouts de la boucle à eau chaude, peut constituer dans les années à venir un outil au service de l'emploi, du pouvoir d'achat et de la protection des plus défavorisés contre la précarité énergétique. Le consensus existe aujourd'hui sur la nécessité de rénover les logements anciens pour atteindre les objectifs de réduction des consommations d'énergies du bâtiment. La manière d'atteindre ces objectifs ambitieux reste toutefois en discussion.

Les membres de l'association Energies et Avenir se sont donc mobilisés en ces temps de campagne électorale afin de porter à la connaissance de tous, décideurs et professionnels, les nombreux avantages offerts par le système de la boucle à eau chaude, présent dans les deux tiers des bâtiments existants. Ces bénéfices tant environnementaux qu'économiques s'inscrivent autour de 5 axes majeurs. »

Hervé Thelinge,
président d'Energies et Avenir

En quelques mots

Energies et Avenir est une association regroupant l'ensemble des professionnels de la filière de la boucle à eau chaude.

Elle réunit :
les fournisseurs d'énergies,
les organisations professionnelles du bâtiment, de l'exploitation maintenance et entretien,
les fabricants,
les distributeurs d'équipements.

Elle représente
300 000 professionnels de la filière boucle à eau chaude
Environ 90 milliards d'euros de chiffre d'affaires.

Cinq points essentiels

*** Choisir des travaux immédiatement rentables qui n'obèrent pas les futurs travaux**

Pour atteindre les objectifs de réduction de la consommation des bâtiments, il faut promouvoir et faciliter les travaux d'amélioration de l'efficacité énergétique les plus performants et qui se rentabilisent le plus rapidement. Par exemple, le remplacement de chaudières anciennes et/ou l'isolation des combles, l'installation de systèmes de régulation, de programmation du chauffage présentent une réelle efficacité, avec un coût qui reste acceptable, et qui n'obère donc pas la capacité à réaliser d'autres travaux dans le futur.

*** Créer des emplois**

Aujourd'hui, le taux de remplacement des 15 millions de chaudières existantes est inférieur à 4 % par an. Chaque point d'accélération du rythme de renouvellement annuel, soit 150 000 installations de plus par an, permet de créer 2 000 emplois supplémentaires chaque année, soit 10 000 emplois en cinq ans. Pour l'essentiel, il s'agit d'emplois locaux (installation, distribution, exploitation/maintenance), à forte valeur ajoutée et technicité, à tous niveaux de qualification et facilitant l'insertion rapide des jeunes grâce à l'alternance. De plus tous les travaux à effectuer pour atteindre les objectifs du Grenelle créeront plus de 100.000 emplois en 5 ans, non délocalisables.

*** Redonner du pouvoir d'achat aux ménages**

Une installation bien entretenue ou le remplacement d'une chaudière vétuste représentent des économies immédiates sur la facture d'énergies d'un ménage, tout en réduisant dans la même proportion les émissions de CO_2. En effet, avec une maintenance périodique, un ménage peut économiser jusqu'à 10 % de sa facture énergétique annuelle (150 € en moyenne). Avec un investissement raisonnable, de 4 000 € à 8 000 €, il lui est possible d'économiser jusqu'à 750 € par an.

*** Protéger les ménages contre la précarité énergétique**

Les membres d'Energies et Avenir, au travers de leurs adhérents et de leurs organisations, sont engagés dans le programme "Habiter Mieux" de l'ANAH (Agence nationale de l'habitat), dont l'objectif est de réduire d'au moins 25 % la facture énergétique des logements concernés d'ici 2017. La rénovation du système de chauffage sur une boucle à eau chaude permet d'atteindre cet objectif. Sur les 7 000 opérations réalisées cette année dans le cadre de ce programme, un gain de la performance énergétique du logement de 39 % a été constaté en moyenne, grâce notamment à des changements de chaudière par un modèle plus performant et à l'isolation des combles.

