MAGAZINE epro

La parole à...:

Fondation pour un Habitat Solidaire: lutter contre la précarité énergétique

Négociants:

Algorel, un réseau qui va de l'avant

Installateurs:

Bonnici Sarl: expérimenter d'autres voies de développement

Produits:

PCMB, Unico Twin, 1&1, Weishaupt ...

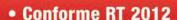
N°20 - Juin-Juillet 2012 ISSN 1967-0303 - 8.00 €

GÉNIE CLIMATIQUE - SANITAIRE - AÉRAULIQUE





NNOVANT ET ECONOME!



- Chaleur douce
- Puissance modulante
 - de 300 à 1000 W
 - de 500 à 1500 W





Voir en page 13

Avec le VRF, doublez vos performances TECHNOLOGIE DOUBLE ROTOR



www.atlantic-pro.fr

Avec le VRF, doublez vos performances

Optimisez les consommations d'énergie avec le compresseur DC Inverter Double Rotor.

LES....PRODUITS:

····· DE SERVICES

Atlantic innove et propose des solutions globales toujours plus performantes en climatisation centralisée réversible afin de répondre au mieux aux applications tertiaires.

Découvrez notre nouvelle gamme VRF Atlantic Fujitsu qui offre, en plus d'une grande efficacité et d'une large compatibilité, un compresseur DC Inverter Double Rotor.

Optimisation des performances

- COP optimisé jusqu'à 5,75 (charge partielle 50%)
- Excellentes performances à basse température (jusqu'à 80% de la puissance nominale en chaud restituée à -20°C)

Flexibilité du système

- Grandes longueurs de liaisons possibles (jusqu'à 1 000 m)
- Jusqu'à 48 unités intérieures raccordables

Souplesse de pilotage

- Compatibilité entre le MINIVRF et le VRFMAX2
- Large choix de produits de pilotage : individualisé, centralisé et GTB

- Pré-visite et assistance à la mise en service
- Paramétrages et formations des produits de pilotage
- Services d'accompagnement constructeur

Contrôle individuel



La technologie Double Rotor

Dans les bâtiments tertiaires, les systèmes à débit de réfrigérant variable fonctionnent dans la majorité des cas entre 40% et 80% de leur capacité.

C'est pourquoi la gamme Atlantic Fujitsu est équipée du compresseur DC Inverter Double Rotor, adaptant ainsi son régime pour fonctionner à charge partielle.

Cette technologie donne de la linéarité de fonctionnement et garantit de hautes performances au système.

En plus d'un COP excellent à 100%, la gamme VRF Atlantic Fujitsu vous offre un COP performant à charge partielle (petites et moyennes charges garantissant des économies d'énergie.



De 12,5 kW à 150 kW ntrôle centralisé









COP jusqu'à **5,75**



VRFmax2

Recommandé pour les ensembles de bureaux et EPHAD

- · Combinaison de puissances de 25 kW à 150 kW
- 48 unités intérieures connectables sur un même circuit frigorifique
- COP 4,37 (pour le modèle 8 Cv)
- Jusqu'à 1 000 m de liaisons frigorifiques
- 80 Pa de pression statique permettant l'installation en local technique

MINIVRF

Recommandé pour les hôtels et commerces

- Trois puissances disponibles : 12,5 kW, 16 kW et 18 kW
- Jusqu'à 9 unités intérieures raccordables sur un même circuit frigorifique
- Solution performante avec un COP de 4,53 (pour le modèle 4 Cv)
- · Respect de la réglementation sur la concentration des fluides (EN 378-1)
- Connexion directe sur le bus du VRFMAX2 sans convertisseur

Unités intérieures

Plus de 50 modèles de 2,2 à 25 kW



Cassettes





Muraux





Consoles-plafonniers

haute-pression





sommaire

dito 5
Actualités de la profession
Keramag Design, une nouvelle marque pour la salle de bains
Roth France rachète Europ'Fluides
Un bain de croissance pour Hansgrohe
Des parois de douches primées
Deux communes du Haut-Rhin inaugurent leur réseau de gaz
Du côté des smartphones
Nouvelles documentations techniques sur le fioul
La parole à Fondation pour un Habitat Solidaire : lutter contre la précarité énergétique
Fournisseurs d'énergie
Propellet : le granulé contre l'effet de serre et les émissions de poussières
Développement durable
Moins de calcaire dans l'eau pour accroître la durée de vie des équipements
Fabricants
Mitsubishi Electric met en avant les installateurs de son réseau.
Gurtner développe les services clients
Geovia Industrie : une nouvelle marque qui a de l'expérience
Grundfos investit dans son usine française
Négociants Algorel, un réseau qui va de l'avant
Bureaux d'études
Aider les constructeurs à s'adapter à la RT2012
Installateurs Bonnici Sarl : expérimenter d'autres voies de développement
Dossier Plus de performances pour les chaudières
Réglementation Individualisation des frais de chauffage dans les immeubles collectifs 32 Clim et PAC de plus de 12 kW : une inspection cet été ? 32
Formation Deville Thermique ouvre un espace de formation dans la région de Lyon
Chantier
Optimisation de l'ECS en usine
Reportage Radiateur gaz naturel Auer: la rénovation facile
Produits
PCMB, les fluides caloporteurs au bon rapport qualité-prix. 40 Unico Twin, un multisplit sans unité extérieure 41 1&1 : présence web optimisée avec MyWebsite 42 Weishaupt complète son offre thermodynamique 43
Rubrique produits: Les nouveautés des fabricants
Agenda et index
Agenda et index index entreprises et organismes cités

Ce numéro comporte un document « Carte de France des Grossistes » jeté au centre

Filière Pro - AD.Com • Siège social : 4, avenue Claude Vellefaux - 75010 - Paris • Edition : 5, rue de Conflans - 94220 - Charenton-le-Pont • Directeur de la publication : Alain Maugens • Directeur de la rédaction : Henri Decoux • Rédacteur en chef : Michel Laurent • Journalistes : Corinne Montculier, 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 : Juin 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.

Les solutions Eco-Déclic

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





Edito

Aller au-delà de 40% du marché



« La marge de progression potentielle est énorme. » Avec l'évolution des réglementations et en particulier la R T2012, nous sommes sûrs qu'en matière de chauffage, il y aura un rééquilibrage dans le neuf vers la boucle à eau chaude, ce dont nous pouvons nous féliciter. Le neuf donne le *la*, l'ancien suivra. Les matériels sont adaptés, les chaudières à condensation affichent des performances élevées, même si des améliorations peuvent encore être apportées, sur les consommations électriques, l'isolation des produits ou la modulation, qui permet la juste consommation. Des grandes innovations sont à venir du côté de la régulation et du couplage énergétique. Les chaudières de demain seront des systèmes souples capables de prendre en charge le multi-énergie.

Mais on constate en France encore un certain retard en équipement en chaudières à condensation. Par exemple, en mural, elles ne représentent que 40 % des ventes et trop de modèles conventionnels neufs sont encore installés. La mise en place de chaudières atmosphériques est un non-sens total, d'un point de vue énergétique, mais aussi économique. Avec 10 à 15 % d'économies sur les consommations, une chaudière à condensation s'amortit rapidement.

Certes, il existe dans l'ancien des bascules qui sont compliquées et coûteuses à faire, quand par exemple les conduits de fumisterie ne sont pas adaptés à la condensation et demanderaient des travaux trop coûteux. Mais cela ne représente que 15 % du parc français! La marge de progression potentielle est énorme. Les grands travaux pour l'ensemble de la profession sont là, pour rattraper ce retard par rapport à la logique des choses et aux autres marchés européens.

Le changement va être entraîné par l'aspect réglementaire dans le neuf même si, en ces périodes difficiles, les incitations fiscales ne viendront pas à notre secours. De leur côté, les fabricants font des efforts sur la simplicité d'installation et d'entretien. Il nous faut en plus former et informer, et surtout rassurer l'appréhension de certains professionnels, face à une clientèle finale de plus en plus informée et qui devient une force de prescription.

Je pense que c'est une cohérence de la filière à avoir Nous avons tous intérêt à vendre plus de condensation.

L'énergie la plus propre est celle qu'on ne consomme pas.

Claude Gemelli,

président du comité stratégique gaz-fioul d'Uniclima

En bref

Siniat se projette comme le futur leader de la construction sèche

Cédé au groupe Etex en novembre 2011, Lafarge Plâtres, rebaptisé Siniat,



ambitionne de devenir le futur leader européen de la construction sèche. Une évidence selon Bernard Lekien, président de Siniat Europe, étant donné les synergies qu'offre ce rapprochement, de la toiture aux revêtements extérieurs et intérieurs en fibres ciment et en plâtre, des systèmes intégrés de protection passive contre l'incendie à l'isolation haute performance... D'autant que ce mode constructif à base de plaques et de composants légers s'applique aux cloisons, plafonds, planchers et murs extérieurs, tout en étant adapté à la rénovation. Et si l'on ajoute que la construction sèche permet de lutter contre le renchérissement du coût des hâtiments...

Keramag Design, une nouvelle marque pour la salle de bains

Sanitec Oil qui, en possède France. marques Allia, Leda et Selles, lance Keramag Design, qui veut réunir, pour l'ensemble du marché européen, l'offre haut de gamme du groupe. Élaborée autour d'une communication européenne, avec des produits signés par des designers de renom, Keramag Design, dont la première ligne présentée en France, MyDay, fait déjà la couverture du catalogue Cedeo 2012,



À la fois sobre et élégante, la ligne MyDay est la première née de la marque Keramag Design, destinée au segment haut de gamme des salles d'exposition des grossistes.

est positionnée sur le créneau haut de gamme du marché des salles d'exposition, et intègre du meuble et de la céramique. Offrant une esthétique à la fois classique et dans l'air du temps, elle affiche cependant des prix publics raisonnables (meuble L 80 cm avec lavabo en céramique : 1 250 € TTC). T rois collections supplémentaires seront mises sur le marché d'ici la fin de l'année 2013. ■



Roth France rachète Europ'Fluides

Roth France, filiale de Roth industries, leader européen du plancher chauffant, vient de racheter la société Europ'Fluides, fabricant de planchers chauffants hydrauliques et de réseaux hydrocâblés.

L'offre d'Europ'Fluides intégrée au catalogue Roth et la quasi-totalité de l'offre produits sera conservée, permettant à Roth France de proposer une gamme plus étendue.

Les gammes chauffage seront désormais proposées



www.roth-france.fr



www.europfluides.fr

sous la marque Roth-Europ'Fluides. Le stock et l'ensemble des services chauffage seront basés au sein de Roth France à Lagny-sur-Marne (77). Avec cette opération, Roth France verra son chiffre d'affaires atteindre, dès la fin 2012, 40 millions d'€ avec 77 collaborateurs. De nouveaux outils techniques et marketing seront parallèlement proposés aux partenaires et clients de Roth France pour le développement de leurs activités dans les domaines d'Europ'Fluides. ■

TecControl, créateur de solutions thermiques



TecControl est le distributeur exclusif du Japonais Sanden et de sa PAC fonctionnant au CO₂.

Fondé en 2011 par Gilles Simonessa, ancien dirigeant de Nexa/V ivralis, TecControl est un nouvel acteur sur le marché du génie climatique. Sa stratégie: regrouper une offre de solutions thermiques de hautes performances, voire de hautes technologies. C'est ainsi que TecControl est le distributeur exclusif en France de la marque japonaise Sanden, dont la pompe à chaleur Aquaeco2 fonctionne au CO₂, gaz réfrigérant à la fois neutre du point de vue environnemental et très performant. Cette PAC

produit de l'eau chaude sanitaire à 65°C, en grande quantité, sans aucun recours à une autre énergie, quelles que soient les conditions climatiques. Mais EcControl propose d'autres équipements, notamment une gamme de pompe à chaleur air/eau monobloc inverter, compatible avec les applications neuves ou existantes grâce à des modules hydrauliques adaptés aux émetteurs et aux types d'appoint associés ; des chaudières à condensation simple service, pouvant alimenter un préparateur d'eau chaude sanitaire, et dont la puissance est modulée dès 2 kW... Enfin, TecControl veut également se distinguer par les services à destination des installateurs et innove déjà avec ses rendez-vous en ligne et visio-conférences de présentation du catalogue.

Un bain de croissance pour Hansgrohe



Définie par Hansgrohe, la « comfortzone » combine la hauteur du robinet et la longueur du bec pour assurer le meilleur confort d'utilisation du couple vasque/robinetterie.

73,4 millions d'€: c'est le chiffre d'affaires réalisé en 2011 par Hansgrohe sur le marché français, en hausse de 11,1 % par rapport à 2010, auxquels il faut ajouter presque 48 millions dus à l'usine de Wasselonne (Alsace), centre de compétence pour les douches de tête. Malgré ces belles performances, la France n'est plus la première des 38 filiales que compte le groupe allemand de robinetterie haut de gamme : c'est la Chine qui, pour la première fois, a généré les revenus les plus importants, avec plus de 100 points de vente ouverts au cours de l'année passée. Au final, le chiffre d'affaires du groupe, qui atteint 764 millions d'€, est en croissance de 10,3 %.

Particulièrement créatif, Hansgrohe a reçu l'année dernière 34 prix de design et réalisé 27 % de son chiffre d'affaires avec des nouveautés de

moins de 3 ans... L'innovation et le design sont inscrits dans ses gènes et, c'est avec des designers réputés que le fabricant réveille régulièrement le marché : à commencer par le premier d'entre eux, Starck dont une nouvelle collection est annoncée pour la rentrée, mais aussi les frères Bouroullec et leur collection éponyme qui réinvente le couple robinetterie et vasque, Phœnix Design dont la série Pura Vida est à la fois actuelle et abordable...

Le fabricant, qui a fêté ses 110 ans lors d'Idéobain, n'oublie pas les installateurs, dont les plus fidèles sont réunis au sein d'un club de partenaires, où ils disposent d'outils d'aide à la vente, d'un accès prioritaire au service technique... À découvrir sur le site pro (pro.hansgrohe.fr), d'autres outils à la disposition de tous : un configurateur permettant de définir, avec le client, la position de la robinetterie sur la vasque et la baignoire Bouroullec (très utile avant de percer !), des bannières pour animer son site Internet, des calculateurs d'économies d'eau et, pour septembre, un tableau de choix des robinetteries Hansgrohe/Axor en fonction des vasques du marché, pour en finir avec les éclaboussures. Utile !

En bref

FNAS



Patrice Guiraud, président du groupement de négociants indépendants Algorel, prend la succession de Jacques Chapeau à la tête de la FNAS, ce dernier restant dans le conseil d'administration et devenant secrétaire de la fédération. Un des sujets de travail sur les prochaines années est un rapprochement avec d'autres fédérations du bâtiment. « On peut rêver d'une confédération des métiers du second œuvre, jeter des passerelles entre les différentes fédérations, pour peser plus lourd par rapport aux pouvoirs publics », explique Patrice Guiraud.

Comap France



Benoît Smagghe devient directeur marketing de la filiale France du groupe Comap, après avoir été responsable de clientèle OEM (Original Equipment Manufacturer), chef de projet, puis directeur technique de Comap France. Il a notamment lancé le système de plancher chauffantrafraîchissant et les systèmes de réseaux et connectiques hydrocâblés du fabricant.

En bref

Des catalogues papier interactifs



Le fabricant de parois de douches Leda a émaillé ses catalogues 2012 de QR codes, ces codesbarres en deux dimensions que l'on scanne avec un smartphone et qui renvoient à des liens sur Internet. Dans le catalogue général, mais aussi les catalogues dédiés aux gammes First et Sur-mesure, ces QR codes renvoient aux vidéos de montage sur la chaîne dédiée à Leda sur les sites Dailymotion et Youtube.

Velta anime les points de vente des distributeurs

Le fabricant de planchers chauffants/rafraîchissants Velta

met à la
disposition des
distributeurs tout
un ensemble de
supports de
communication :
PLV, dépliants,



kakemonos, marquages au sol, etc. Pour illustrer ces outils en faisant référence aux performances thermiques de ses produits hiver comme été, Velta a choisi de mettre en scène un pingouin, une girafe, un ours polaire et un dromadaire, avec le slogan « Les solutions expertes Velta pour un confort à plein temps ».

Des parois de douches primées

• Plus X Award pour Hüppe

Le fabricant d'équipements pour salles de bains vient de recevoir le Plus X Award, un trophée allemand prestigieux, décerné par un jury international qui récompense les produits innovants et durables. Les gammes de parois de douches Studio Berlin Pure, Refresh Pure et Design Pure ont été primées pour leur fonctionnalité, leur design et la haute qualité des matériaux dont elles sont issues.



• Red dot Award product design pour Jacob Delafon

C'est la paroi de douche Torsion de Jacob Delafon qui est distinguée par le Red dot award product design 2012 pour le caractère novateur et abouti de son design. Cette année, 1 800 industriels et designers venus de 58 pays concourraient pour le prix. 4 515 produits étaient examinés par un jury composé de 30 experts.

Deux communes du Haut-Rhin inaugurent leur réseau de gaz

Spechbach-le-Haut et Spechbach-le-Bas, deux communes rurales alsaciennes, viennent d'inaugurer leur réseau local de distribution de gaz propane, construit et géré en concession par Totalgaz. D'une longueur totale de 2 000 m, ces réseau desservent pour le moment 80 abonnés et sont amenés à se développer . Le stockage commun se situe entre les deux villages.

Ces réseaux sont réalisés dans le cadre de l'offre Rezopublic de Totalgaz qui assure, pour des communes non desservies par le gaz naturel, la fourniture clé en main d'un réseau de gaz à destination des particuliers, des professionnels et des bâtiments publics

Opération chaudières à condensation d'EDF

Jusqu'au 31 décembre 2012, EDF mène une opération spéciale de financement de chaudières gaz à condensation. Destinée aux particuliers effectuant des travaux de rénovation de leur logement et installant une chaudière gaz à condensation, cette opération prend la forme d'une prise en charge des intérêts de l'emprunt qui finance la chaudière. Pour cela, EDF s'est associé avec l'organisme de crédit Domofinance. Les emprunts proposés vont de 1 500 à 4 999 euros, pour une durée de remboursement de 12 à 48 mois. Les frais de dossier sont également pris en charge et une assurance facultative est proposée.

Les travaux doivent être réalisés par un professionnel partenaire Bleu Ciel d'EDF, qui aidera le particulier à remplir la demande de prêt pour le financement des travaux. Ces derniers doivent également respecter les critères techniques du référentiel travaux habitat d'EDF.

L'offre est limitée à 500 dossiers financés.



Du côté des smartphones

L'application pour mobile SD Diagnostic de Saunier Duval s'adresse exclusivement aux partenaires SA V agréés. Elle donne accès aux significations et aux processus de résolution des codes défaut des appareils Saunier Duval. Gratuite, elle est disponible sur iphone et sous Androïd.

Nouvelles documentations techniques sur le fioul

L'association Chauffage Fioul vient d'éditer trois documents autour des questions liées à l'efficacité énergétique dans l'habitat. Ils sont consultables et téléchargeables sur le site pro.lefioul.com, à la rubrique bibliothèque technique.

- « Les Eco-innovations du chauffage au fioul domestique » traite de la réduction des consommations et de l'impact environnement du chauffage au fioul sur fond de normes de plus en plus sévères, d'énergies renouvelables et d'évolutions du fioul domestique.
- « Rénovation thermique des maisons individuelles chauffées au fioul domestique » est une fiche de 8 pages qui montre les travaux les plus pertinents d'une rénovation thermique réussie pour atteindre le facteur 2 (réduction de 50 % de la consommation d'énergie) puis le facteur 4. Elle décrit le cadre général des actions nécessaires pour parvenir aux niveaux des labels HPE Rénovation et BBC Rénovation avec le figul domestique.
- « Les conduits pour les chaudières fioul domestique » est un document de 16 pages qui décrit les points clés de la nouvelle norme NF DTU24.1 relative aux travaux de fumisterie. Tous les aspects, de la conception à la mise en œuvre des conduits de fumée avec les différentes configurations du chauffage au fioul y sont traités.

Chiffres

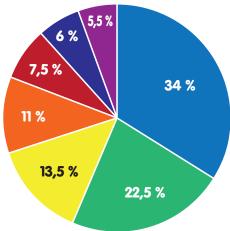
+ 5,5 %

C'est la progression de l'activité sanitaire chez les négœiants membres de la Fnas, relevée par l'Observatoire écon omique Fnas/I+C en 2011. C e redressement se poursuit sur le début de l'exercice 2012, grâce notamment à une bonne dynamique sur la robinetterie.

1.73 milliard

C'est le montant HT en euros des achats du négoce en chauffage. Bien qu'en baisse depuis trois ans, cette activité représente encore 48 % du total des achats. En progression en 2011 : les planchers chauffants, la ventilation, les cuves à fioul, la fumisterie, les pompes et circulateurs, les chauffe-eau électriques et gaz, le chauffe-bain gaz et les radiateurs décoratifs. En baisse : les EnR, les accumulateurs gaz et les brûleurs en caisse, la robinetterie et la régulation de chauffage, les chaudières sol gaz et fioul. (Source : Observatoire économique Fnas/I+C)

Représentation sous-familles du sanitaire



Robinetterie: 34 % Porcelaine: 22.5 %

Meubles de salle de bains : 13,5 % Parois et cabines de douche : 11%

Accessoires: 7,5%

Éviers et kitchenettes : 6 %

Baignoires: 5,5%

Le poids des différentes sous-familles du sanitaire est resté stable en 2011 dans les achats des négociants spécialisés en chauffage-sanitaire. Le sanitaire représente 31,5 % du montant total des achats, en progression de 6 %.

href

Du côté du web



Poujoulat a refait son site internet (www.poujoulat.fr), structuré en trois parties principales : l'accès professionnel, l'accès grand public et l'accès corporate. Sont disponibles les documentations produits, ainsi que des guides d'aide au choix, des documentations techniques, des dossiers conseils et un espace clients pour les professionnels.

Olfa étend sa gamme



son catalogue avec sa propre gamme de mécanismes et robinets de chasse d'eau. Olfa propose six modèles de mécanismes, quatre références de robinets et sept ensembles de mécanismes/robinets, qui s'adaptent à tous les réservoirs standards. Deux modèles de mécanismes (mécanisme double poussoir à câble et mécanisme double poussoir à étrier), deux références de robinets flotteurs et trois ensembles dont un mécanisme universel, possèdent la certification NF Composants Sanitaires, avec une garantie étendue à 10 ans, contre 5 ans pour les autres références.

(Source: Observatoire économique Fnas/I+C)

Fondation pour un Habitat Solidaire : lutter contre la précarité énergétique

Face aux situations de précarité des ménages, le poids des énergies et le peu de confort de certaines habitations ont conduit la Fondation pour un Habitat Solidaire à agir aux cotés des associations de terrain. En 2011, sept projets exemplaires ont été soutenus dans les trois domaines d'actions de la Fondation. Rencontre avec Dominique De Sauza, président de la fondation.



Dominique De Sauza, président de la fondation.

Filière Pro – Quelle est l'origine et le but de la fondation ?

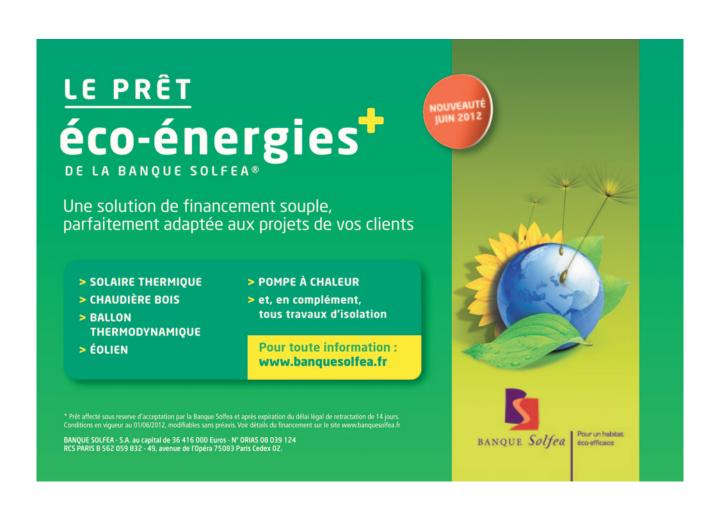
Dominique De Sauza – Créée en 2010 sous l'égide de la Fondation de France, la Fondation pour un Habitat Solidaire soutient des projets concrets et reproductibles qui répondent aux difficultés des travailleurs pauvres. La Fondation agit selon plusieurs leviers: l'accession à la propriété, l'accès aux logements locatifs privés et la lutte contre la précarité énergétique. La Fondation a vu le jour grâce à ses membres fondateurs que sont l'Union des Constructeurs Immobiliers de la Fédération Française du Bâtiment (UCI-FFB), Cimbéton, GrDF, l'institut technique de

l'Union des Constructeurs Immobiliers et Vinci Construction France.

Accéder à la propriété est un facteur important de sécurisation du parcours de vie et de progression sociale. On peut être travailleur pauvre et propriétaire.

Comment abordez-vous en particulier la lutte contre la précarité énergétique ?

Dominique De Sauza – La lutte contre la précarité énergétique des logements concerne de nombreux ménages, et notamment ceux des travailleurs pauvres en situation de mal logement ou de non logement. Une des premières actions de la Fondation consiste à soutenir des projets



reproductibles, par exemple en contribuant à des travaux de rénovation énergétique dans le but de réduire le niveau de charge. Nous engageons alors des actions ciblées en réponse aux sollicitations des associations de terrain. Il s'agit par exemple de contribuer au financement d'un remplacement de chaudière chez un particulier ou de participer à la rénovation de logements qu'une association met à disposition de ménages dans la précarité.

Quels types de situations rencontrezvous?

Dominique De Sauza - Nous sommes assez souvent confrontés à des travailleurs pauvres devenus propriétaires d'un logement, généralement dans un état dégradé, et qui n'ont plus les moyens de mener une rénovation énergétique. Ils subissent alors la hausse du coût des énergies et ne peuvent plus engager d'investissements pour réduire leurs charges et atteindre un niveau de confort décent. Parmi les 7 projets soutenus en 2011, nous avons permis à 40 ménages en précarité énergétique d'accéder à un confort thermique tout en maîtrisant leur budget. Le projet en partenariat

avec l'Association régionale Compagnons Bâtisseurs Provence à Marseille, a permis de faire la promotion de pratiques économes et responsables dans le logement, en améliorant le confort et l'efficacité énergétique. Avec la Chambre Régionale du Surendettement Social Nord Pas-de-Calais s'est engagé un projet de travaux d'économies d'énergie en vue de prévenir les factures impayées. Ce sont 50 propriétaires occupants de maisons individuelles groupées, chauffées à l'aide d'anciennes chaudières, que nous avons accompagnés sur les territoires de Roubaix et T ourcoing. Certains projets on fait l'objet d'un remplacement de chaudière par une chaudière gaz naturel à condensation améliorant la performance énergétique du logement.

Quelles sont vos sources de financement?

Dominique De Sauza - Nos sources de financement s'appuient sur la fidélité et la générosité des membres fondateurs. Nous recevons par ailleurs des dons de particuliers mais aussi de professionnels promoteurs immobiliers, constructeurs de maisons individuelles ou aménageurs. Dans ce domaine, toutes celles et ceux qui

Quand l'entreprise devient mécène

Une entreprise peut devenir mécène en faisant « un don entreprise ». À ce titre, elle bénéficie d'une réduction d'impôt sur le revenu ou sur les sociétés équivalente à 60 % de l'ensemble des versements, au titre du mécénat. Les dépenses de parrainage peuvent, quant à elles, être incluses dans les frais généraux de l'entreprise. Une entreprise peut également offrir des équipements, voire une prestation d'étude, de conseil ou d'installation. Cette démarche moins connue, permet également une déduction fiscale selon la valorisation estimée du don.

souhaitent soutenir la Fondation pour un Habitat Solidaire sont les bienvenus. 98 % du montant des dons contribuent directement à soutenir des actions terrains. De cela nous sommes aussi très fiers!

Propos recueillis par Michel Laurent

LUNA PLATINUM #HTE

Chauffage seul Micro accumulation Mini accumulation Accumulation



INTERFACE 3 OU 5 LED AVEC OU SANS FIL











Avantages produit:

- Plage de régulation de 10 à 100 %
- Pompe modulante
- Régulation complète déportable
- Affichage avec menu déroulant
- Rendement 108%
- Système Gaz Adaptive Control
- Solaire compatible
- Sonde extérieure de série



COUPLAGE THERMODYNAMIOUE Une alternative performante, économique et facile à installer



COUPLAGE SOLAIRE La solution de couplage la plus utilisée en BBC jusqu'à 75% de couverture par le solaire



Propellet : le granulé contre l'effet de serre et les émissions de poussières

Après un redémarrage de la production de pellets en France au début des années 2000, le marché reste orienté à la hausse. Aujourd'hui, la production française dépasse un volume de 500 000 tonnes par an. De la chaudière au combustible, la filière pellet se structure et tire profit des marques de qualité. Passage en revue des enjeux avec Thomas Perrissin, vice-président de Propellet.



Thomas Perrissin, vice-président de Propellet.

Filière Pro – Quel est l'objectif de Propellet ?

Thomas Perrissin – Propellet joue le rôle d'une association interprofessionnelle qui a pour vocation de faire connaître l'ensemble de la filière bois granulé, de l'amont à l'aval, et de promouvoir une filière de qualité, pérenne. Nous travaillons entre autres de concert avec le Syndicat National des Producteurs de Granulés de Bois (SNPGB).

Le marché du pellet en quelques chiffres

Les industriels français produisent aujourd'hui plus de 500 000 tonnes de combustible par an, en progression annuelle de 75 000 t. En 2011, il s'est vendu en France de l'ordre de 5 000 chaudières à pellet (soit 1 % du marché des chaudières) et 30 000 à 40 000 poêles (soit près de 10 % des poêles et inserts bois commercialisés en France).

D'ailleurs, ce dernier nous reverse une partie des cotisations de ses adhérents pour contribuer à nos actions de communication et de promotion.

Quelle est votre implication en matière de certification des pellets ?

Thomas Perrissin – Propellet est largement investi dans la promotion des certifications des pellets et les évolutions des critères de certifications. En France, la certification passe par les marques NF Biocombustibles solides et DINplus. La marque ENplus se développe quant à elle au niveau européen. Les marques NF, DINplus et ENplus correspondent à 3 référentiels de qualité basés sur la norme EN 14 961 2, avec des exigences très proches, relatives aux caractéristiques des pellets.

La prochaine étape consistera à certifier la distribution d u granulé avec les marques NF distribution, DIN logistic, EN+ et AFAQ CBQ+.

Ou en sont les industriels français à ce iour ?

Thomas Perrissin – Sur une quarantaine de sites de production en France, 18 sont certifiés dont 11 selon la marque NF Biocombustibles solides, et 8 selon la marque DINplus. Certains disposent de la double certification. Ces sites représentent plus de 85 % de la production française. Le thème de la qualité est un des axes de travail majeur de Propellet, d'ailleurs, la certification reste un des critères incontournables pour être membre de l'association.

Quelle est votre position en ce qui concerne la question des émissions particulaires liés à la combustion de la biomasse?

Thomas Perrissin – Le thème des émissions de poussières est totalement d'actualité, avec les nombreux dépassements des seuils observés, en particulier en Rhône-Alpes. Ces émissions sont-elles liées à la combustion de la biomasse ? En partie, mais principalement du fait des appareils anciens, qui ont des rendements très bas, en moyenne de 40 %. À l'international, il

relève d'ailleurs d'une forte actualité car la municipalité de Montréal au Canada a interdit, hormis les granulés, toute utilisation du chauffage bois!

Le pellet est-il aussi performant que cela en matière de rejets de particules ?

Thomas Perrissin - L'utilisation de granulés de bois, grâce à ses propriétés physiques, génère effectivement de très faibles émissions de particules fines, en comparaison des émissions des autres biocombustibles. La qualité et la constance de ce combustible normé, la qualité de la combustion des appareils automatiques modernes, certifiés par l'appellation Flamme verte, avec des rendements supérieurs à 90 %, permet de garantir des émissions très faibles, inférieures au seuil du très strict Label allemand Blue Angel. Il est aujourd'hui possible de consommer plus de bois, de chauffer davantage de logements en émettant moins de particules.

« Le thème des émissions de poussières est totalement d'actualité, avec les nombreux dépassements des seuils observés,... »

Le pellet est-il bien connu des professionnels du chauffage ?

Thomas Perrissin – Cette filière souffre d'un manque de notoriété important, à la fois auprès du grand public et des professionnels. Ces derniers ont un réel besoin de formation, pour se sentir en confiance lorsqu'ils proposent des solutions de chauffage au granulé. Les installateurs peuvent se former sur les aspects réglementaires grâce au dispositif Qualibois (1) mis en œuvre et gérée par l'association Qualit'EnR.

Propos recueillis par Michel Laurent

(1) Pour appareils bois indépendants ou appareils bois hydrauliques.



LE RADIATEUR GAZ : UNE RÉPONSE À LA RT 2012

Le radiateur à gaz naturel est une solution de chauffage toujours d'actualité, particulièrement bien adaptée à la réglementation thermique de 2012.

- Un haut rendement énergétique,
- Une finesse de régulation,
- Une faible puissance ajustée aux besoins,
- L' absence d'auxiliaires électriques
 leur donnent une performance énergétique supérieure de 15% par rapport à une chaudière gaz à condensation.

Le radiateur gaz est de plus très économique à l'installation.

Ces radiateurs se fixent directement au mur et s'intègrent partout, même dans les angles de pièce.

Ils ne nécessitent qu'une arrivée de gaz et une évacuation des fumées de type ventouse horizontale.

Ces appareils ne sont pas soumis à l'arrêté du 15 Septembre 2009 et à l'entretien annuel obligatoire.

Enfin ils sont parfaitement autonomes, faciles d'entretien sans réseau hydraulique et fonctionnent sans électricité.

Dulcis

NOUVEAU

LE RADIATEUR GAZ BASSE CONSOMMATION

- Avantage et souplesse d'un convecteur avec régulation pièce par pièce.
- Corps de chauffe en fonte active : il rayonne et apporte la puissance tranquille de l'inertie.
- S'adapte parfaitement aux faibles besoins en énergie d'une construction conforme à la RT 2012.
- Ventouse concentrique monobloc :
 - antichoc
 - anti-corrosion
 - double étanchéité
- Puissance modulante
 - de 300 à 1000 W
 - de 500 à 1500W



Mérapi

FOYER GAZ

LE PLAISIR D'UNE CHEMINÉE GAZ AVEC DE VRAIES FLAMMES, ET... EXCEPTIONNEL, À LUI SEUL IL PEUT CHAUFFER LA TOTALITÉ DE LA MAISON OU DE L'APPARTEMENT

- Économe : le rendement très élevé, largement supérieur à un système de chauffage avec chaudière assure un niveau de confort remarquable et des économies d'énergie d'environ 15%.
- Simplicité et performance au quotidien
- Raccordement cheminée ou ventouse horizontale ou verticale.

- Puissance de 5,5 à 9kW
- S'adapte à votre intérieur :









TÉLÉCOMMANDE RADIO AVEC PROGRAMMATION HORAIRE

Contrôle de la température ambiante pour une régulation précise en fonction de l'endroit où elle est située.

Les Rencontres de l'efficacité énergétique sont lancées

Avec plusieurs partenaires, GDF-Suez vient de lancer un véritable tour de France de la rénovation énergétique, une série de réunions destinées à expliquer et donner aux artisans les bases de l'efficacité énergétique sur le marché de l'existant. Jean-Yves Saintemarie, directeur commercial de GDF-Suez trace les grandes lignes de cette opération.



Jean-Yves Saintemarie, directeur commercial de GDF-Suez

« Cette action fait suite au tour de France que nous avons mené en 2011 sur la réglementation thermique dans le neuf... »

Filière Pro – Expliquez-nous le concept de ces Rencontres de l'efficacité énergétique.

Jean-Yves Saintemarie – C'est une série de réunions sur l'efficacité énergétique dans la rénovation, destinées aux professionnels et organisées à travers toute la France. Nous avons planifié 44 dates au total et nous attendons 60 à 80 personnes à chaque fois. Ce tour de France est réalisé en association avec Aldès, Primagaz, Eco Artisan ainsi que des fabricants d'isolants et de chaudières Ces industriels permettent de couvrir la totalité des opérations nécessaire à la rénovation dans un logement.

Pourquoi avoir mis au point ce tour de France ?

Jean-Yves Saintemarie – Cette action fait suite au tour de France que nous avons

mené en 2011 sur la réglementation thermique dans le neuf. Pendant vingt-cinq étapes, nous sommes allés au-devant des acteurs de la construction pour leur expliquer les changements qui allaient intervenir dans leur métier. L'opération a eu du succès, d'où l'idée de la transposer à un secteur où il y a un réel besoin: la rénovation. Le monde de l'énergie évolue à travers des réglementations thermiques, des certifications et des aides fiscales. Nos partenaires doivent être au faîte de l'information pour pouvoir être les premiers informés.

Quels seront les thèmes abordés dans ces réunions ?

Jean-Yves Saintemarie – Nous allons expliquer aux artisans, au travers d'interventions d'experts, que leur métier risque d'évoluer et de changer et qu'ils ont tout intérêt à avoir une vision multi-activités. Dans ce sens, nous voulons leur donner les bases de l'efficacité énergétique globale, en mettant en avant aussi bien les actions sur le bâti que celles sur les équipements de chauffage. Deux mondes souvent opposés mais qui doivent travailler ensemble pour pouvoir répondre aux attentes du client final.



Quarante-quatre dates sont prévues dans toute la France pour ces Rencontres de l'efficacité énergétique.

Le but de ce tour de France est-il de présenter des produits ?

Jean-Yves Saintemarie – Non, ce n'est pas une démarche commerciale, car ce sont des experts, ingénieurs, techniciens qui interviendront. Le but n'est pas de mettre en avant des marques commerciales mais « Nous espérons leur apporter une démarche complète, en leur donnant les bases, le contexte, le marché et les outils... »

de faire un état des lieux du contexte, de définir le marché de l'efficacité énergétique global, de présenter des cas concrets, réels.

Quelle forme prendront ces réunions ?

Jean-Yves Saintemarie – Nous avons avant tout voulu éviter de faire des assemblées plénières avec de longs exposés. Au contraire, nous avons voulu quelque chose de très participatif, interactif et ludique. Il y a des quizz auxquels les participants peuvent répondre grâce à des boîtiers de vote. Un expert intervient ensuite pour développer la question posée, pour éclaircir les points et surtout échanger avec les participants.