*** Contribuer à l'effacement des pointes électriques saisonnières**

En se substituant au chauffage électrique qui s'était généralisé dans la construction neuve, la boucle à eau chaude contribue à effacer en tout ou partie le phénomène des pointes électriques saisonnières qui fragilisent le réseau électrique français. Elle permet également de réduire les émissions de CO_2 en rééquilibrant le mix énergétique de la France et en évitant de recourir à des moyens de production centralisés d'électricité fortement émetteurs de CO_2 ou à l'importation d'électricité carbonée en provenance des autres pays européens.

8, terrasse Bellini - 92807 PUTEAUX cedex - www.energies-avenir.org

Showerpipes raindance select 240 et 300

© Hansgrohe

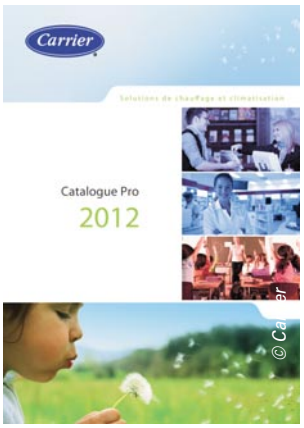
Raindance Select étend sa gamme avec deux nouvelles colonnes de douche, le Showerpipe 240 et le Showerpipe 300, avec des bras de douche orientables et l'incontournable douchette à main Raindance Select 150 3jet.

- Le Raindance Select Showerpipe 240 est doté d'une douche de tête Raindance Air de 240 mm de diamètre. Son bras de douche pivotant présente une forme arrondie pour une tendance rétro
- Le Raindance Select Showerpipe 300 possède une douche de tête Raindance Air de 300 mm de diamètre permettant de s'immerger totalement sous la douche. Très pratique, son bras de douche de 450 mm est pivotant et révèle une silhouette rectiligne et ultra design

Ces deux nouveaux modèles disposent du système EcoSmart de Hansgrohe : l'air aspiré rend l'eau plus douce et les gouttes plus denses. Grâce à ce procédé, il est ainsi possible de réduire sa consommation d'eau sans renoncer à la pression.

HANSGROHE

Le nouveau catalogue Pro Carrier 2012 est disponible en version digitale !



© Carrier

Carrier, acteur majeur sur le marché mondial des systèmes de chauffage, ventilation, et climatisation, présente son nouveau catalogue pro 2012.
Ce support technique destiné aux distributeurs et installateurs de petites puissances a été pensé et organisé tel un véritable outil d'aide à la décision ; entièrement tarifé, il présente non seulement l'ensemble de l'offre Carrier inférieure à 50 kW et notamment les dernières innovations en matière de chauffage et de climatisation, mais aussi l'ensemble des services associés (mise en service, contrat de maintenance,...). Les gammes de produits sont détaillées par unité de puissance.
Le caractère didactique de cette édition est renforcé par la présence de schémas explicatifs et d'outils simples d'utilisation tels que la check-list des contrôles préliminaires avant une mise en service. Le catalogue présente également des formations adaptées à la « population des distributeurs » dans la partie « Services ».
Lien vers la version digitale :
http://www.carrier.fr/carrier_presentation_chauffage_climatisation/actu_carrier.htm

CARRIER

e.l.m. leblanc présente son catalogue tarif 2012,

un vrai outil de travail pour le professionnel et un réel guide de choix pour le particulier

© e.l.m leblanc

e.l.m. leblanc profite de cette nouvelle édition 2012 pour mettre l'accent sur ses solutions thermiques identifiées blueactive®, des solutions de confort permanentes, pensées dans une démarche de développement durable. Avec 156 pages, e.l.m. leblanc joue son rôle d'expert dans le domaine du confort thermique en explorant toutes les solutions possibles pour chauffer l'habitat et produire de l'eau chaude. Pour une lecture simplifiée, l'installateur ou le particulier a le choix entre 6 groupes de produits, identifiés par un code couleur spécifique :

- Systèmes thermiques à énergie solaire CESI – SSC – Systèmes Solaires Collectifs
- Eau chaude
- Chaudières hybrides
- Chaudières gaz à condensation
- Chaudières gaz conventionnelles
- Accessoires optionnels

C'est aussi l'occasion pour e.l.m. leblanc de faire découvrir sa gamme de chaudières hybrides avec 2 modèles : Megalis Condens Hybride et Egalis Condens Hybride.