Que pensez-vous apporter aux professionnels qui seront présents ?

Jean-Yves Saintemarie - Nous souhaitons leur donner tous les argumentaires pour qu'ils puissent porter la bonne parole de l'efficacité énergétique globale tout au long du projet du client, depuis le diagnostic jusqu'au SAV. Au-delà de l'argumentation, nous leur remettons des outils pratiques : un logiciel de simulation de financement, qui, en trois clics, permet une première approche en fonction des aides du moment ; un outil de pré-diagnostic, qui ne remplace pas le travail d'un bureau d'études mais qui permet de savoir vers quel type de solution s'orienter. Au final, nous espérons leur apporter une démarche complète, en leur donnant les bases, le contexte, le marché et les outils pour aborder la rénovation énergétique de la façon la plus efficace possible.

Propos recueillis par Corinne Montculier

Correspondant : Jean-Sébastien Bisch, responsable du département Efficacité Energétique

Moins de calcaire dans l'eau pour accroître la durée de vie des équipements

Entartrage de résistances, embouage de réseaux, mise à l'épreuve des robinets et des vannes... Le calcaire limite la durée de vie de nombreux équipements. Les niveaux de consommation d'énergie et de produits lessiviels sont également concernés. Explication avec un spécialiste de l'adoucissement de l'eau : Jean-Christophe Meynand, co-gérant de Talassa.

Filière Pro - Qui est Talassa?

Jean-Christophe Meynand – Nous sommes une entreprise basée en région lyonnaise spécialisée dans la conception et la fabrication de matériels pour le traitement de l'eau aussi bien pour des applications domestiques qu'industrielles ou tertiaires. Nous commercialisons nos appareils auprès des installateurs au travers du réseau négoce. C'est un choix et un investissement stratégique à long terme car nous consacrons beaucoup de temps et d'énergie pour informer, former et assister les installateurs et les équipes du négoce sur les solutions existantes pour améliorer la qualité de l'eau dans les habitations.

Quelle est votre approche de la qualité de l'eau ?

Jean-Christophe Meynand – Si l'on s'accorde à dire qu'en France, l'eau distribuée dans les foyers est potable, force est de constater que selon les origines géologiques, la pollution industrielle ou agricole des sols, elle n'est pas forcément de qualité identique et/ou satisfaisante. Il faut donc informer la filière professionnelle sur les différents problèmes de qualité d'eau

que l'on peut rencontrer et leurs conséquences sur les équipements, les utilisateurs ou les coûts d'exploitation. Nous proposons des produits accompagnés d'un suivi commercial et technique, ce qui encourage négoce et l'installateur à parler de qualité et traitement de l'eau.

Concernant le calcaire, quelles sont ces conséquences dans une habitation ?

Jean-Christophe Meynand – Les effets indésirables d'une eau trop dure se font ressentir dans notre vie de tous les jours : peau sèche, abîmée, avec parfois même des problèmes dermatologiques, cheveux ternes et cassants... Quant à l'impact sur les équipements, il s'agit de robinets entartrés, de

lave-linge victime du calcaire, d'appareils électroménagers qui tombent en panne, du fait d'une eau trop dure. Tout cela sans oublier une surconsommation d'énergie. La filière professionnelle a une obligation de conseil. Peut-on proposer aujourd'hui d'installer une chaudière à condensation, sans se soucier de la dureté de son eau, lorsque qu'un dépôt de 1 mm de tartre engendre une surconsommation énergétique de plus de 15 % ?

Quel remède proposez-vous?

Jean-Christophe Meynand – Aujourd'hui, les lave-vaisselle sont équipés d'un mini adoucisseur intégré, pour éviter les traces de calcaire sur les verres et pour permettre d'optimiser l'action du détergeant... Alors, pourquoi ne pas appliquer ce traitement à l'équipement complet du logement, en installant un adoucisseur ? Sont directement concernés : chauffe-eau, chaudière, réseaux de distribution d'eau chaude sanitaire, d'eau froide, et de chauffage, circulateurs, robinetterie et équipements sanitaires.

L'électroménager tire également bénéfice de l'eau adoucie : lave-linge, fer à repas-

ser, machine à café, bouilloire, humidificateur d'air...

Quels sont les bénéfices directs liés à l'utilisation d'un adoucisseur ?

Jean-Christophe Meynand -En retirant le calcaire de l'eau et en évitant ainsi la formation de tartre, les adoucisseurs sont les seuls appareils permettant d'obtenir une eau véritablement douce. T rop souvent encore, en dehors du confort d'utiliser une eau adoucie pour sa peau ou ses cheveux, sont ignorés les autres avantages apportés au foyer sur le long terme. D'une façon générale, l'adoucisseur allonge la durée de vie des équipements exposés à l'eau en évitant le colmatage des



Jean-Christophe Meynand, co-gérant de Talassa

tuyauteries, l'entartrage des résistances chauffantes et des corps de chauffe ou encore l'abrasion et l'embouage des circuits de chauffage. L'adoucissement de l'eau permet également de préserver dans le temps les joints de robinetterie ou d'éviter tout colmatage des buses de bain et de douche...

Quant au coût d'exploitation, l'absence de tartre facilite le chauffage de l'eau et nécessite pour cela moins d'énergie. La dérive enregistrée sur un appareil entartré peut conduire à consommer jusqu'à 2 fois plus d'énergie pour un même résultat! Par ailleurs, une eau douce permet de réduire significativement la consommation de produits lessiviels.

Selon quel phénomène s'entartre un réseau ?

Jean-Christophe Meynand – Cela dépend de la qualité bactériologique de l'eau. Priver les bactéries du support poreux que représente le calcaire, limite l'accrochage du biofilm et la formation des colonies bactériennes. D'où la limitation de l'embouage. Lutter contre le tartre est également un des axes de prévention contre le développement des légionelles.

Propos recueillis par Michel Laurent



Mis en service par un installateur agréé, Premium Bi Mono est un exemple d'adoucisseur répondant aux besoins domestiques.

Mitsubishi Electric met en avant les installateurs de son réseau

Créé il y a un peu moins d'un an, le réseau des spécialistes agréés pompe à chaleur Ecodan monte en puissance. Florine Quirion, chef de produits PAC air/eau chez Mitsubishi Electric, explique la volonté forte du fabricant de créer un réseau solide, national et dynamique



Florine Quirion, chef de produits PAC air/eau chez Mitsubishi Electric.

Filière Pro – Comment se présente votre réseau d'installateurs agréés ?

Florine Quirion – C'est un réseau qui grandit chaque mois et aujourd'hui, nous comptons une quarantaine d'adhérents au réseau : beaucoup d'artisans, des installateurs de climatisation, des plombiers-chauffagistes et quelques sociétés de plus grande taille, au rayonnement national. Leur point commun : tous sont spécialistes de la PAC air/eau et sont labellisés QualiPAC.

Pourquoi avez-vous choisi comme critère impératif d'entrée le label QualiPAC ?

Florine Quirion – Ce label définit des critères de qualité fixés par un organisme indépendant de Mitsubishi Electric et répertoriés dans une charte facilement accessible aux particuliers. C'est un référentiel commun et national, qui donne une certaine neutralité à notre choix. Notre objectif est de développer un réseau sélectif et qualitatif d'installateurs agréés qui souhaitent s'engager avec nous dans une démarche de qualité vis-àvis du client final.

Quels sont les avantages pour les installateurs lorsqu'ils intègrent votre réseau ?

Florine Quirion – En premier lieu, nous leur offrons deux formations spécifiques sur les produits et le SAV. Ces formations peuvent avoir lieu à Nanterre ou dans nos centres de formation régionaux de Lyon, Nantes et bientôt Toulouse. Les installateurs ont ensuite accès à un panel de service exclusifs: supports de communication, PLV, brochures personnalisées, etc. Ils ont un accès



une campagne de communication auprès du grand public... »

« Nous préparons

privilégié à notre hot line, avec rappel dans la demi-heure. Et ils bénéficient sur leurs installations d'une garantie supplémentaire d'un an sur la main-d'œuvre, qui vient s'ajouter à la garantie de 3 ans sur les produits et de 5 ans sur les compresseurs. Nous prévoyons pour la rentrée d'autres actions pour dynamiser le réseau.

Et commercialement, quels services apportez-vous ?

Florine Quirion – En adhérant au réseau des spécialistes agréés pompe à chaleur Ecodan, ils entrent dans notre système de marketing direct, grâce auquel toutes les demandes de devis formulées sur le site www.chauffage-pac.com ou à notre centre d'appels sont redirigées vers eux, en fonction de la localisation géographique du particulier. Pour mieux faire connaître ce service, nous préparons d'ailleurs une campagne de communication auprès du grand public pour cet automne.

Ce réseau reste-t-il virtuel ou souhaitezvous impliquer plus les installateurs dans votre démarche ?

Florine Quirion - Ce réseau est développé en partenariat avec nos installateurs et nous sommes soucieux de connaître leurs attentes. C'est pourquoi nous organisons des ateliers innovation qui sont des lieux d'échanges avec nos partenaires. Au cours de ces ateliers, leur sont présentés des prototypes ainsi que les nouveaux matériels. Les membres ont aussi l'occasion de rencontrer, lors de ces ateliers, les ingénieurs qui conçoivent les produits et pourront ainsi donner leur avis directement à la source sur les évolutions des produits. Des voyages découverte d'usine seront également organisés, notamment en Écosse où sont fabriqués les produits Ecodan.

Propos recueillis par Corinne Montculier

Le centre de formation de Nanterre agréé QualiPAC

C'est tout récent : le centre de formation de Nanterre est en phase d'agrément QualiPAC. « C'est une démarche que nous avons entreprise depuis plus d'un an, explique Florine Quirion, et qui devrait prochainement nous permettre de proposer aux installateurs des formations QualiPAC sur cinq jours ». Le fabricant a investi dans son centre de formation de Nanterre inauguré en 2009 pour installer le matériel qui permettra la formation. « C'est un investissement lourd, mais qui va dans le sens de notre démarche qualitative » , précise Florine Quirion. L'attribution du label à l'installateur reste toutefois du ressort de QualitENR et ce sont les fonds de formation des entreprises qui prennent en charge le coût du stage et, éventuellement, du manque à gagner de l'entreprise. « Il ne faut pas que les installateurs hésitent à se rapprocher de leur fonds de formation pour avoir plus de renseignements », conseille Florine Quirion.

Gurtner développe les services clients

Spécialisée en partie dans l'équipement gaz, la société Gurtner axe sa stratégie de développement sur le service client. Dominique Thomet, directeur commercial de l'activité gaz de Gurtner, détaille les actions.

Filière Pro – Quels sont les domaines d'activité de Gurtner ?

Dominique Thomet – Aujourd'hui, nous avons donc deux activités : les équipements moteur et les accessoires pour l'alimentation en gaz naturel et en propane/butane des réseaux et des habitations domestiques. Notre offre en équipements gaz est globale depuis le coffret en limite de propriété jusqu'aux appareils consommateurs de gaz (cuisinières ou chaudières par exemple) : robinetterie, détendeurs, raccords et flexibles, etc.

Quels sont les points ou marchés sur lesquels vous travaillez ?

Dominique Thomet - Nous voyons que le gaz naturel est une énergie qui se développe en termes d'utilisation domestique, pour le chauffage et la cuisine, même si dans le domaine du chauffage/sanitaire, le butane et le propane restent importants. Nous cherchons donc à avoir une offre la plus complète possible et à proposer une grande largeur de gamme pour nous différencier de nos concurrents. Afin de pérenniser le savoir -faire et la qualité, nous sommes devenus le seul fournisseur fabriquant l'ensemble des accessoires pour tous les gaz : gaz naturel, butane et propane. Parallèlement, nous orientons notre stratégie sur la logistique et les services associés.

Pouvez-vous détailler ?

Dominique Thomet – Aujourd'hui, nous devons être de plus en plus réactifs et performants sur la logistique. Nous constatons que les livraisons ont tendance à diminuer en termes de volume et à être plus nombreuses. Nous avons donc réaménagé notre espace de stockage, et nous sommes au début d'une automatisation de l'ensemble, avec la mise en place de code-barres et d'un système automatisé de lecture et de préparation des commandes. Actuellement, nous livrons à J+2. Quand tout sera mis en place, nous ferons mieux.

Vous parliez de services associés : quels sont-ils exactement ?

Dominique Thomet – Nous travaillons beaucoup avec nos clients, les négociants en sanitaire/chauffage, sur l'implantation de nos produits dans leurs rayons. Ils sont de plus en plus souvent organisés en libre-service : nous étudions avec eux le plan d'implantation, optimisé en fonction de leurs besoins. Nous leur apportons une aide physique à la mise en place des produits et leur fournissons tous les accessoires nécessaires autour du linéaire, tels que PLV, étiquettes à code-barres, etc.

Vous parlez beaucoup d'automatisation, de code-barres. Jusqu'à quel stade allezvous sur le sujet ?

Dominique Thomet – Depuis trois ans, Gurtner travaille sur les EDI (échanges de données informatisés), à la demande d'un de nos gros clients, GrDF. Quand d'autres clients sont réceptifs à ce genre d'échanges, nous voyons comment avancer avec eux sur le sujet. Aujourd'hui, nous sommes capables de gérer les quatre messages principaux (passage de commande, accusé de réception, livraison, facturation). C'est une application qui permet de fluidifier les échanges.

" Nous cherchons donc à avoir une offre la plus complète possible et à proposer une grande largeur de gamme pour nous différencier de nos concurrents."

Quelles sont vos actions en matière de prescription ? Même si vos clients sont les négociants, êtes-vous en contact avec les installateurs ?

Dominique Thomet – C'est quelque chose que nous allons mettre en place dans les mois à venir. Pour le moment, nous n'en sommes qu'aux balbutiements. L'objectif sera de s'adresser aux installateurs mais aussi aux bureaux d'études, et aux grosses sociétés d'installation pour faire de la prescription.

La formation est également un sujet important. En proposez-vous ?

Dominique Thomet – En matière de gaz, la réglementation est extrêmement importante, les installations sont régies par des



Dominique Thomet, directeur commercial de l'activité gaz de Gurtner

règles très précises. De plus, le gaz est une énergie qui fait peur, nous essayons, par le biais de la formation, de faire comprendre que les installations sont aujourd'hui très sécurisées et que cette peur n'est pas justifiée. Gurtner est organisme agréé et nous faisons régulièrement des formations chez nos clients négociants pour eux et pour les installateurs.

Propos recueillis par Corinne Montculier

Gurtner en quelques mots

Installée à Pontarlier (Doubs), Gurtner a commencé en 1907 avec une usine de décolletage, avant d'évoluer vers des produits finis comme les carburateurs et les détendeurs. Rachetée dans les années 60 par le groupe Gévelot (1 200 personnes dans le monde), Gurtner emploie 90 personnes, pour un chiffre d'affaires de 16 millions d'euros.

Waterslim, un chauffe-eau plat qui n'a pas fini de faire parler de lui

En faisant d'un vieux rêve de plombier une réalité industrielle, Waterslim s'installe doucement sur le créneau de l'eau chaude sanitaire, séduisant les utilisateurs et installateurs, plus que les distributeurs. Du moins pour l'instant, car Florent Chollet, directeur commercial, annonce une autre révolution...



Florent Chollet, directeur commercial Waterslim

Filière Pro - Le chauffe-eau plat parallélépipédique, personne n'y avait pensé avant Waterslim ?

Florent Chollet – Bien au contraire : les premiers brevets ont été déposés dès 1930 ! Le chauffe-eau parallélépipédique en a fait rêver plus d'un car, plat et peu volumineux, il est plus facile à caser dans les espaces réduits que les modèles cylindriques traditionnels. Mais le produit est beaucoup moins évident qu'il n'y paraît. On sait que, à l'intérieur d'un chauffe-eau, la pression augmente avec la température, du fait de la dilatation de l'eau. Or , la résistance à la



pression est plus difficile à obtenir dans une cuve rectangulaire. Ce n'est pas un hasard si tous les contenants sont cylindriques, des bouteilles aux citernes... Nombre d'inventeurs se sont cassé les dents sur ce problème de pression. Claude Somajini, plombier sur la Côte d'Azur, a, quant à lui, fabriqué et vendu des appareils de 50 litres. Mais c'est une rencontre avec Jean-Louis Chollet, entrepreneur désormais propriétaire de Waterslim, qui va permettre au chauffe-eau plat de Claude Somajini de devenir une réalité industrielle. En s'entourant d'ingénieurs venus de différents horizons, notamment de l'automobile, Jean-Louis Chollet a réussi à résoudre ce problème de pression. Des brevets ont été déposés et, désormais, le chauffe-eau plat W aterslim, constitué d'une cuve en inox de 2 mm d'épaisseur, résiste à la pression. La certification TÜV que nous avons obtenue il y a bientôt un an en est la preuve.

Quel est le niveau actuel de vos ventes et quels sont vos objectifs ?

Florent Chollet - Nos chauffe-eau sont commercialisés depuis quelques mois seulement. Nous proposons deux modèles, l'un de 50 litres, l'autre de 100 litres. Équipés tous deux d'une résistance électrique de 2 kW, ils affichent des temps de chauffe de 1 h 30 pour le premier et de 3 h 20 pour le second, et sont capables de fournir respectivement 81 et 170 litres d'eau chaude à 40 °C. Un capot bas assure le camouflage des éléments hydrauliques, ce qui permet d'installer ces appareils n'importe où dans la maison. Livrés avec un mitigeur thermostatique, un siphon, un groupe de sécurité et un limiteur de pression, ils sont proposés aux prix de 750 € et 990 €. Nos ventes, en hausse constante, se situent actuellement à environ 200 chauffe-eau par mois.

Où trouve-t-on vos appareils, dans quels circuits de distribution ?

Florent Chollet – Côté professionnel, nous sommes présents dans le réseau CGED qui, leader de la distribution de matériel électrique en France, appartient au groupe Sonepar. Côté grand public, nos appareils

sont vendus en grandes surfaces de bricolage, chez Leroy Merlin. Les grandes enseignes professionnelles, telles Cedeo, Brossette, etc., restent attentistes par rapport à notre produit. Mais nous continuons de nous battre pour être référencés dans le circuit de la distribution sanitaire-chauffage. N'importe quelle personne qui connaît l'existence du chauffe-eau plat le choisit systématiquement. Nous sommes d'ailleurs très souvent présentés dans les programmes déco télévisés. Nous sommes d'autant plus confiants que je suis entouré d'une équipe commerciale composées de quatre personnes, entièrement dédiées au produit.

Quelles sont vos perspectives de développement ?

Florent Chollet - Nous travaillons actuellement sur un nouveau type de chauffe-eau. Toujours plat et parallélépipédique - ce format, auquel nous croyons beaucoup est aussi notre marque de fabrique -, il intégrera une technique de chauffe complètement nouvelle et révolutionnaire. C'est-àdire que nous allons rem placer la traditionnelle résistance électrique (et il ne s'agit pas d'un système thermodynamique). C'est un projet très ambitieux, pour lequel nous avons investi à peu près 10 millions d'euros, et dont nous pourrons parler dès le quatrième trimestre de cette année. Par ailleurs, nous travaillons l'export : des contacts se nouent avec l'Angleterre, la Bulgarie, la Belgique, les pays du Golfe... Notre brevet a été déposé dans une centaine de pays, y compris en Chine, qui l'a accepté, ce qui, semble-t-il, est plutôt rare.

Propos recueillis par Marianne Tournier



Waterslim

Geovia Industrie : une nouvelle marque qui a de l'expérience

Récupérant l'outil industriel de France Géothermie, deux entrepreneurs, convaincus de l'avenir de la géothermie, lancent Geovia Industrie, fabricant français de pompes à chaleur géothermiques. Une jeune marque qui n'a rien d'une novice. Explications d'Olivier Gourdel, président.

Filière Pro – Qu'est-ce qui vous amené jusqu'à Geovia Industrie ?

Olivier Gourdel - Mon associé Daniel Jennepin, ingénieur Arts & Métiers venu d'un grand groupe spécialiste des énergies, et moi-même, ancien cadre de la distribution automobile, cherchions depuis plusieurs mois à investir dans un projet industriel ancré dans l'univers des énergies renouvelables. Lorsque le dossier France Géothermie s'est présenté, nous avons décidé d'en acquérir l'outil industriel. Ce qui a été fait au mois de novembre dernier. Si ce fabricant a commis des erreurs du point de vue commercial - erreurs fatales dans le contexte économique que l'on connaît -, il disposait en revanche d'un vrai savoir-faire technologique, lié à quinze ans de présence sur le marché, et d'un bon outil industriel. C'est ainsi qu'est né Geovia Industrie, fabricant français de pompes à chaleur géothermiques, qui se trouve être à la fois tout jeune et très expérimenté!

« Nous sommes très vigilants quant au choix des entreprises qui vont constituer notre réseau de distribution et d'installation... »

De quels moyens humains, techniques et commerciaux disposez-vous ?

Olivier Gourdel - Geovia Industrie compte vingt salariés, dont six se consacrent à la production des pompes à chaleur géothermiques. Nous fabriquons une gamme complète de pompes eau/eau et eau glycolée/eau, en basse et haute températures, certifiée NF Pac. Nous fabriquons également des modèles fluide/eau et des modèles fluide/fluide, et nous distribuons des pompes à chaleur aérothermiques pour le compte d'un fabricant italien. Outre quatre commerciaux qui sont en permanence sur le terrain, nous intégrons un département Recherche & Développement et un bureau d'études techniques qui réalise, pour nos clients, les études thermigues nécessaires au dimensionnement

des machines, voire qui préconise la meilleure solution de captage en fonction des besoins de l'utilisateur final (chauffage, chauffage et ECS, chauffage et piscines...). Nous disposons également d'un service de formation, qui va recevoir une trentaine d'installateurs dès le mois de juin, la saison de chauffe étant terminée.

Comment est constitué votre réseau de distribution ?

Olivier Gourdel – Nous disposons déjà d'une vingtaine de concessionnaires, augmentée d'une centaine de partenaires installateurs. À terme, nous comptons doubler le nombre de nos clients.

Contrairement aux installateurs partenaires, qui répondent à la demande localement, les concessionnaires sont structurés à la fois commercialement et humainement pour être des moteurs du marché. Nous sommes très vigilants quant au choix des entreprises qui vont constituer notre réseau de distribution et d'installation, quelles qu'elles soient. Nous savons que notre succès en dépend. Cependant, nous constatons que la crise s'est chargée d'expurger le marché et que, depuis 2008, le métier s'est largement reprofessionnalisé. Les intervenants douteux n'ont évidemment pas résisté et seuls les vrais chauffagistes et frigoristes sont encore là.

Quels sont vos objectifs commerciaux?

Olivier Gourdel - Notre objectif est de vendre 800 machines d'ici la fin de l'année. Ce qui, malgré un premier trimestre un peu compliqué, paraît réaliste. Le réseau redémarre et nous sommes optimistes. En ce qui concerne la R & D, nous travaillons à l'amélioration de l'efficacité de nos pompes à chaleur, dont certaines vont notamment passer au fluide R-410. Réduire les prix de nos machines est un autre de nos chantiers. La RT 2012 nous y oblige: compte tenu des faibles besoins en chauffage des constructions à venir, il sera difficile de concurrencer les solutions traditionnelles avec des générateurs dont le prix dépasserait les 5 000 €. Nous avons déjà la solution qui va nous permettre de proposer des machines à prix concurrentiels.



Installé à Villard-Bonnot en Isère, Geovia Industrie est dirigé par Daniel Jennepin, directeur général (à gauche), et Olivier Gourdel (à droite), président.

Quelles sont vos stratégies de développement ?

Olivier Gourdel – Actuellement, nous investissons beaucoup sur l'export, notamment à destination de l'Espagne, du Portugal et de la Grande-Bretagne. Nous démarrons également une prospection en Europe de l'Est. Nous ne manquons pas de projets de développement, et certains aboutiront en 2013. Mais il est encore un peu tôt : nous en reparlerons.

Propos recueillis par Marianne Tournier

Grundfos investit dans son usine française

Pour répondre à l'évolution des contraintes réglementaires, Pompes Grundfos, filiale du groupe danois Grundfos, met en œuvre un important projet de développement de ses moyens de fabrication, comme l'explique Clément Fickinger, directeur général de Pompes Grundfos.



Clément Fickinger, directeur général de Pompes Grundfos

Filière Pro – En 2015, la directive européenne EuP, qui impose notamment une réduction de la consommation des pompes de chauffage, entrera en vigueur . Comment Grundfos se prépare-t-il à cette échéance.

Clément Fickinger - Avec cette directive, nous nous devons de proposer des produits plus économes, qui consomment 60 % d'énergie en moins. Seules les pompes à régulation électronique et à aimants permanents permettront de respecter la directive EuP. Nous allons lancer de nouvelles gammes de produits et nous devons donc changer les moyens de production, ce qui entraîne des investissements lourds: 30 millions d'euros. Cela conduit à 150 recrutements sur les trois années à venir. Les premiers équipements seront installés d'ici la fin de l'année et la capacité globale sera en place et opérationnelle en 2014.

On parle souvent de l'impact des changements de produits sur les façons de travailler des installateurs. Mais qu'en estil pour vous, industriel ?

Clément Fickinger – Potentiellement, tous les produits que nous fabriquons depuis plus de vingt ans n'existeront plus d'ici trois ans. Il faut non seulement changer nos équipements mais aussi changer nos habitudes de travail, apprendre à fabriquer de nouveaux produits, à utiliser de nouvelles machines et travailler étroitement avec nos partenaires fournisseurs. C'est un important bouleversement interne.

Comment abordez-vous ce changement avec vos salariés ?

Clément Fickinger – Nous veillons à ce que l'entreprise reste sur un fonctionnement à taille humaine en privilégiant le travail d'équipe, la communication. Pour accompagner le changement, nous organisons d'ores et déjà des séries de séances de formation par groupe de dix personnes, sur l'évolution de l'entreprise, des produits, des moyens de production. Quand un nouvel outil arrive dans l'usine, nos salariés le connaissent déjà. Le groupe Grundfos est d'origine danoise, avec une culture consensuelle et un respect réel des personnes. Nous partons du principe que chaque salarié, par son travail de qualité,

contribue au développement de l'entreprise. Nous essayons d'offrir les meilleures conditions de travail possibles. Nos efforts viennent d'être reconnus, la CRAM nous a décerné un prix pour la qualité de l'intégration de l'ergonomie dans la définition de nos moyens de production.

Le site de Longeville-lès-Saint-Avold a une activité de distribution très importante. Pouvez-vous la décrire ?

Clément Fickinger – Nous disposons d'un centre de distribution de 12 000 m² qui stocke l'ensemble des produits de la marque et assure les livraisons essentiellement pour toute l'Europe de l'Ouest. Ce centre gère environ 1 500 commandes par jour. En ce moment, nous avons une activité forte. Sur la partie chauffage, nous ne ressentons pas les effets de la crise, la production est soutenue. ■

Propos recueillis par Corinne Montculier

Historique express de Pompes Grundfos



Installée à Longeville-lès-Saint-Avold (Moselle), la filiale française du groupe danois Grundfos fête cette année ses 40 ans d'existence. En 1972, c'était une société commerciale et de service après-vente qui employait une trentaine de personnes. En 2012, c'est

un site de production et de logistique de 750 personnes (salariés et intérimaires).

La montée en puissance a été progressive avec l'installation en 1975 d'une unité d'assemblage final de pompes, puis en 1981 d'une unité de fabrication complète.

Depuis 2005, l'usine fabrique également des pompes solaires. C'est l'année de la construction du centre de logistique, grâce à l'aide du District Urbain de Faulquemont. Aujourd'hui, l'usine de Longeville est le plus important site de production de circulateurs de chauffage du groupe et depuis sa création, 60 millions de pompes sont sorties de ses lignes. En 2011, le rythme était de 15 000 unités par jour , soit 4 millions de pompes au total sur l'année.

Depuis la fin des années 80, l'activité commerciale est assurée par une autre entité du groupe, basée à Saint-Quentin-Fallavier, en région lyonnaise.

Carrier : la RT 2012, une opportunité pour toute la filière

Fabricant de systèmes de chauffage, climatisation, ventilation et réfrigération, Carrier se réjouit de la mise en place de la RT 2012, qui redonne la main aux concepteurs et favorise le choix d'offres globales. Ce que nous explique Jacques Schmid, responsable Solutions spécialisées.

Filière Pro - Quelles ont été les conséquences de l'application de la RT 2012 dans le tertiaire pour un fabricant tel que Carrier ?

Jacques Schmid - Contrairement aux usages, la RT 2012 s'est d'abord appliquée au tertiaire et à l'industrie, avant l'habitat. Nous avons d'autant plus de visibilité quant aux conséquences de son application, que le tertiaire et l'industrie sont nos secteurs privilégiés. Dans le cadre de cette réglementation, nous avons développé et renseigné, à partir des données d'essais de nos machines, ce que l'on appelle des matrices de performances, qui constituent une mesure d'efficacité à différents points critiques de fonctionnement. C'est en étroite collaboration avec le CSTB et les éditeurs de logiciels que nous les affinons. Après validation par la commission d'experts commission mise en place par le ministère de l'Environnement -, elles seront modélisées et éditées, et permettront d'obtenir le meilleur de chacun de nos équipements, en optimisant leurs interactions.



Que voulez-vous dire par « obtenir le meilleur de nos équipements » ?

Jacques Schmid – Imaginons que nous ayons à refroidir un bureau équipé d'un ventilo-convecteur. Trois actions sont possibles : augmenter le débit d'eau glacé dans l'appareil, réduire la température de l'eau et/ou augmenter la vitesse de ventilation. Grâce aux matrices de performances pré-enregistrées dans les logiciels de calculs et aux systèmes de GTB effectuant le

monitoring des équipements, le meilleur réglage du point de vue de l'efficacité énergétique sera effectué automatiquement, en jouant sur les différents paramètres. Ainsi, la RT 2012 induit une démarche différente, qui permet d'optimiser le fonctionnement des installations et d'apporter la meilleure réponse en fonction des besoins. Nous sommes d'autant plus satisfaits de cette évolution que, en tant que fournisseur d'offre globale et de systèmes, nous la défendions déjà depuis de nombreuses années.

Cette obligation de résultats a-t-elle d'autres conséquences ?

Jacques Schmid - Ce changement de philosophie va considérablement élargir le champ des possibles. L'obligation de moyens d'autrefois est devenue une obligation de résultats, qui se traduit par un engagement sur les consommations. Les moyens pour y arriver vont être de plus en plus nombreux et variés, voire illimités. D'où la création, dans la RT 2012, du Titre V, dérogatoire. On peut le comparer, dans la démarche, à ce que sont les Avis Techniques, car il permet d'intégrer des systèmes que la réglementation ne décrit pas, laquelle réglementation ne peut ni tout envisager ni tout anticiper . L'objectif demeure de tirer le meilleur parti de la dynamique d'un bâtiment, afin de consommer le minimum. La responsabilité s'est ainsi recentrée sur la conception et le calcul, plutôt que sur la réalisation et les règles de l'art, qui bien évidemment demeurent.

Qui est chargé d'effectuer tous ces calculs ?

Jacques Schmid – Les BET les intègrent dans leurs études et nous les proposons aussi aux maîtres d'ouvrage. Cette approche globale, qui prend en compte le bâti, la ventilation, le chauffage, le rafraîchissement..., doit aussi considérer le fait que tous ces éléments interagissent entre eux. Le bon fonctionnement d'un bâtiment, qui est une sorte de machine à consommer de l'énergie – et parfois à en produire –, implique la cohésion de tous les matériels qui l'équipent, dans le cadre d'une offre globale et cohérente.



Jacques Schmid, responsable Solutions spécialisées Carrier

Un contrôle est-il prévu une fois le bâtiment livré ?

Jacques Schmid – L'équipe de conception définit un projet et le valide par le calcul. De plus en plus, elle devra s'engager sur les performances du bâtiment et des installations techniques. La certification l'exige déjà. Il s'agit du « commissioning » ou commissionnement de bâtiment, c'est-àdire l'ensemble des dispositifs permettant d'atteindre l'objectif de performance énergétique fixé contractuellement.

En conclusion ?

Jacques Schmid – La RT 2012 n'est pas pour nous une contrainte, mais une opportunité pour tirer le meilleur des équipements d'un bâtiment. De plus, notre appartenance au groupe UTC, également présent dans le contrôle d'accès, les ascenseurs, la sécurité incendie, l'automatisme..., représente un atout supplémentaire nous permettant d'apporter des offres encore plus globales, complètes et efficientes.

Propos recueillis par Marianne Tournier

Plus d'infos sur www.carrier.fr/carrier_presentation_chauffage_climatisation/presentation.htm

Algorel, un réseau qui va de l'avant

L'union faisant la force, Algorel, né en 2008, regroupe 135 négociants indépendants sur toute la France, au sein d'un réseau dynamique qui crée ses propres marques et salons. Entretien avec Patrice Guiraud, président d'Algorel.



Patrice Guiraud, président d'Algorel

Filière Pro – Quel est l'intérêt d'un réseau de négociants indépendants tel qu'Algorel ?

Patrice Guiraud - En face de grands groupes nationaux, les indépendants ont nécessité de mettre nos moyens en commun, d'où la naissance en 2008 d'Algorel, fruit de la réunion de Résia et de Gapsa. Etre groupés nous permet de massifier les achats - Algorel représente un chiffre d'affaires de 1,6 milliards d'euros - mais aussi de nous rencontrer, d'échanger, de confronter des idées. C'est un point très important et, signe de cette volonté d'aller de l'avant, un service marketing qualitatif a été mis en place très rapidement au niveau de la centrale. Cette puissance de groupe fait que nous pouvons mener ensemble des actions que chaque adhérent pourrait difficilement faire seul de son côté.

« Cela permet aux fabricants, en trois jours, de faire le tour de France des chefs des entreprises membres d'Algorel. »

Quelles sont ces actions?

Patrice Guiraud – Nous sortons chaque année un catalogue fourni et complet, qu'un grossiste de taille locale aurait du mal à réaliser de son côté. Parallèlement, nous travaillons au développement de trois enseignes qui sont propres à Algorel : Soluséo, destiné à nos partenaires installateurs, Bleu rouge et Au fil du bain, qui rassemblent des membres de notre réseau. Ce sont trois manières très importantes de dynamiser nos négoces.

Algorel organise son propre salon en sanitaire-chauffage. Le prochain est pour bientôt. Quand aura-t-il lieu exactement?

Patrice Guiraud – Notre salon des fabricants se déroulera à Eurodisney les 14 et 15 septembre prochains. Le site est bien adapté à nos besoins, avec une situation proche de Paris, de nombreux hôtels sur place et un amphithéâtre capable de recevoir 1 500 personnes. Cette année, le salon réunira 130 fabricants, que nos adhérents viennent rencontrer avec un nombre significatif de leurs collaborateurs. Ce salon a une très bonne fréquentation, c'est un vrai succès.

Pourquoi ne l'organisez-vous qu'une année sur deux ?

Patrice Guiraud – Parce que nous avons choisi, pour l'année intermédiaire, d'organiser un salon inversé : les adhérents d'Algorel se retrouvent dans des stands, et reçoivent industriels et fournisseurs qui les sollicitent. Cela permet aux fabricants, en trois jours, de faire le tour de France des chefs des entreprises membres d'Algorel. Et nous constatons que cela marche très bien. ■

Propos recueillis par Corinne Montculier

Trois enseignes pour fédérer installateurs et négociants

Algorel mise sur trois enseignes pour rassembler ses clients et ses adhérents :

- Dédiée aux installateurs clients des négociants Algorel, Soluséo leur apporte en plus de la dimension réseau une aide sur l'aspect commercial. Une boîte à outils est mise à leur disposition (devis à entête, stickers, mais aussi stands parapluie pour la participation à des foires et salons), appuyée par la relation de terrain avec le négociant. « Cette enseigne prend place dans un contexte où il faut désormais que l'installateur s'engage dans une démarche commerciale, explique Patrice Guiraud. Nous sommes là pour l'épauler et l'aider ». Parrains de l'enseigne, Thierry Dussautoir et William Servat lui apportent les valeurs d'esprit d'équipe et de solidarité du rugby. Soluséo compte 1 000 installateurs et 200 points de vente.
- Bleu Rouge rassemble une soixantaine de points de vente autour d'une démarche marketing. Pour Patrice Guiraud, « grâce à une charte graphique, des documents à entête, un habillage de façade, le grossiste peut montrer qu'il fait partie d'un réseau. C'est une enseigne que nous développons et qui possède son propre site internet ».
- Au Fil du bain est axée sur des show-rooms. « Nous sommes sur une démarche clairement qualitative, et une vraie politique de salle d'exposition sur le thème de la salle de bain, avec du personnel dédié à l'accueil du grand public » , commente Patrice Guiraud. Le but est d'amener le grand public à visiter les show-rooms et lui donner envie de rénover sa salle de bain. L'ambition est de développer Au Fil du bain jusqu'à 100 à 120 show-rooms, donnant à l'enseigne une puissance de communication suffisante et assurant un bon maillage de la France. Actuellement, une campagne de communication est menée sur France 5 jusqu'à fin juillet. Et le site Internet dédié est de mieux en mieux référencé et fréquenté. Lancé il y a un an, Au Fil du bain compte aujourd'hui 87 show-rooms.



- Puissance calorifique de 30 à 117 kW
- Coefficient de performance élevé : jusqu'à 5,49
- Géothermie eau/eau
- Haute température de sortie d'eau : 65°C
- Compact et empilable

Le 61WG a été spécifiquement conçu pour des applications de chauffage. Le grand nombre d'options disponibles lui permet une intégration aisée, en neuf et en rénovation dans les systèmes existants.

Son niveau de température de sortie d'eau élevé (65°), sans appoint, le rend compatible avec la production d'eau chaude sanitaire. Bien que particulièrement compact, le 61WG délivre une des meilleures performances énergétiques du marché.





Aider les constructeurs à s'adapter à la RT2012

AET Loriot est un bureau d'études thermique qui travaille avec des constructeurs de maisons individuelles. Son créateur et dirigeant, Bernard Loriot, porte un regard critique sur la profession et son environnement face à l'évolution qu'amène la RT2012.



Bernard Loriot, gérant d'Ateliers d'Études Techniques Loriot.

« AET Loriot a été le chef de file en maison individuelle dans le cadre de la RT 2012… »

Filière Pro – Tout d'abord, pourquoi avoir choisi de spécialiser AET Loriot, qui existe depuis 30 ans, dans la maison individuelle ?