Blueactive, 1 an déjà...
Dans ce nouveau catalogue, e.l.m. leblanc renouvelle son engagement porté par le label blueactive® : une démarche responsable en proposant des produits toujours plus performants mais moins polluants.

E.L.M. LEBLANC

Capteurs solaires WTS-F2

Nouvelle génération de capteurs spécialement conçus pour de gros besoins de chaleur. Installation en toiture terrasse ou en superposition de toiture.
Collecteurs hydrauliques intégrés permettant de raccorder jusqu'à 10 capteurs en série.
Temps de pose raccourci.
Aucun outillage spécifique nécessaire pour la fixation des capteurs.
Adaptation des champs de capteurs à une grande diversité de configurations d'installations et de types de couverture.
Compensateur intégré dans les liaisons hydrauliques qui permettent d'absorber la dilatation des matériaux en période estivale.
Absorbeur particulièrement efficient pour une récupération solaire élevée.
Système complet d'accessoires.

WEISHAUPT

ESBE Le catalogue est disponible

ESBE leader du marché en produits qui permettent aux installateurs de proposer aux propriétaires de maisons en Europe, les produits et les solutions les plus économes en ressources pour réguler le chaud et le froid dans les systèmes hydroniques sort son nouveau catalogue 2012/2013. En tout, 200 pages d'informations produits qui vous seront utiles. Ce catalogue a été traduit dans 15 langues.

© ESBE

Le catalogue ESBE est également disponible en ligne sur notre page d'accueil sur www.esbe.eu.
Une « fonction Rechercher » astucieuse est incluse dans ce programme.
Vous trouverez notre catalogue en ligne sur notre page d'accueil sur www.esbe.eu.

Vous pouvez aussi le commander en ligne sur : www.esbe.eu/SUPPORT et il vous sera envoyé par la poste dans la langue demandée.

ESBE

Nouveau Catalogue 2012 TESTO

TESTO met à la disposition des sociétés de maintenance, exploitants, installateurs, SA V et spécialistes des réseaux de chauffage fuel/gaz de nombreuses innovations pour les secteurs du bâtiment et de l'industrie :

© Testo

- les nouvelles générations d'analyseurs de combustion, robustes, performants et certifiés, sont conçus pour répondre aux nouveaux décrets sur le contrôle et l'entretien annuel des chaudières,
- les nouvelles caméras thermiques professionnelles testo 885 et testo 890 permettent la mise en évidence rapide et efficace de tout désordre dans le bâtiment et l'industrie, et bénéficient de la fonction brevetée Super Résolution,
- le nouvel anémomètre multifonctions testo 480, dédié à la mise en service, la gestion et la surveillance des centrales de traitement d'air,
- une gamme complète et étalonnable d'enregistreurs de température et d'humidité.

Selon chaque type d'application, un tableau comparatif permet de choisir rapidement l'appareil de mesure le plus adapté aux besoins des utilisateurs.
Le Catalogue CVCF 2012 est disponible sur simple demande au service Commercial de TESTO au 03 87 29 29 29, ou par email à info@testo.fr .