Bernard Loriot - Parce que j'aime être en contact avec la réalité du terrain : c'est passionnant de savoir ce qui se passe sur les chantiers. Je consacre plusieurs jours par mois à visiter des chantiers et à échanger avec les artisans. Résultat, ça me coûte un costume par an mais cela me permet de savoir de quoi je parle! Aujourd'hui, AET Loriot réalise plus de 90 % de son chiffre d'affaires sur le domaine de la maison individuelle. Sur l'ensemble des labels BBC concernant des maisons individuelles en France, 1 800 à 2 000 ont été attribués à des clients d'AET Loriot. De plus, j'ai eu la chance de faire partie de plusieurs groupes de travail du Grenelle de l'environnement

et AET Loriot a été le chef de file en maison individuelle dans le cadre de la R T 2012 : nous avons centralisé toutes les études et les calculs faits pour caler la RT2012. Aujourd'hui encore, nous continuons de travailler sur les futurs labels.

« La RT2012 laisse le choix de toutes les technologies sur le bâti et les équipements. »

La RT2012 a des conséquences immédiates sur la construction de maisons individuelles. Vous qui êtes aux premières loges, comment voyez-vous les évolutions de ce secteur ?

Bernard Loriot – II y a deux typologies de constructeurs de maisons individuelles : ceux qui sont en permanence à la recherche d'innovations, environ la moitié, et ceux qui sont à la traîne, l'autre moitié. En juin-juillet 2013, quand commencera le pic des dépôts de dossiers de construire des projets conçus après le 1 er janvier 2013, date d'application de la RT2012 pour les maisons, il risque d'y avoir de nombreuses surprises. Une grosse partie des constructeurs ne seront pas prêts, les dossiers ne seront pas complets et donc pas instruits.

Quelles sont les actions que vous menez pour aider la profession à passer ce cap?

Bernard Loriot – Nous la sensibilisons énormément. Une vingtaine de constructeurs sont déjà prêts. Mais il ne faut pas oublier que le fait pour un constructeur de se positionner sur la R T2012 est un acte de management et un choix d'entreprise. Notre bureau d'études effectue des simulations, donne des résultats, mais c'est à eux de se positionner . Trécobat, un des principaux constructeurs qui travaille avec nous, vend déjà des maisons conformes à la RT2012.

Est-ce que la RT2012 va entraîner une révolution dans les techniques utilisées ?

Bernard Loriot – Dans la maison individuelle, il n'y a pas de changement de système

constructif. Ceux qui travaillaient en agglo restent en agglo, ceux qui construisaient en brique vont continuer avec la brique. Il n'y a pas d'obligation à passer à de l'isolation thermique par l'extérieur, par exemple. C'est même le gros avantage de la R T2012, qui laisse le choix de toutes les technologies sur le bâti et les équipements. En poussant à l'extrême, il est possible de mettre du simple vitrage, à condition de compenser sur d'autres points.

Pourtant, de nouveaux équipements apparaissent ?

Bernard Loriot – Oui, ce n'est que le début du thermodynamique par exemple. J'espère voir une révolution dans le chauffe-eau thermodynamique. D'autres évolutions arrivent, comme chauffer, rafraîchir et produire de l'eau chaude par la ventilation. Je suis intimement convaincu que dans quatre ou cinq ans, la ventilation double flux assurera tous ces postes, les industriels sont en train de travailler sur le sujet.

Justement, travaillez-vous également avec les fabricants de matériaux et de matériels ?

Bernard Loriot – On ne peut pas dissocier les produits de l'acte de construire : nous sommes donc en contact permanent avec les industriels pour les aider à faire la synthèse des exigences de la R T2012 et à savoir où se situent leurs produits. Les règles du jeu vont devenir de plus en plus contraignantes et les données rentrées dans le logiciel de calcul sont opposables juridiquement : cela change complètement la donne et les responsabilité de chacun et oblige à être rigoureux.

Propos recueillis par Corinne Montculier

« ...pour un constructeur se positionner sur la RT2012 est un acte de management et un choix d'entreprise... »

Bonnici Sarl : expérimenter d'autres voies de développement

Atypique, Serge Bonnici l'est sans aucun doute. C'est aussi un véritable professionnel qui ne fait pas de concession et se bat pour les produits auxquels il croit, performants, novateurs et toujours de qualité.

Plombier chauffagiste depuis 1988, Serge Bonnici a repris l'entreprise de son père en 2006, après avoir roulé sa bosse de chauffagiste dans différentes entreprises et contrées, en particulier en Suisse. Dans ce pays, il a découvert le plancher chauffant mince qui « réagit aussi vite que le soleil ». Depuis, l'entreprise artisanale, implantée à Soultzeren dans le Haut-Rhin, est devenue une Sarl de trois salariés qui, pour favoriser le développement de cet émetteur tout en se démarquant, a décidé de commercialiser son propre système de plancher chauffant mince sec, sous la marque, déposée, de Bonnitherm.

Filière Pro – Qu'est-ce qui vous a amené à développer votre propre solution de plancher chauffant mince ?

Serge Bonnici - Ce sont les prix! Trop élevés pour le marché français, que ce soit dans le neuf ou la rénovation. Ce qui est dommage, car le plancher chauffant mince sec est plus performant que le plancher chauffant traditionnel : il présente moins d'inertie et, grâce aux diffuseurs en aluminium, intègre moins de longueur de tuyau, donc moins d'eau, d'où des économies d'énergie. J'ai décidé de lancer mon propre système afin d'obtenir un meilleur prix. Le produit que nous proposons est de qualité : il est fabriqué en Allemagne par un spécialiste qui, par ailleurs, fournit de nombreuses marques européennes réputées. Il permet de réaliser des planchers chauffants de 5 cm de hauteur maximum, chape comprise. Nous le vendons à



Proposées par Bonnici Sarl, les dalles en terre cuite Creaton font office de chape sèche et de revêtement.

partir de 45,40 € le mètre carré, soit un prix inférieur d'environ 10 € HT par rapport à ce que nous proposions auparavant (hors chape sèche).

À qui proposez-vous le plancher Bonnitherm ?

Serge Bonnici - Au grand public essentiellement. Nous travaillons sur le marché de la rénovation, aussi bien avec un système conventionnel en polystyrène que pour les constructions saines avec une solution fibre de bois, pour des particuliers qui, en règle générale, ont fini de payer leur maison, et cherchent à améliorer leur confort et à réduire leur consommation d'énergie. Il peut être posé par un installateur local ou par nous-mêmes. Mais aux particuliers qui en ont les capacités, nous offrons également la possibilité de poser eux-mêmes le plancher chauffant. Dans ce cas, nous livrons le système en kit et nous offrons un soutien technique, no tamment au démarrage du chantier où nous pouvons être présents, et ensuite grâce à une assistance téléphonique. Ça fonctionne plutôt bien.

Quel type de chape sèche préconisez-vous sur le plancher Bonnitherm ?

Serge Bonnici – Les chapes classiques, type Fermacell, sont parfaites. Mais nous proposons, en exclusivité, un produit très intéressant. Il s'agit d'une chape sèche en terre cuite, un matériau à la fois conducteur, facile à poser, de 20 mm de hauteur seulement et qui, outre la fonction de chape sèche, assure celle de revêtement de sol. Un revêtement en terre cuite très esthétique, offrant différents aspects de surface, plus ou moins rustique, et qui peut être installé dans les pièces humides. C'est un deux-en-un qui permet de limiter les travaux. C'est un produit signé par l'Allemand Creaton.

Comment choisissez-vous vos clients?

Serge Bonnici – Par le bouche à oreilles bien sûr, mais aussi par l'intermédiaire de notre site Internet, bien positionné dans les moteurs de recherche. Ce site, que l'on a voulu pédagogique, a reçu en 2011 à peu près 20 000 visiteurs, dont 200 ont demandé un devis. Sur ces 200 devis, une



Serge Bonnici a repris l'entreprise familiale en 2006.

cinquantaine a abouti à un chantier . Les prochains chantiers seront réalisés avec le plancher chauffant Bonnitherm.

Au-delà du plancher chauffant mince, quelles sont vos activités ?

Serge Bonnici - Nous installons tout type de chaudières - électrique, au fioul, au gaz, au bois ou aux granulés de bois. Nous réalisons également des installations solaires thermiques, chauffage ou chauffe-eau. Mais nous ne posons pas de pompes à chaleur, car je considère - c'est l'école suisse - que la pompe à chaleur relève du métier de frigoriste, pas de celui du chauffagiste. Au-delà de notre zone géographique, nous invitons le particulier qui achète notre plancher chauffant à s'adresser à un installateur local concernant la pose du générateur de chaleur, quel qu'il soit, car la notion de proximité est très importante en ce qui concerne la mise en service, puis la maintenance. Nous réalisons également des salles de bains.

Propos recueillis par Marianne Tournier

Plus de performances pour les chaudières

Consommer moins, consommer mieux : la réglementation dans le neuf pousse une évolution des chaudières vers plus d'efficacité. Les produits existants ont été optimisés et aujourd'hui, pour économiser des kWh, c'est un renouveau de conception plus en profondeur que sont en train de mettre en place les fabricants.

La RT2012 va entrer en application au 1 er janvier 2013 dans la construction neuve avec des impératifs de consommation très réduits. Se plaçant comme une solution pertinente, les chaudières « sont un moyen d'atteindre les exigences de la réglementation simple à mettre en œuvre, efficace et peu coûteux », constate Nicolas Flament, responsable marketing de Saunier Duval. Et même si le neuf ne représente que 25 à 30 % des installations annuelles de chaudières, c'est sur ce secteur que pèsent le plus les contraintes techniques. Résultat, alors qu'auparavant, les gammes pour le neuf et la rénovation se distinguaient dans les catalogues des fabricants surtout par les puissances, aujourd'hui, elles se différencient d'un point de vue plus technique. Les solutions élaborées pour le neuf ne trouvent en effet pas encore leur place dans l'ancien, parfois pour des raisons techniques mais plus souvent à cause de leur prix plus élevé.

La condensation à maturité

Vulgarisée depuis une dizaine d'années, la condensation est mature, les produits sont fiables et performants. « Avec des niveaux de rendement de près de 110 %, nous atteignons la limite et les performances des chaudières à proprement parler ne vont plus évoluer, explique Joseph Colantuono, responsable produits de Bosch Thermotechnologie. Par exemple, la puissance en veille, qui n'était pas prise en considération avant, prend aujourd'hui une importance particulière. Des éléments tels que variation, régulation, thermostat ont une influence sur la consommation finale de la chaudière ».

Ainsi, les pompes modulantes conformes à la norme ErP commencent à faire leur apparition sur certains modèles, avec parfois à la clé, une modification de l'architecture du matériel.

La RT2012 impose une prise en compte d'une énergie renouvelable. « Parmi les solutions les plus performantes et les moins coûteuses, se trouve le mix condensation-solaire. Cela va devenir le

Le marché de la chaudière en France

En 2011, 588 000 chaudières gaz et fioul ont été vendues en France, soit une baisse de 4,5 % par rapport à 2010, selon Uniclima. Dans ce marché en baisse, les chaudières à condensation, portées par les modèles gaz (+4 %), sont en légère progression (+2,7 %), mais ne représentent que 45% du marché en individuel. Un taux qui reste inférieur à celui que l'on peut observer dans d'autres pays européens tels que l'Allemagne, les Pays-Bas ou la Grande Bretagne. Les chaudières gaz sont notamment portées par le marché du neuf, la R T2012 favorisant la boucle à eau chaude dans l'individuel.

standard dès qu'il y a un accès au gaz. En collectif, où l'emploi d'ENR n'est pas obligatoire, le standard sera plutôt la chaudière à condensation seule », explique Nicolas Mergenthaler, chef de produit chaudière et solaire de W eishaupt. Un

point de vue appuyé par **Sébastien Guiscriff**, chef de produit de Chaffoteaux :
« hier, on pouvait faire une maison avec
une chaudière à condensation seule.
Aujourd'hui, la solution est une offre

Suite page 28

Zéolithe et condensation, un couple efficace



Vitosorp 200-F de Viessmann combine une chaudière à condensation et une PAC à adsorption Les propriétés de la zéolithe intéressent des fabricants, qui, en l'associant à une chaudière gaz à condensation, arrivent à des performances allant jusqu'à 117 % sur PCS (130 % sur PCI). Le principe de fonctionnement : dans une première phase, de l'eau est vaporisée et piégée par de la zéolithe, qui a la propriété de dégager de la chaleur au contact de l'eau. C'est l'adsorption. Cette chaleur est transmise au circuit de chauffage. La chaudière gaz à condensation intervient dans la deuxième phase, pour chauffer la zéolithe, qui relâche l'eau sous forme de vapeur. Celle-ci se condense, dégage de la chaleur, qui est transférée dans le circuit de chauffage. « C'est une recherche de performances maximales, explique Gilles Walterspieler, responsable communication de Viessmann France. Le combiné compact zéolithe Vitosorp 200-F, d'une puissance de 1,6 à 10/16 kW, va bien au-delà de ce que l'on peut faire aujourd'hui en condensation seule. Grâce à sa conception et un fonctionnement au gaz qui est une énergie abondante, répandue et disponible, nous nous affranchissons des conditions extérieures,

contrairement à une PAC air/eau ». *Les émissions de CO 2 sont également réduites de 16 % par rapport à une chaudière gaz à condensation.*

Conçue sur le même principe, le modèle zeoTherm de Vaillant associe également des capteurs solaires et offre un rendement plus élevé de 10 % qu'une chaudière au gaz à condensation associée à un système solaire. Elle est commercialisée en Allemagne mais pas encore en France.



Isomax Condens, jusqu'à 23 l / min d'eau chaude

- Technologie exclusive IsoDyn2: confort sanitaire maximal
- 47 cm de largeur : grande compacité pour une intégration facile
- · Vanne gaz électronique : large plage de modulation de puissance
- Régulation livrée de série : Exacontrol E7R et sonde extérieure radio photovoltaïque









système avec une chaudière et un CESI, un CET ou une PAC. Mais ce n'est plus un simple assemblage type Lego, plutôt une intégration des produits. Par exemple, avant, la PAC était en relève de la chaudière, alors qu'aujourd'hui, elle sera montée en série avec régulation sur l'énergie primaire : on ne fait fonctionner la chaudière que si nécessaire ». Talia Green Hybrid 3-30 est ainsi une chaudière gaz de 30 kW micro-accumulée à condensation couplée avec une P AC 3 kW inverter air/eau. Atlantic, qui conçoit de nombreuses solutions hybrides, avec ou sans chaudière, propose Perfisol Hybrid Duo qui combine une chaudière condensation gaz et un chauffe-eau solaire. De son côté, Wolf a conçu la solution solaire gaz CSZ-300 qui se compose d'une chaudière gaz à condensation, d'un ballon solaire ainsi que d'un groupe de pompes solaires avec régulateur solaire, vase d'expansion solaire de 25 L et bidon de récupération de liquide solaire.

Moduler sur une large plage

La qualité de l'isolation des maisons neuves a deux conséquences importantes : d'une part, la production d'eau chaude sanitaire joue un rôle prépondérant dans la



consommation totale d'énergie. Elle va dicter parfois la puissance de la c haudière, alors que les besoins en chauffage sont nettement plus faibles. D'autre part, avec des besoins en chauffage en intersaison très mesurés, le fonctionnement de la chaudière va lui aussi peser sur la consommation finale. « Nous travaillons sur la modulation de nos chaudières, pour qu'elles fonctionnent en continu et éviter les pertes à l'arrêt successives », explique Joseph Colantuono. « Avant, une modulation classique était dans un rapport de 1 à 4 ou 5 selon les appareils. Aujourd'hui, Saunier Duval propose une modulation de 1 à 7 ou 8. Le but est d'apporter confort et performance énergétique. Mais attention, une modulation trop basse entraîne d'autres consommations. Nous estimons que le bon niveau est de ne pas descendre en-dessous de 3-4 kW pour une chaudière de 25-30 kW, qui apporte un confort maximal pour l'ECS » , explique Nicolas Flament

Pour Nicolas Mergenthaler, « certains modèles commencent à moduler à partir de 15-20 % de la puissan ce nominale ». WT Thermocondens 15 kW, par exemple, module de 3,8 à 15 kW.

La micro-cogénération: le marché français n'est pas prêt

Sur le principe, la micro-cogénération est prometteuse : produire à la fois de la chaleur et de l'électricité, en associant chaudière à condensation et moteur stirling. Techniquement, c'est possible, certains fabricants ont déjà des modèles prêts ou sur le point de l'être. Mais dans les faits, c'est un marché qui ne devrait pas se développer avant quelques années. Pour Nicolas Flament, responsable marketing de Saunier Duval, « c'est une solution à laquelle on croit beaucoup, mais le marché français n'est pas prêt alors qu'en Allemagne, notre groupe propose une large gamme de puissances électriques ». Parmi les freins, « les conditions de rachat de l'électricité et le fait qu'on ne peut pas autoconsommer l'électricité produite, constate Tony Fernandes, responsable marketing e Vaillant. Ainsi que la mise en service, qui est assez complexe. Il y a un pas technologique important à franchir et un effort de formation professionnelle à faire ».

Même constat pour Joseph Colantuono, de Bosch Thermotechnologies : « c'est un marché qui va rester très confidentiel pendant quelques années et va peut-être se développer grâce à des labels. Actuellement, c'est un système qui également subit des contraintes techniques (bruit généré, raccordements aux réseaux), en plus des contraintes réglementaires et administratives ».

Le groupe Baxi propose, via ses marques Chappée (modèle Luna Platinum) et Idéal Standard (modèle Zénis Platinum HTE), une gamme de chaudières gaz murales à condensation avec une plage de régulation allant de 10 à 100 %.

gamme, nous apportons plus de confort, une consommation en baisse et moins d'émission de CO 2 », estime Jacques Llados, directeur commercial et marketing de Baxi France.

Suite page 30



OVENTROP France • Parc d'Activités Les Coteaux de la Mossig 1 rue F. Bartholdi • 67310 WASSELONNE Tél. 03 88 59 13 13 - Fax 03 88 59 13 14 E-mail: mail@oventrop.fr • Internet: www.oventrop.fr

Compétence Système

pour chauffage, climatisation, sanitaire



En eau chaude sanitaire, une solution pour respecter les critères de la R T2012 est de passer sur une production instantanée, avec un ballon de 30 à 40 litres qui a des pertes thermiques moindres qu'un ballon de 100-150 litres. Mais selon le débit nécessaire, un stockage plus important peut se révéler indispensable. Ou une solution mixte dite d'accumulation dynamique, qui allie stockage et production instantanée : l'eau n'est puisée dans le stockage que si la chaudière ne peut pas fournir le débit d'eau demandé.

Réguler pour mieux consommer

Le couplage de différentes énergies accélère les évolutions de la régulation, car se pose le problème du pilotage des différents systèmes. L'enjeu est double : les économies d'énergie, bien sûr, et la facilité d'utilisation par les installateurs et les clients finaux. Les deux étant intimement liés. Pour Tony Fernandes, responsable marketing de Vaillant, « nous allons arriver à la gestion des réseaux intelligents. Aujourd'hui, tout le monde a un smartphone et sait utiliser une application dessus. Il va être possible de démarrer facilement une chaudière à distance, d'être alerté sur des dysfonctionnements. C'est une réalité qui va arriver cette année, ou l'année prochaine ».

Les régulations, pour être performantes, doivent être commandées par un thermostat d'ambiance et une sonde extérieure, qui permet de prendre en compte les variations de température entre nuit et jour, et les apports solaires des journées ensoleillées. « La régulation est extrêmement importante, et pour Weishaupt, elle est systématique, explique Nicolas Mergenthaler. Aujourd'hui, nous ne vendons pas de chaudière sans régulation sur la température extérieure. Il y a beaucoup trop de maisons BBC avec seulement un thermostat d'ambiance, ce qui est une aberration. Les rendements attendus ne seront pas là ». Les fabricants mettent au point des régulations uniques pour gérer les systèmes, comme Weishaupt avec le WCM.

La rénovation, tirée par le neuf

Le marché dans l'ancien est encore très marqué par le remplacement de chaudières atmosphériques à l'identique. « Mais les utilisateurs vont commencer à réfléchir à d'autres solutions, quand ils auront des retours sur les économies réalisés par des proches, ou quand ils voudront valoriser leur maison » , estime Tony Fernandes.

Première solution : ajouter un système supplémentaire, type chauffe-eau solaire, PAC ou CET, sans modifier l'installation



La chaudière fioul à condensation icovit Exclusiv de Vaillant possède un brûleur à deux allures, pour adapter la puissance aux besoins.

existante. « Cet aspect Lego a été développé pour le BBC, explique Sébastien Guiscriff. Point important: il faut faire attention au retour sur investissement, pour éviter la déception de l'utilisateur final. Depuis l'année dernière, on commence à passer de la basse température à la condensation en remplacement, ce qui se fait simplement en maison individuelle, parfois de manière plus compliquée en collectif si la fumisterie n'est pas adaptée ». Attention toutefois à la taille des émetteurs de chaleur, qui doit être compatible avec la condensation: « trop de systèmes à condensation sont mis en place sur des installations haute température », constate Nicolas Mergenthaler.

Technologie plus jeune que la condensation gaz, la condensation fioul en est à ses débuts et n'affiche pas les mêmes niveaux de performance. La raison : un point de rosée différent, et un fonctionnement plus complexe, qui ne permet pas d'atteindre les mêmes rendements et rend la modulation moins évidente que pour le gaz. Sur son modèle icoVIT exclusiv, Vaillant a choisi de pallier à la difficulté avec un brûleur à deux allures. Autre frein à son développement, la condensation fioul est plus chère que les chaudières basse température. C'est pourquoi Atlantic va proposer Siméo Condens, un modèle d'entrée de gamme, avec un nouveau corps de chauffe et une régulation simplifiée sur une seule zone.

Corinne Montculier

Évolution aussi sur les chaudières à granulés



Développé pour les maisons BBC, la chaudière Pellamatic Smart d'Ökofen est compacte, démarre à 3,8 kW et peut-être couplée avec du solaire.

Plus récentes que la technologie gaz ou fioul, les chaudières à granulés peuvent encore beaucoup évoluer, en termes d'architecture mais aussi de performances. « Les granulés ont un énorme atout par rapport aux bûches : les quantités d'air et de combustible sont maîtrisées », explique Thomas Perrissin, directeur d'Ökofen France. Les modèles à condensation dépassent 100 % de rendement, comme la Pellamatic Smart d'Ökofen, dédiée au BBC, qui atteint 106,1 %. Les fabricants travaillent sur la compacité des chaudières, les réductions des pertes, mais aussi le contrôle de la combustion. « Dans nos modèles, nous utilisons la sonde lambda de manière optimale, en adaptant le chargement de granulés et la régulation de l'air en fonction du taux d'oxygène dans les fumées », détaille Christian Baldauff, directeur de Fröling France.

La performance passe par la maintenance et l'entretien...



Le Syndicat national de la maintenance et des services en efficacité énergétique présente Econfort

ers une maintenance domestique intégrée dès la conception du logement...

Accompagnant depuis plus de 47 ans la vie des 300 entreprises de maintenance adhérentes, le Synasav a su leur insuffler l'esprit de partage, de renouveau et de conquête qui leur permet aujourd'hui d'être reconnues, quelle que soit leur taille, de l'artisan au groupe régional ou national, comme les références au sein de leur filière professionnelle, par leurs fournisseurs et par leurs 12 millions de clients.

pas seulement sur le cœur de métier historique (entretien des chaudières) mais sur tous les domaines actuels de la maintenance domestique, quelles que soient l'énergie ou la technologie : chaudières, PAC, solaire, photovoltaïque, VMC, qualité de l'eau et de l'air. Tout ce qui nécessite un service en efficacité énergétique dans la maison peut recevoir une réponse compétente.

érer au quotidien les quelque 14 millions d'interventions sur des installations domestiques, individuelles ou collectives - dont la moitié sous contrat - nécessite une qualification (Qualisav, Qualicert), une organisation, un savoirfaire, une disponibilité, une responsabilité qui engagent ces entreprises.

a notion, plutôt récente en France, de commissionnement s'inscrit dans cette démarche et permettra à ces entreprises de réaliser les tâches nécessaires dans le temps pour maintenir le niveau des performances contractuelles liées à une installation (mises au point, mesure des écarts dans le temps, information des clients, propositions d'améliorations et d'économies d'énergie)...

« Toutes choses que nos entreprises font déjà, sans le savoir parfois, précise Patrick Carré, président du Synasav. Le mot commissionnement suscite encore en France beaucoup de réserves. C'est pourquoi, avec CARDONNEL Ingénierie, nous avons imaginé le Econfort, concept qui devrait caractériser demain notre véritable savoir-faire. C'est notre contribution au développement durable, en termes d'économies, de durée de vie des installations, de qualité de la performance et de respect de l'environnement. A ce titre, le Grenelle de l'Environnement a particulièrement mis en lumière le rôle déterminant et citoyen de nos entreprises de maintenance ».

es actions presse, des rendez-vous nationaux et régionaux ouverts à tous les professionnels, organisées avec nos partenaires, s'inscrivent dans cette démarche.



Le Synasav fédère les entreprises de maintenance, d'entretien et de SAV concourant à l'efficacité énergétique, à l'éco-efficacité, et au confort dans l'habitat

- 1,5 milliard d'euros de chiffre d'affaires
- 14 millions d'interventions par an
- · 12 millions d'appareils entretenus
- 6 millions d'appareils sous contrat
- 150 000 chaudières remplacées par an
- 16 000 salariés 12 000 techniciens
- 800 sites 300 entreprises
- I 000 recrutements par an
- 300 sites certifiés Qualicert

Individualisation des frais de chauffage dans les immeubles collectifs

En obligeant à la répartition des frais de chauffage, ce décret vise la performance énergétique individuelle par la responsabilisation des occupants. Ce mouvement devrait indirectement entraîner un accroissement du niveau de confort de certains logements.

Paru au J.O.R.F. du 29 avril 2012, le décret n° 2012-545 du 23 avril 2012 relatif à la répartition des frais de chauffage dans les immeubles collectifs abroge le précédent décret du 30 septembre 1991. Le nouveau texte concerne directement les propriétaires et locataires de logements ou de locaux situés dans des immeubles à usage principal d'habitation, ainsi que les gestionnaires de ces immeubles. Entrée en vigueur le 30 avril 2012, il prévoit une mise en service des appareils permettant d'individualiser les frais de chauffage collectif au plus tard le 31 décembre 2017.

Mesures individuelles

Les immeubles à usage principal d'habitation pourvus d'un chauffage collectif doivent comporter, lorsque cela est techniquement possible et économiquement viable, une installation qui détermine la quantité de chaleur utilisée par chaque logement. Cette installation est composée d'appareils de mesure, qui individualisent la consommation de chaque logement. Les frais de chauffage afférents à cette installation sont alors divisés, d'une part, en frais d'énergie et, d'autre part, en autres frais de chauffage (fonctionnement et entretien des installations de chauffage, abonnements). Les relevés de ces appareils doivent pouvoir être faits sans qu'il soit besoin de pénétrer dans les locaux privatifs.

Le périmètre d'application

Les appareils doivent permettre de mesurer la quantité de chaleur fournie ou une grandeur représentative de celle-ci. Ces dispositions ne sont toutefois pas applicables :

- aux établissements d'hôtellerie et aux logements-foyers ;
- aux immeubles collectifs ayant fait l'objet d'une demande de permis de construire déposée après le 1er juin 2001;

- aux immeubles dans lesquels il est techniquement impossible de mesurer la chaleur consommée par chaque local pris séparément;
- aux immeubles dans lesquels il est techniquement impossible de poser un appareil permettant aux occupants de chaque local de moduler significativement la chaleur fournie;
- aux immeubles pourvus d'une installation de chauffage mixte comprenant un équipement collectif complété par des équipements fixes de chauffage dont les frais d'utilisation sont pris en charge directement par les occupants;
- aux immeubles collectifs ayant fait l'objet d'une demande de permis de construire déposée avant le 1 er juin 2001 dont la consommation de chauffage est inférieure à un seuil fixé par arrêté.

M.L.

Clim et PAC de plus de 12 kW : une inspection cet été ?

L'inspection périodique des systèmes de climatisation et des PAC réversibles dont la puissance frigorifique nominale est comprise entre 12 et 100 kW doit avoir lieu avant avril 2013. Sachant qu'ils se déroulent en fonctionnement, il faudra mettre l'été à profit pour effectuer la visite.

- L'article 9 « Inspection des climatisations » de la directive 2002/91/CE sur la performance énergétique des bâtiments prévoit que les États membres mettent en œuvre une inspection périodique des systèmes de climatisation d'une puissance nominale supérieure à 12 kW et précise que cette inspection doit comprendre une évaluation du rendement de la climatisation et de son dimensionnement par rapport aux exigences en matière de refroidissement du bâtiment. Des conseils appropriés doivent enfin être donnés aux utilisateurs sur l'éventuelle amélioration ou le remplacement du système de climatisation et sur les autres solutions envisageables.
- Le décret n° 2010-349 du 31 mars 2010 relatif à l'inspection des systèmes de climatisation et des PAC réversibles introduit dans la partie réglementaire du Code de l'Environnement l'obligation prévue à l'article 9 de la directive de réaliser de telles inspections. Le décret est complété par 2 arrêtés du 16 avril 2010 :
- le premier relatif à l'inspection périodique des systèmes de climatisation et des pompes à chaleur réversibles dont la puissance frigorifique est supérieure à 12 kW, dit « arrêté technique », qui précise les spécifications techniques et les modalités de l'inspection;
- le second, dit « arrêté compétences », définissant les critères de certification des compétences des personnes réalisant l'inspection.

L'article 2 du décret permet de définir une période transitoire de mise en œuvre pour les systèmes de climatisation existants. Pour les systèmes centralisés, les P AC réversibles et les P AC sur boucle d'eau réversibles de plus de 100 kW, la première inspection devait intervenir au plus tard le 2 avril 2012. Pour tous les autres systèmes de climatisation dont la puissance est supérieure à 12 kW, ce délai est porté jusqu'au 2 avril 2013.

Michel Laurent

Deville Thermique ouvre un espace de formation dans la région de Lyon

Dotée d'un catalogue fourni, forte d'un stock conséquent, Deville Thermique, filiale de Deville SA, annonce, par la voix de Fabrice Granier, son directeur technique, l'ouverture d'un centre de formation dans ses locaux de la périphérie lyonnaise.



La salle de formation théorique accueille douze personnes au maximum, pour des stages en petit comité.

" Nos trois formateurs connaissent parfaitement les produits car ils font du dépannage par téléphone et sont souvent amenés à aller sur le terrain...»

Filière Pro – La marque Deville bénéficie en France d'une belle notoriété, mais elle n'a guère fait parler d'elle ces dernières années. Où en est-elle ?

Fabrice Granier - Sous la marque Deville sont réunies deux entités : d'une part, Deville SA, notre maison mère implantée en plein cœur de Charleville-Mézières, dans les Ardennes, qui fabrique des générateurs de chauffage au bois et à granulés non raccordés à un circuit hydraulique, c'est-à-dire des poêles, inserts, cheminées, fourneaux, fourneaux bouilleurs, etc; et d'autre part, Deville Thermique qui commercialise des générateurs raccordés à un circuit hydraulique. Si ces deux entités ont un actionnaire commun, elles ont chacune une direction indépendante et une administration, une logistique et un réseau commercial propres. C'est de Deville Thermique dont nous parlons aujourd'hui: installée à Saint-Laurent-de-Mure dans la périphérie de Lyon, l'entreprise a réalisé en 2011 un chiffre d'affaires de 14 millions d'euros, enrichi son catalogue et ouvert un espace de formation dans ses locaux.

Quels sont les points forts de la marque Deville Thermique ?

Fabrice Granier - Deville Thermique commercialise des chaudières fioul et des chaudières gaz murales ou au sol, traditionnelles ou à condensation, des chaudières à bois ou à granulés de bois, des chaudières de grandes puissances en fonte (jusqu'à 430 kW) et des chaudières électriques. Nous commercialisons également des radiateurs en fonte, en acier et en aluminium, et des planchers chauffants. Nous venons d'ajouter au catalogue des radiateurs et inserts au gaz. Si ces derniers constituent une niche, ce n'est pas le cas des radiateurs gaz pour lesquels il existe un vrai marché, de remplacement et de première monte, en particulier dans le cadre d'un agrandissement. Une seule marque était présente sur ce marché. Nous serons la seconde, avec six modèles, avec ou sans alimentation électrique pour un fonctionnement, même en cas de coupure d'électricité. Notre force concernant les radiateurs, acier notamment, est notre stock de 10 000 pièces, qui nous permet d'assurer des livraisons rapides, y compris de petites quantités et de petites pièces.

À quels objectifs répond la création de ce nouvel espace de formation ?

Fabrice Granier - Jusqu'à présent, toutes nos sessions de formation, aussi bien techniques que technico-commerciales, étaient organisées dans les Ardennes, à la maison mère qui, malheureusement, est géographiquement très excentrée. Les distances à parcourir décourageaient nombre de nos clients. Le site de Charleville-Mézières, agréé Qualibois, garde les formations dédiées aux générateurs bois. Mais parce que nous souhaitons former plus de professionnels et que ceux-ci nous le demandent, nous avons créé, dans nos locaux de la banlieue lyonnaise, une salle de 60 m². Des dimensions modestes parce que nous privilégions les petits groupes, de six à douze personnes au maximum. Les lieux sont très bien équipés, tant pour la formation théorique (normes et réglementations...) que pratique : banc de test,



Côté pratique, les bancs d'essai permettent de monter, démonter les chaudières, simuler des pannes...

simulateur de pannes, contrôle de combustion... Nous pouvons facilement passer d'une énergie à l'autre, monter et démonter des chaudières...

À quels professionnels sont destinées vos formations ?

Fabrice Granier - Nos formations, qu'elles soient de format standard ou conçues à la carte, s'adressent bien entendu aux installateurs qui posent nos chaudières et font la mise en service, mais aussi aux spécialistes SAV, très demandeurs. Nos trois formateurs connaissent parfaitement les produits car ils font du dépannage par téléphone et sont souvent amenés à aller sur le terrain. Ils assurent aussi bien les formations commerciales, avant vente, que techniques (normes, pose, dépannage...). L'objectif est, pour l'installateur, de faciliter la pose et d'en réduire le temps et, pour le SA V - assuré pour nous par les adhérents du réseau Synasav - de dépanner plus rapidement. D'autant que nos chaudières affichent des particularités qu'il est bon de connaître, par exemple les chaudières murales gaz disposent du système breveté Duopass, qui assure un préchauffage de l'eau chaude sanitaire avant qu'elle ne pénètre dans le ballon de stockage, via un échangeur à plaques monté sur le retour du circuit de chauffage. Ce système permet à la fois une augmentation du débit de l'eau chaude disponible et une meilleure condensation.

Propos recueillis par Marianne Tournier

Geberit, la formation comme soutien à l'innovation

Fabricant toujours novateur de systèmes d'installation sanitaire, d'alimentation et d'évacuation des eaux, Geberit a fait de la formation une clé de son développement et, par conséquent, une part importante de son activité.



Céline Kolenda, directeur des opérations Geberit

Filière Pro – Que représente la formation pour Geberit ?

Céline Kolenda - La formation fait partie de l'ADN de Geberit, dont la réussite est basée sur la substitution de solutions traditionnelles d'installation au profit de solutions innovantes: le WC au sol et le WC suspendu, la brasure au sertissage et la canalisation à sertir, l'évacuation gravitaire des eaux pluviales et le système dépressionnaire Pluvia... Étant donné ce rôle de pionnier, la formation est primordiale pour nous : elle nous permet de démocratiser nos technologies et, grâce aux échanges avec nos clients, de faire évoluer nos produits en fonction des besoins du marché. De plus, la formation assure aux professionnels des gains de productivité grâce à une meilleure maîtrise de nos produits et systèmes d'installation. Elle est un vecteur de développement des compétences.

« Nous sillonnons la France pour faire de la formation "à domicile", sur le lieu et à l'heure où ils sont disponibles... »

Quels sont les moyens dont vous disposez ?

Céline Kolenda - Nous disposons, au siège de la société à Rungis, mais aussi à Bruxelles (pour les professionnels du nord-est de la France) et à Lausanne (pour ceux du quart sud-est) d'un espace conseil et formation doté de belles infrastructures, qui collent à la réalité du terrain : une tour d'évacuation des eaux pluviales permettant d'effectuer des démonstrations, un mur d'hygiène matérialisant une installation grandeur réelle, une salle acoustique pour tester les faibles niveaux sonores de nos chasses d'eau, des espaces pratiques de montage et de mise en œuvre de nos produits et systèmes. Nos formations portent aussi bien sur les produits (poser un bâti-support en moins d'une demi-heure, vendre les produits Geberit en salle d'expo...) que sur la conception des systèmes (planifier une installation Pluvia...). Nous développons également des thématiques imposées par l'évolution des marchés et des normes, par exemple sur les solutions PMR, les constructions HQE... Enfin, notre modèle de formation offre la particularité d'être « délocalisable ». Car si tous les professionnels sont conscients de la nécessité de se former, ils ont du mal à dégager le temps nécessaire pour le faire. Pour contourner cet obstacle, nous disposons de quatre véhicules, transformés en mini centres de formation, qui nous permettent d'aller au plus près de nos clients et des installateurs. Nous sillonnons la France pour faire de la formation « à domicile », sur le lieu et à l'heure où ils sont disponibles...

Comment réussissez-vous à mobiliser les professionnels ?

Céline Kolenda – Si la nécessité d'une formation s'impose à chaque lancement de nouveaux produits, elle peut aussi apparaître lorsque nous visitons un client et elle est quasi systématique au démarrage d'un premier chantier. Nous intervenons alors, afin de former chacun des collaborateurs de nos clients. Nos commerciaux – ils sont quarante – sont formés par nos

« ...la formation apparaît comme un vrai service au bénéfice des professionnels. »

chefs de produits pour former à leur tour. Ils restent très proches de la réalité du terrain. Dans tous les cas, la formation apparaît comme un vrai service au bénéfice des professionnels.

À qui s'adressent vos formations?

Céline Kolenda - Nous nous adressons à l'ensemble des acteurs de la filière sanitaire et plomberie: installateurs, prescripteurs (bureaux d'études, architectes, économistes...) et distributeurs (de l'hôtesse de la salle d'expo au chargé d'affaires). Afin de préparer les futures générations aux nouvelles technologies, nous formons également les CFA, les AFPA et les filières de formation professionnelle. Nous balayons tous les niveaux de compétences, de l'introduction à l'univers Geberit à la spécialisation à l'un ou l'autre de nos systèmes : Mepla et Mapress (systèmes d'évacuation d'eaux), Pluvia (système d'évacuation des eaux de pluie)... Nous sommes aussi en mesure de réaliser des formations à la carte, en fonction des besoins de nos clients.