TESTO

☑ OUI, je m'abonne à MAGAZINE filièrepro GÉNIE CLIMATIQUE - SANITAIRE - AÉRAULIQUE

L'abonnement annuel comprend 6 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

Je règle par :
☐ Chèque bancaire à l'ordre d'AD.Com
☐ Virement à l'ordre d'AD.Com
CIC Paris Nation Entreprises
Compte N° 30066 10914 00010208501 10
Facture à réception du règlement

adresse : ☐ professionnelle ☐ privée

filièrepro N°19

Nom : ..... Prénom : .....

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

Adresse : .....

.....

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

Téléphone : ..... Fax : .....

e-mail : .....

Bati Energie

5 et 6 juin 2012, à Paris Porte de V ersailles. Salon des professionnels du bâtiment basse consommation et à énergie positive. Plus de 200 exposants sont attendus. Au programme : performance énergétique et réglementation thermique (RT 2012), bâtiments BBC / BEPOS, éco-construction dans le logement social, valorisation fiscale des projets d'éco-rénovation (CIR), enjeux réglementaires à l'horizon 2020 et directive Européenne EPBD... *http://www.reseau-batienergie.fr/*

HydroGaïa

Du 6 au 8 juin 2012, à Montpellier , parc des expositions. Salon de l'eau et des solutions innovantes pour la filière eau organisé en partenariat avec le Pôle de compétitivité Eau. *http://www.hydrogaia-expo.com*

Energies Froid

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

9ème convention Efficience Energétique du Bâtiment

Les 23 et 24 octobre 2012, au Pavillon Baltard de Nogent-sur-Marne (Val-de-Marne). Rencontre annuelle organisée par Cardonnel Ingénierie. Cette année, 2 thèmes autour de la RT2012 : BBio et confort d'été ; le Cep. *www.eeb2012.com*

Artibat : salon de la construction de l'ouest

Du 24 au 26 octobre 2012, au Parc des expositions de Rennes/Aéroport. Le plus important salon de la construction de l'ouest a réuni en 2010 : 1 118 exposants et 35 000 visiteurs en une seule édition. *www.artibat.com*

Salon des maires et des collectivités locales

Du 20 au 22 novembre 2012, à Paris Porte de Versailles. Le rendez-vous annuel des acteurs de la commande publique. Le salon sera développé sur 11 espaces thématiques dont : "Bâtiment, travaux publics et voirie", "Environnement et énergie", "Prévention et sécurité"...
www.salondesmaires.com

Pollutec

Du 27 au 30 novembre 2012, à L yon Eurexpo. 25e édition du salon international des équipements, des technologies et des services de l'environnement. Dix secteurs d'exposition seront représentés : eau et eaux usées, énergies renouvelables, air , analyse, mesure et contrôle...
www.pollutec.com