Combien de professionnels formez-vous chaque année ?

Céline Kolenda – En 2011, nous avons formé plus de 3 000 personnes, dont 60 % d'installateurs. Nous en formerons au moins autant en 2012, voire plus. Bien entendu, notre centre de formation est agréé. C'est à la fois un gage de professionnalisme et un moyen d'intégrer nos formations dans le cadre du DIF. Conscient de l'importance de la formation dans notre succès présent et à venir, nous n'hésitons pas à prendre en charge en plus des coûts de formation, les frais de repas et de déplacement. ■

Propos recueillis par Marianne Tournier

Optimisation de l'ECS en usine

Grâce au remplacement des préparateurs d'eau chaude sanitaire et au contrôle des débits d'eau dans les vestiaires, l'usine PSA de Charlevilles-Mézières a réussi à très largement réduire ses consommations en gaz et en eau. Pour la préparation de l'ECS, c'est une solution à condensation d'AO Smith qui a été retenue.

Les besoins en eau chaude de l'usine PSA de Charlesvilles Mézières sont importants, avec 226 douches pouvant fonctionner en simultané, notamment au moment du changement des équipes qui travaillent en 3 x 8, et 80 vasques circulaires équipées au total de 480 robinets. Ce sont ainsi 15 000 m³ d'eau consommés chaque année.

Première étape : un bilan des consommations

Il y a cinq ans, est entamée une recherche d'économies d'énergie. « Un bilan énergétique, réalisé en interne, a été demandé par la direction, explique Pascal Warzecka, technicien méthode assistance maintenance de PSA. C'est quelque chose d'assez classique pour le chauffage. Par contre, nous ne nous étions pas penchés sur la question de l'eau chaude sanitaire auparavant. J'ai trouvé intéressant de faire le bilan des consommations. De plus, ce genre d'études nous aide pour faire des demandes d'investissements ».

Premier constat, les débits des douches, de 10 L/mn en nominal, avaient dérivé et, pour certains, atteignaient 60 L/mn. T outes les douches sont donc inspectées et le débit nominal rétabli. « Les consommations d'eau potable ont diminué de 50 %, constate Pascal Warzecka, soit 22 000 euros d'économies annuelles, pour 3 300 euros d'investissement. C'est une opération simple à réaliser, d'un coût raisonnable avec un gain très intéressant ».

Deuxième étape : le remplacement des préparateurs d'ECS par des générateurs à condensation

Deuxième opération du chantier, le remplacement des préparateurs d'eau chaude san itaire. L'usine était équipée de 19 préparateurs atmosphériques avec des ballons tampon importants pour assurer la disponibilité de l'eau chaude. « En premier lieu, nous avons calculé les ratio énergétiques. En mesurant les consommations de gaz et d'eau, nous avons obtenu le coût de revient du mètre cube d'eau mitigée, hors maintenance, ce qui nous a permis par la suite d'évaluer le gain », explique Pascal Warzecka.

Deux solutions ont été étudiées avec le fournisseur AO Smith : condensation et



Des générateurs d'ECS à condensation BCF 80 d'AO Smith sont venus remplacer les anciens préparateurs atmosphériques pour alimenter les 226 douches de l'usine.

solaire. « Au vu du chiffrage du solaire, cette option n'était pas possible » , commente Pascal Warzecka. D'un point de vue financier d'abord, avec une contrainte de retour sur investissement maximum de 18 mois. Contrairement au résidentiel, des aides publiques ne permettent pas de rendre le coût de cette énergie intéressante. Des arguments techniques ont également fait préférer la condensation : les chaufferies sont trop petites pour accueillir les générateurs d'ECS solaires.

Le choix s'est donc arrêté sur des générateurs d'ECS à condensation BFC 80 d'AO Smith. Ces modèles sont équipés d'un système de brûleur modulable à prémélange et d'un ballon de 480 L, ce qui a permis de supprimer les ballons tampons des chaufferies tout en assurant un débit d'eau suffisant. Pour PSA, c'est un gain de place dans les chaufferies et l'arrêt de contraintes sanitaires liées à la légionnelle.

Des économies de plus de 50 %

Le gain attendu est largement dépassé, l'économie atteignant plus de 50 % du coût de production qui est passé de 5,87 euros/m³ à 2,155 euros/m³. « Cela s'explique par plusieurs facteurs : les précédents générateurs fonctionnaient en atmosphérique avec un

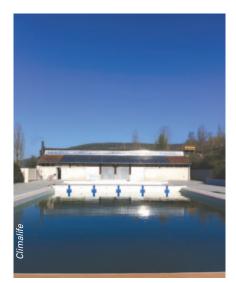
brûleur en fond de cuve. Sur ce genre d'appareils, 1 cm de tartre entraîne une perte de 10 % de rendement. V u la quantité d'eau chaude produite nécessaire dans nos vestiaires, avoir 3 à 4 cm de tartre était régulier. Nous avons calculé que 200 kg de carbonate de calcium passent chaque année dans un préparateur, » explique Pascal Warzecka. Sur le modèle BCF 80 à condensation, donc avec un rendement supérieur à un modèle atmosphérique, le brûleur se situe en partie haute : même en présence de carbonate de calcium dans la cuve, le rendement ne change pas. « Un automate sur l'appareil nous donne le nombre d'heures de fonctionnement et de cycles de démarrage/arrêt. Cela nous aide pour la maintenance, et en cas de dysfonctionnement, nous connaissons plus facilement l'origine de la panne. Nous y gagnons beaucoup en termes de maintenance ».

L'ensemble des opérations, étude préalable, installation et maintenance, sont réalisées en interne. « Tous nos agents sont agréés pour intervenir sur les réseaux gaz. J'ai également formé les électriciens à intervenir sur l'entretien courant des générateurs, sauf sur les brûleurs », conclut Pascal Warzecka.

Corinne Montculier

Chauffage solaire pour une piscine

Lors de la rénovation de sa piscine municipale, la commune de Saint-Antonin-Noble-Val a choisi de changer également de système de chauffage, pour une chaudière à granulés couplée à des capteurs solaires.



L'eau chauffée par les 65 m² de panneaux solaires est utilisée pour les douches des vestiaires, le chauffage des bâtiments et la piscine.

Ville de 1 800 habitants, Saint-Antonin-Noble-Val (Tarn-et-Garonne) dispose d'un complexe sportif de qualité composé d'une piscine découverte et d'un gymnase, ouverts aux écoliers pendant l'année scolaire, et aux habitants et touristes toute l'année.

N'étant plus aux normes, la piscine a été entièrement réhabilitée. En plus de la réfection des bassins, de la création de différents éléments, comme une pataugeoire, ou le réaménagement des vestiaires, la chaufferie a été modernisée, pour permettre un chauffage efficace tout en économisant de l'énergie.

65 m² de panneaux solaires plans

Un pré-diagnostic thermique, réalisé par Olivier Delhomme du bureau d'études CD2I, a ainsi encouragé l'installation d'un dispositif de panneaux solaires complétés par une chaudière à granulés de bois. L 'objectif est

de chauffer les locaux en hiver , d'assurer l'eau chaude sanitaire des douches de la piscine et du gymnase toute l'année, et de réchauffer l'eau de la piscine en été. La ville se trouve dans une vallée bénéficiant d'un très bon ensoleillement : 65 m² de panneaux solaires plans ont donc été installés sur la toiture du bâtiment vestiaire, soit 24 capteurs Dietrisol Pro C 250 de De Dietrich Thermique. Ce sont des capteurs solaires plan haute performance, qui peuvent être raccordés en série jusqu'à 10, et servent pour le réchauffage de l'eau, qu'elle serve pour le chauffage, l'ECS ou pour la piscine. La priorité est donnée à l'utilisation de cette énergie solaire.

Une chaudière à granulés de bois en complément

Le complément de chauffage de l'eau est assuré par une chaudière à granulés de



bois De Dietrich de 350 kW et, pour l'eau chaude sanitaire, par un préparateur semi-instantané FWS 750 avec un ballon tampon de 750 L. Deux ballons de stockage de 4 000 litres viennent compléter l'ensemble, qui est piloté par une régulation Deltasol E. L'ensemble du système a été fourni par la société De Dietrich Thermique et par le négociant Tereva de Montauban.

Les circuits, réalisés par l'entreprise locale Bourrié, sont organisés en double réseau, géré par un automate qui fournit la chaleur nécessaire selon la saison et l'ouverture de la piscine et/ou du gymnase.

Une installation « développement durable »

Pour permettre la durabilité du système, la protection contre les périodes de surchauffe et la préservation de l'environnement, c'est Greenway Solar de Climalife qui a été choisi pour être le fluide caloporteur de l'installation solaire. De Dietrich prescrit en effet ce produit depuis un an pour toutes les applications solaires collectives. 150 litres de Greenway Solar ont été nécessaires pour l'installation. Ses qualités de faible expansion à haute température

Un fluide caloporteur d'origine végétale

Destiné aux installations solaires thermiques, Greenway® Solar, à base de propanediol 1,3 et d'inhibiteurs de corrosion, est étudié pour les circuits de production d'eau chaude sanitaire comportant des capteurs solaires thermiques plans ou tubulaires sous vide (très hautes températures). Il assure une protection efficace contre le gel (jusqu'à -30° C) et contre la corrosion des métaux présents dans les différents circuits, évitant ainsi la formation de boues.

Présentant un très faible taux de dégradation à hautes températures, « quatre fois moins qu'un MPG (mono propylène glycol) traditionnel à 150° C, facteur décisif pour éviter les coûts de maintenance entraînés par l'usure prématurée et ses conséquences parfois dramatiques », précise Romain Viry, responsable marketing résidentiel et tertiaire de Climalife, il a une durée de vie plus longue dans le système, réduisant le coût de la maintenance. Il peut notamment être utilisé dans des applications remplies mais non mises en service tout de suite, comme les écoles, ce qui évite leur blocage dû à l'usure accélérée du caloporteur entraînant son goudronnage. Ce fluide se révèle aussi utile dans des systèmes surdimensionnés, où les montées en température peuvent être importantes.

Issu de matières premières d'origine végétale, il ne comporte pas de borates, composés classés toxiques.

ont permis de dimensionner le vase d'expansion au plus juste, diminuant ainsi le coût général de l'installation. Pour Alexandre Priquet, de l'entreprise Bourrié, « le fluide est très stable, nous n'avons constaté aucun défaut d'augmentation de pression dans le réseau. Hormis la qualité de ses caractéristiques techniques, le fait qu'il soit d'origine végétale est un plus pour l'ensemble de l'installation ».

Corinne Montculier





REPORTAGE AUER

Radiateur gaz naturel Auer : la rénovation facile



Les radiateurs individuels au gaz naturel MV nouvelle génération intègrent toutes les caractéristiques d'une solution chauffage simple à installer et souple d'utilisation.

Ce mode de chauffage contribue à la performance énergétique du logement dans le cadre de la nouvelle réglementation thermique.

Trop souvent laissé dans l'ombre, le radiateur indépendant gaz naturel dispose cependant d'indéniables atouts dans le cadre de la rénovation partielle ou totale d'un logement. Il s'agit d'une solution de chauffage direct "agile" dans le sens où elle s'installe facilement dans chaque pièce. L'alimentation d'un radiateur nécessite seulement une arrivée de gaz naturel et une traversée de mur type ventouse de moins de 100 mm de diamètre.

Design au choix

Auer dispose à son catalogue d'une offre relativement diversifiée de radiateurs gaz naturel basée sur le principe d'un corps de chauffe en fonte garanti 20 ans. Look plutôt moderne et discret de la série MV nouvelle génération en harmonie avec un intérieur contemporain, ou look rétro en fonte émaillée de la série RN pour les ambiances "architecte". Chacun peut donc trouver le radiateur adapté à sa décoration.

Il existe toujours une solution de chauffage gaz naturel individuel. Saviez-vous que le radiateur gaz naturel permet d'équiper les logements en rénovation, en extension, ou en construction neuve ? Pose rapide, confort, maintenance réduite et faible coût sont ses principaux atouts. Démonstration.

L'indépendance pièce par pièce

La simplicité du radiateur gaz naturel en fait une solution qui s'adapte parfaitement à une extension d'habitation sans remettre en cause les choix initialement engagés. Il présente également des atouts en cas de rénovation lourde du logement. Disposé dans chaque pièce à chauffer , il assure de façon homogène le confort des occupants en leur donnant la possibilité de gérer zone par zone la consigne de température. Le tout pour un investissement très inférieur à celui nécessaire à l'installation d'un chauffage central.

Fonctionnement sans électricité

Il devient rare aujourd'hui de trouver des solutions de chauffage, quelle que soit

l'énergie utilisée, fonctionnant sans apport d'électricité. C'est pourtant le cas des radiateurs gaz naturel individuels Auer. D'où une indépendance totale et un maintien du confort en cas de coupures d'électricité sur le réseau (en cas de tempête, de fortes neige, de gel...).

Les radiateurs rayonnants gaz naturel à régulation modulante de 0 à 100 % savent s'adapter aux faibles besoins des bâtiments à basse consommation. Ils assurent un réel silence de fonctionnement aux occupants.

Installation et maintenance facilitées

La série MV nouvelle génération se fixe au mur et nécessite un raccordement gaz naturel, ainsi qu'une évacuation des



O AIIA

Ventouse antichoc et anticorrosion. Rapidement installé, le radiateur gaz naturel nécessite de réaliser une ventouse et de raccorder l'alimentation en gaz natu rel.

Gaz naturel : énergie de demain

Parmi les solutions les plus avantageuses, le gaz naturel figure en pole position. Énergie primaire efficace, abondante et peu polluante en termes d'émissions de CO_2 , le gaz naturel conjugue des atouts décisifs. Cette énergie offre une efficacité en totale cohérence avec les exigences environnementales puisqu'elle émet 30 à 50 % de CO_2 de moins que les autres combustibles.

Énergie de choix, le gaz naturel se caractérise aussi par une panoplie d'équipements adaptés à chaque projet en maison individuelle et en immeuble collectif, dans le neuf, comme en rénovation. À ce titre, le radiateur gaz naturel simplifie l'installation, là où la chaudière classique trouve ses limites.

AUER REPORTAGE

le radiateur gaz naturel, un radiateur d'avenir pour la nouvelle réglementation thermique!

Le lancement sur le marché du radiateur gaz naturel MV nouvelle génération permet d'adapter un projet au cahier des charges des logements BBC R T2005, voire aux nouvelles dispositions de la RT2012. Suivant les modèles, ces radiateurs modulent en fonction des besoins de chauffage de 300 à 1 000 W et de 500 à 1 500 W. Gérard Carette, responsable du laboratoire et de la normalisation chez Auer: « Une approche effectuée avec le CETIAT, à l'aide d'un moteur de calcul RT2012 validé par le CSTB, nous indique qu'une installation de radiateurs gaz naturel alliée à une production d'eau chaude sanitaire solaire par exemple entre parfaitement dans le spectre des exigences. Cette combinaison est aussi performante du point de vue énergétique que le couplage d'une chaudière gaz naturel à condensation et d'un chauffe-eau solaire individuel. D'un rendement de 90 %, le radiateur gaz naturel ne supporte aucune consommation d'auxiliaire et ne fait l'objet d'aucune perte en ligne... »

fumées. Celle-ci s'effectue de façon standard par l'arrière du corps de chauffe via une ventouse horizontale de 90 mm de diamètre. En option, les fumées peuvent être dirigées vers le haut pour une évacuation verticale en cheminée, grâce à une buse optionnelle.

Le brûleur se démonte par l'avant de l'appareil. De quoi simplifier la maintenance du radiateur qui peut ainsi se loger dans les décrochements ou les angles des pièces. De faible puissance unitaire, les radiateurs gaz naturel ne sont pas soumis à l'entretien obligatoire annuel. Le nettoyage du

brûleur n'entraîne pas d'intervention sur la ligne d'arrivée du gaz naturel.

MV nouvelle génération : il prend place discrètement sur le mur

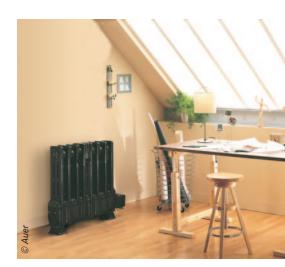
Le radiateur MV nouvelle génération est une véritable solution de chauffage au gaz naturel qui intègre un brûleur indépendant allié à un corps de chauffe en fonte. La température de consigne de la pièce est maintenue grâce à une régulation thermostatique modulante : le radiateur délivre une puissance nominale de 1 000 ou 1 500 W selon le modèle. L 'ensemble fonctionne sans électricité.

Sécurité gaz active et totale par thermocouple qui coupe l'arrivée du gaz en cas de défaillance de la veilleuse ou d'absence de flamme.

Le fonctionnement au quotidien est assuré par un allumage piézo-électrique.

RN: un look rétro

Les radiateurs gaz naturel Auer de la série RN adoptent une esthétique traditionnelle faisant la part belle à la fonte émaillée (coloris brun flammé). Posé au sol, il assure de façon indépendante le chauffage de la pièce avec une puissance nominale de 4,4, 6,7 ou 8,8 kW selon le modèle. Il diffuse la chaleur en grande partie grâce au rayonnement du corps de chauffe en fonte.

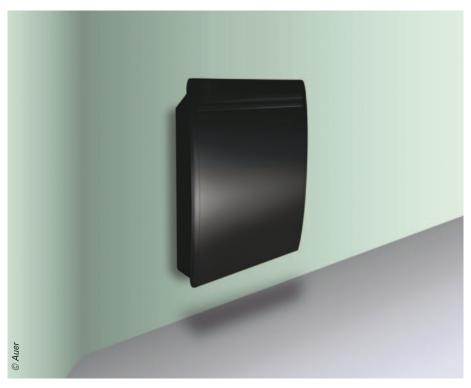


Ce radiateur s'intègre parfaitement dans un intérieur contemporain. Avec son look traditionnel, le modèle RN assure un confort inégalé grâce au rayonnement du corps en fonte émaillée.

Programmation

Les radiateurs gaz naturel peuvent être pilotés depuis un point centralisé selon deux solutions de pilotage se mariant avec une horloge de programmation. Le pilotage des radiateurs de la série RN nécessitent toutefois le recours à une source d'électricité, sans pour autant empêcher le fonctionnement des radiateurs en cas de coupure de courant. La programmation permet par exemple de gérer un niveau de température "confort" et un niveau "réduit" pour chaque zone, de même qu'une programmation hebdomadaire.

Depuis 120 ans, Auer conçoit, développe et fabrique ses produits en France. ■



Le radiateur gaz naturel se fond le plus discrètement possible dans la déco, son corps de chauffe en fonte procure un niveau de confort propre au gaz naturel.

PCMB, les fluides caloporteurs au bon rapport qualité-prix

Toujours à la recherche du meilleur rapport qualité-prix, Produits Chimiques du Mont-Blanc, ou PCMB, annonce l'arrivée d'un fluide caloporteur biosourcé. L'occasion de faire le point sur l'offre de cette TPE leader sur son marché.



Jean-Philippe Toussaint, gérant de PCMB, Produits Chimiques du Mont-Blanc

"Un fluide caloporteur doit assurer une protection antigel et anticorrosion, transporter le plus possible de calories..."

Filière Pro – PCMB est une TPE, ou très petite entreprise. Cela ne l'empêche pas d'être leader sur son marché.