INDEX ENTREPRISES ET ORGANISMES CITÉS

A.O. SMITH . . . 38/39
ACO . . . 26/30
ACOVA . . . 40
ADEME . . . 8
AFISB . . . 5
AFPAC . . . 7
AIT FRANCE . . . 18
ALDÈS . . . 7
ALGOREL . . . 22
ALPHA-INNOTEC . . . 18
ARCHIBATH . . . 24
ARENE . . . 9
ATLANTIC . . . 38/39
AU FIL DU BAIN . . . 22
AUCHAN . . . 7
AXOR . . . 40
AZUR LIGN . . . 26/30
BANIDES & DEBEAURAIN . . . 34/35
BANYA CORPORATE . . . 26/30
BAXI FRANCE . . . 20
BILLON . . . 25
BOAGAZ . . . 25
BOSCH . . . 8, 38/39
BOSCH THERMOTECHNOLOGIE . . . 41
BROSSETTE . . . 6 8
BROTJE . . . 20
BUDERUS . . . 41
BUTAGAZ . . . 16, 36/37
CAPEB . . . 10
CARDONNEL INGÉNIÉRIE . . . 7
CARRIER . . . 38/39
CEDAM . . . 26/30
CHAFFOTEAUX . . . 38/39
CHAPPÉE . . . 20
CLIMALIFE-DEHON . . . 21, 38/39
DECOTEC . . . 8, 40
DELPHA . . . 26/30
DORNBRACHT . . . 26/30
DURAVIT . . . 26/30
ECO ARTISAN . . . 7
ÉCONOMIE D'ÉNERGIE SAS . . . 7
EVOLANCE . . . 40
FANTINI . . . 26/30
FFCT . . . 12, 36/37
FINIMETAL . . . 38/39
FRIEDLAND . . . 6
FRÖLING . . . 33
GDF SUEZ . . . 7
GEBERIT . . . 26/30
GÉMINOX . . . 41
GIFAM . . . 7
GRDF . . . 36/37
GROHE . . . 26/30
GRUNDFOS . . . 43
HANSGROHE . . . 6, 26/30, 40
HEWI . . . 26/30
HÜPPE . . . 26/30, 42
ICEB . . . 9
IDEAL STANDARD . . . 20, 26/30
JACKON . . . 26/30
KIMO . . . 38/39, 44
KINEDO . . . 26/30
MAUD FONTENOY FONDATION . . . 6
MILER . . . 22
NIBE . . . 18
NIBE ENERGY SYSTEMS . . . 18
NIBE FOYERS FRANCE . . . 18
NICOLL . . . 26/30
NOBILI . . . 26/30, 40
PRESTO . . . 26/30
PRIMAGAZ . . . 7
PYRAM . . . 26/30
RENOVERT . . . 25
SAINT-GOBAIN . . . 6
SALMSON . . . 38/39
SANIJURA . . . 26/30
SANILIFE . . . 26/30
SCHULTHESS . . . 18
SHV . . . 7
SOCODA . . . 6
SOLUSÉO . . . 22
SOTRALENTZ HABITAT . . . 38/39
TESTO . . . 19, 38/39
TOTALGAZ . . . 14
TOTO . . . 26/30
TUBESCA . . . 6
UFC-QUE CHOISIR . . . 9
VALENTIN . . . 6, 26/30
VIEGA . . . 26/30
VIESSMANN . . . 38/39
VILLEROY & BOCH . . . 26/30
VISMERA VETRO . . . 40
WEDI . . . 26/30, 40
WEISHAUPT . . . 17, 38/39
WILO . . . 38/39

Annonceurs

BANIDES & DEBEAURAIN - 1ère
CARRIER - - - - - - - - - - - 2ème
DEVILLE THERMIQUE - - - - 4ème
1&1 - - - - - - - - - - - - - - 13, 15
AO SMITH - - - - - - - - - - - - 9
AUER - - - - - - - - - - - - - - 31
BANIDES & DEBEAURAIN - - - 11
EDF - - - - - - - - - - - - - - - 23
ENERGIES & AVENIR - - - - - 47
GIACOMINI - - - - - - - - - - 45
MITSUBISHI - - - - - - - - 27, 29
SOCODA - - - - - - - - - - - - - 4
TALASSA - - - - - - - - - - - - 46

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 page 49

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

Nouvel insert gaz
Deville Thermique "Roma"

Deville Thermique c'est aussi :

- des chaudières grandes puissances, gaz, fioul, bois, granulés de bois
- une gamme complète de radiateurs fonte, aluminium, acier, sèche-serviettes avec plus de 20 000 radiateurs tenus en stock
- des poêles, inserts (bois et granulés de bois) et cuisinières bois à circulation d'eau
- du plancher chauffant au détail ou au m²
- des pompes à chaleur de piscine
- des préparateurs ECS (préparateurs, accus gaz et chauffe-eau thermodynamiques)

ainsi que tous les équipements et accessoires nécessaires à l'installation des produits Deville Thermique.

deville thermique

ZAC les Marches du Rhône Est
69720 Saint Laurent de Mûre
Tél. : 04 78 40 73 75
Fax : 04 72 48 90 25
contact@devillethermique.com
www.devillethermique.com