Jean-Philippe Toussaint - En effet, PCMB, qui compte cinq salariés et réalise un chiffre d'affaires de 2,3 millions d'euros, traite environ 4 millions de litres de glycol chaque année pour formuler des fluides de coupe, dont nous sommes un spécialiste (nous exportons jusqu'en Chine), et des fluides caloporteurs. A vec 1,2 millions de litres de fluides caloporteurs vendus chaque année, nous sommes leader sur le marché, face à une bonne dizaine de fabricants, dont trois ou quatre sont très actifs. Notre stratégie consiste à toujours proposer le meilleur rapport qualité-prix. C'est-à-dire que nos fluides sont à la fois performants et universels, et affichent des prix raisonnables. Ils répondent à toutes les applications.

De quoi est composée votre gamme de fluides caloporteurs ?

Jean-Philippe Toussaint – Nous proposons trois fluides caloporteurs. Le Calop 30D est un fluide multi-usages prêt à l'emploi, parfait dans les petites installations de chauffage des maisons individuelles. Le MB444D est le même produit proposé sous forme concentrée : il est destiné à être dilué dans des circuits de plus grands volumes. Enfin, le MB111 est un fluide caloporteur réservé aux installations de chauffage sans production d'eau chaude sanitaire. Moins coûteux, il concerne essentiellement les installations de production de froid et la climatisation.

Vous ne proposez pas de fluide caloporteur biosourcé ?

Jean-Philippe Toussaint - Il arrive ! Après trois ans de travail et de recherche, nous avons renoncé à le formuler avec de la glycérine. Cet alcool gras, qui ressemble beaucoup au monopropylène glycol (MPG) et coûte moins cher - car c'est un sous-produit des diesters, ou biodiesels, issus de la betterave et du colza – est beaucoup trop visqueux. Résultat : il provoque une augmentation de la consommation d'électricité des circulateurs de chauffage. De plus, la glycérine « transporte » un tiers de calories de moins que le glycol traditionnel. Enfin, lorsqu'une protection antigel est nécessaire, le fluide caloporteur doit être plus concentré, ce qui le rend encore plus visqueux. Tous les fluides caloporteurs qui contiennent de la glycérine sont moins performants que ceux qui n'en contiennent pas, ou très peu (moins de 4 %). Mais ils coûtent moins cher... Nos fluides caloporteurs sont garantis sans glycérine, y compris notre futur fluide biosourcé, qui n'a pas encore de nom...

Que contient ce nouveau fluide biosourcé ?

Jean-Philippe Toussaint – Ce nouveau fluide, qui sera proposé à la vente dès le mois de septembre prochain, est formulé avec du glycol d'origine végétale, c'est-à-dire du glycol synthétisé à partir de la glycérine. La molécule obtenue est identique

et tout aussi performante que celle du glycol d'origine pétrochimique. Ce nouveau glycol végétal est encore un peu cher, mais son prix va diminuer, contrairement à celui des glycols d'origin e pétrochimique qui, lui, va continuer à grimper. Les courbes vont bientôt se croiser, et le glycol d'origine végétale sera alors compétitif. Au final, nous aurons un produit biosourcé qui, comme tous les produits que nous proposons, va concilier performance et prix.

Qu'est-ce qu'un bon fluide caloporteur?

Jean-Philippe Toussaint - Un fluide caloporteur doit assurer une protection antigel et anticorrosion, transporter le plus possible de calories, donc présenter une chaleur massique la plus élevée possible, ne pas se dégrader dans le temps et afficher une viscosité aussi faible que possible. Il doit également empêcher le développement de boues bactériennes (qualité biocide et fongicide), en particulier dans les circuits basse température, notamment les planchers chauffants, où les algues ont vite fait de proliférer. De plus, il doit présenter un haut point d'ébullition (installations solaires) et une réserve alcaline supérieure à 10 qui lui permet de résister à l'acidification. Enfin, on peut s'assurer que l'avis favorable de l'Anses (ex Afssa) qu'il affiche n'est pas périmé, puisque celui-ci doit être renouvelé tous les 5 ans.

Quels sont vos projets ?

Jean-Philippe Toussaint – Outre le lancement de notre fluide caloporteur biosourcé, nous avons entamé une démarche de management environnemental (certification Iso 14001) qui devrait s'achever en fin d'année. Ce qui n'est pas une mince affaire sur un site ICPE (Installations classées pour la Protection de l'Environnement) soumis à une législation et une réglementation particulières. ■

Propos recueillis par Marianne Tournier

Unico Twin, un multisplit sans unité extérieure



Dérivé du climatiseur monobloc Unico, Unico Twin permet d'équiper deux pièces sans unité extérieure. Christophe Castan, directeur commercial d'Olimpia Splendid France, détaille les caractéristiques de cet appareil.



Filière Pro – Quelle est l'idée de base d'Unico Twin ?

Christophe Castan - Cet appareil fonctionne sur le même principe qu'un de nos produits phare, Unico, dont la première version a été conçue il y a plus de 10 ans. C'est un climatiseur réversible sans unité extérieure destiné aux secteurs résidentiel et au petit tertiaire. L'absence d'unité extérieure est une vraie attente du marché pour des raisons esthétiques et une mise en œuvre pratique. L'installation se réalise de l'intérieur évitant toute manœuvre périlleuse à l'extérieur. Deux ouvertures d'un diamètre de 200 mm sont nécessaires pour la circulation de l'air. Notre nouveauté, Unico Twin permet de climatiser deux pièces. Il est composé d'un module Unico sur leguel on vient raccorder une unité murale intérieure, comme celle d'un split ou d'un multisplit ordinaire.

Cela veut dire que les deux unités sont branchées sur la même sortie extérieure ?

Christophe Castan – Exactement. Le module Unico T win Master est installé comme un modèle Unico classique. Le module Unico Twin Wall est alors relié vi a une liaison frigorifique. Les deux unités peuvent fonctionner indépendamment l'une de l'autre. Pour un fonctionnement simultané, elles se partagent la puissance disponible.

À quel type de bâtiment est destiné Unico Twin ?

Christophe Castan – À tous les bâtiments, anciens ou modernes, maisons, appartements, magasins ou bureaux, dont l'esthétique extérieure doit être protégée.

Quelles sont les fonctions d'Unico Twin?

Christophe Castan – Unico Twin offre cette liberté de climatiser deux zones différentes.

De par sa conception, Unico Twin ne nécessite pas d'unité extérieure et peut climatiser deux zones différentes.

C'est un appareil réversible qui va donc climatiser en été et chauffer en hiver. En intersaison, il intervient selon le niveau de confort souhaité et surtout possède une fonction de déshumidification. Cela répond à une attente de bien-être toute l'année.

Certains climatiseurs sont relativement bruyants. Qu'en est-il d'Unico Twin ?

Christophe Castan – Grâce à notre savoirfaire sur Unico, qui a évolué depuis sa sortie il y a plus de 10 ans, nous atteignons des niveaux sonores extrêmement bas : le ventilateur spécial et la conception du moteur de l'Unico T win Master réduit considérablement le bruit généré et



Christophe Castan, directeur commercial d'Olimpia Splendid France

l'Unico Twin Wall n'émet que 28 dB(A). Même la conception des ouvertures de 200 mm vers l'extérieur a été faite dans ce sens : plus petites, elles amplifieraient la vitesse de l'air et génèreraient plus de bruit. C'est toute la maîtrise technique d'Olimpia Splendid qui permet aujourd'hui d'arriver à Unico Twin.

Propos recueillis par Corinne Montculier

Une filiale française depuis janvier 2011

Olimpia Splendid, fondée en 1956 en Italie, est devenue pendant les années 90, une marque leader de la climatisation.

En janvier 2011, la filiale française est créée en raison d'une forte demande du marché et de la volonté de la société mère de se développer. Composée de dix personnes, elle est capable de fournir les produits dans les meilleurs délais grâce à son stock situé en région parisienne. Elle assure également le service commercial et après-vente spécifique au marché français en soutien aux réseaux des distributeurs professionnels. Une autre filiale commerciale existe à Madrid en 2006. Olimpia Splendid s'appuie sur deux usines de fabrication, en Italie et en Chine. Le réseau de revendeurs s'étend dans 58 pays. Chaque année, plus de 12 % du chiffre d'affaires sont consacrés à la recherche et au développement. « Le fait d'être fabricant nous permet d'impulser des systèmes, de nous adapter et de répondre rapidement à l'attente du marché » , souligne

Christophe Castan.

Côté produits, le fabricant propose des produits novateurs, comme Bi2+ Radiacool, un ventilo-radiateur avec panneau radiant extra plat de 12,6 cm, qui peut être associé à Sherpa III, une PAC aérothermique d'un niveau de prix compétitif. « Pour montrer que nous sommes sûrs de la qualité de nos produits, nous proposons pour cette P AC, avec une mise en service obligatoire, des garanties innovantes : 2 ans main-d'œuvre, 2 ans déplacements, 4 ans pièces et 5 ans compresseur », commente Christophe Castan.

filièrepro - N°20 - Juin - Juillet 2012 41

1&1 : présence web optimisée avec MyWebsite

Conçue pour les petites entreprises, l'interface MyWebsite permet de personnaliser et de maintenir à jour un site Internet sans être un pro du html. Cet outil offre la particularité d'une personnalisation spécifique selon différents métiers (1).





1&1 My Website permet entre autres de personnaliser une interface de site à choisir parmi 80 modèles.

Le savoir-faire de 1&1 s'étend de l'hébergement Web (présence sur Internet, gestion de noms de domaines, boutiques en ligne) à la gestion des données personnelles via Internet. 1&1 est aujourd'hui présent sur les marchés allemand, autrichien, anglais, français, espagnol, américain, canadien, italien, roumain et polonais. Il s'agit d'une filiale à 100 % de la société cotée en bourse United Internet AG.

1&1 MyWebsite est un outil dédié aux artisans et aux petites entreprises pour créer une présence professionnelle en ligne. Principal objectif : faciliter la tâche et permettre ainsi une mise en ligne rapide.

Trois packs disponibles

Trois packs 1&1 MyW ebsite sont désormais disponibles, avec des nouvelles fonctionnalités telles que la fonction eboutique, des actualités sectorielles, un

outil newsletter et des statistiques web avancées.

Ces trois packs MyWebsite incluent 80 modèles de mise en page pour plus de 100 secteurs d'activités, avec des textes et des images adaptées par secteur , de l'agence de voyage au vitrier.

Chaque pack 1&1 MyW ebsite inclut la dépose d'un nom de domaine, 200 comptes e-mail, l'espace web et un trafic illimité. Les nouveaux packs offrent les mêmes fonctions que celles disponibles dans la version originale de 1&1 MyWebsite. Au rang des nouveautés : un compteur de visite et un livre d'or.

« un outil dédié aux artisans et aux petites entreprises pour créer une présence professionnelle en ligne... »

Pack Confort : un service avancé

Le pack 1&1 MyW ebsite Confort intègre une bibliothèque de 12 500 images libres de droit en haute résolution afin de créer un site web plus attractif. En outre, des informations RSS, des actualités sectorielles et des prévisions météo sont directement fournies et intégrées par 1&1 dans les pages web. Ainsi, le site d'une petite entreprise peut devenir un lieu de communication où les clients, tout en visitant le site web, se tiennent informés sur les actualités spécifiques du secteur mais aussi sur les actualités générales, politiques, économiques, sportives et culturelles. Parmi les fonctionnalités de 1&1 MyWebsite Confort se trouven t également un outil de newsletter, un catalogue produits et une fonction recherche de produits, grâce à laquelle l'offre produits d'une entreprise est accessible via des filtres. Il est par ailleurs possible d'intégrer des documents pdf, doc ou ppt (tels que des brochures, une grille de tarifs, des articles...) dans les pages du site web, en permettant aux visiteurs de les consulter, de zoomer, de les télécharger ou encore les imprimer s'ils le souhaitent. Cette

fonctionnalité permet de réduire les envois par courrier ou par e-mail de tels documents aux clients.

Fonction e-boutique et statistiques pour tous

Les packs 1&1 MyW ebsite versions Confort et Premium sont dotés d'une nouvelle fonction e-boutique permettant de vendre des articles via Internet, sans logiciel spécifique ni compétence technique. Quel que soit le pack 1&1 MyWebsite, il est possible de mesurer l'efficacité du site web. L'interface indique d'où viennent les visiteurs de la page d'accueil et quels contenus ils regardent. Les analyses sont éditées sous la forme de diagramme circulaire, à bâtons ou encore sous la forme de tableau. Ces données étant mises à jour quotidiennement, les entreprises peuvent mieux mesurer leurs campagnes mar keting ou des activités telles que l'envoi de newsletters et les bannières publicitaires.

Optimisation smartphone et réseaux sociaux

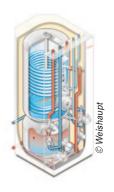
Les utilisateurs de 1&1 MyWebsite Premium bénéficient d'un service de référencement sur les moteurs de recherche. Pour cela, des experts de 1&1 inspectent le site de l'entreprise afin de s'assurer qu'il est idéalement configuré pour être référencé. Ils fournissent des conseils au cas par cas pour aider l'entreprise à améliorer sa visibilité. Il est également possible de suivre la position de son rang comparativement à la concurrence. Une fonctionnalité d'optimisation pour l'affichage sur smartphone a récemment été ajoutée aux packs Confort et Premium.

l'affichage sur smartphone a récemment été ajoutée aux packs Confort et Premium. Par ailleurs, l'interface réseaux sociaux est incluse dans tous les packs 1&1 MyWebsite. Ces deux fonctions sont désormais disponibles pour les clients existants sans frais supplémentaires. ■

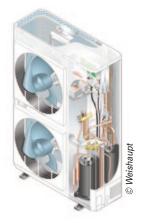
(1) Plombier, installateur en chauffage et climatisation, couvreur, électricien...

Weishaupt complète son offre thermodynamique

Cette tour compacte intègre l'ensemble des accessoires et équipements.



Avec le lancement d'une interface tampon entre pompe à chaleur et circuits hydrauliques, ainsi que d'une PAC air/eau bi-bloc, Weishaupt poursuit le développement de sa gamme thermodynamique.



L'unité extérieure de la PAC bi-bloc...



... et son unité intérieure

Les deux nouvelles offres de W eishaupt arrivent sur le marché dès le début du second semestre 2012.

Tour compacte pour PAC

L'évolution de la gamme W eishaupt introduit la tour compacte WKT, dotée d'une unité de stockage pour les besoins en ECS et d'un volume tampon pour le chauffage. Cet équipement sert d'interface entre la pompe à chaleur et les circuits de chauffage et d'ECS. « Jusqu'alors, il appartenait à l'installateur de composer l'unité de stockage et ses équipements périphériques, rappelle Nicolas Mergenthaler chef de produits chaudières et solaire. Cette mission lui demandait jusqu'à une journée de travail sur site. » Les risques d'erreurs de montage et de dysfonctionnement sont ainsi écartés.

Le système est-il facilement compatible avec un CESI? « Des piquages de départ et de retour sont prévus pour l'ajout éventuel en option d'un échangeur à plaque sur circuit primaire d'un capteur solaire thermique », précise Nicolas Mergenthaler. Un bouclage ECS peut également être ajouté. La tour compacte s'intègre avec les pompes à chaleur Weishaupt air/eau extérieur (de 6 à 17 kW), air/eau intérieur (de 9 à 12 kW), eau glycolée/eau (de 6 à 11 kW) et eau/eau (de 10 à 14 kW).

Gain de place

Optimisée par le bureau d'études et montée en usine, l'unité de stockage comprend le ballon tampon de 100 L dédié au chauffage en partie basse et un préparateur d'ECS de 300 L en partie supérieure. Les pompes de circulation sont de classe énergétique A. Une résistance électrique d'appoint pour le chauffage et l'ECS est intégrée à la tour. Pour faciliter l'accès en cas de maintenance, l'ensemble des liaisons hydrauliques et des raccordements électriques est organisé du même coté. Le raccordement de la pompe à chaleur peut se faire soit à gauche, soit à droite, d'où une grande flexibilité. L'unité de stockage recoit une isolation par mousse de polyuréthane d'une épaisseur de 6 à 13 cm. Avec un encombrement inférieur à 2 m en hauteur et de moins de 70 cm de côté, cette unité fait gagner de 2 à 3 m² de surface au sol, comparativement à une installation composée sur place.

PAC air/eau bi-bloc

Présent depuis 2007 sur le marché de la pompe à chaleur mo nobloc, Weishaupt élargit son offre à la technologie PAC bi-bloc air/eau pour le ch auffage et le rafraîchissement. Une première pour W eishaupt. Bi-bloc, ces pompes à chaleur dissocient les composants en une unité extérieure et une unité intérieure (composants hydrauliques). L'unité extérieure se compose de l'évaporateur et du compresseur. Le condenseur se trouve dans l'unité intérieure (hydraulique). Pour les modèles 7 et 1 1 kW, le COP s'affiche respectivement à 4,1 et 4,2 (7 °C ext. /

départ eau à 35 °C) et à 3,25 et 3,12 (2 °C ext. / départ eau à 35 °C). La PAC est capable de délivrer de l'eau à 45 °C par -20 °C extérieur sans résistance d'appoint.

L'unité extérieure, de par sa construction compacte, se place aisément à proximité d'un mur ou directement sur le mur p ar le biais d'une console. Le compress eur rotatif à 2 cylindres (2 étages de compression), concu spécifiquement pour les PAC, élève le niveau de température du fluide et le transfère à l'unité intérieure par le biais d'une liaison frigorifique. Ce compresseur génère un niveau de vibration relativement faible. L'unité intérieure (unité hydraulique) transfère la chaleur au circuit de chauffage ou à la préparation de l'eau chaude sanitaire. Les unités reçoivent entre elles une liaison de 20 m sans nécessité de recharger le circuit en fluide frigorigène (R410a).

Les atouts du bi-bloc

La dissociation des unités extérieure et intérieure présente les avantages suivants :

- coûts d'installation de la source de chaleur réduits :
- percement de la structure du bâtiment limité de part l'utilisation de liaisons frigorifiques de faible diamètre;
- choix du lieu d'installation très flexible grâce au faible encombrement ;
- pose murale possible par le biais de consoles.

Confort d'hiver et d'été

Avec deux niveaux de puissance de 7 et 11 kW (puissance chaud), ces pompes à chaleur assurent le chauffage et permettent de rafraîchir en été. En été, la PAC fonctionne alors par inversion de cycle et prélève la chaleur ambiante par le biais du plancher/plafond chauffant ou de ventiloconvecteurs.

De série, ces P AC aérothermiques disposent au niveau de leur unité intérieure, d'un pot de décantation, d'une ou deux résistances électriques d'appoint et de piquage de départ et de retour pour connecter un second générateur de chaleur. Un vase d'expansion de fort volume (18 L) est également intégré.

Michel Laurent

Nouvel adoucisseur Cillit Millenium

Millenium est le premier adoucisseur communicant, doté d'un afficheur déporté sans fil pour contrôler à distance le bon fonctionnement de l'adoucisseur et surveiller sa consommation d'eau journalière. Il combine deux nouvelles technologies innovantes : une résine monosphère pour une surface d'échange maximale et une régénération proportionnelle par intégration des moyennes de consommation d'eau. A la clé :



- Compact, MOINS de 60 cm de hauteur , idéal pour les espaces restreints,
- 2 x MOINS de consommation d'eau et de sel qu'un adoucisseurclassique,
- 2 remplissages de sel par an en moyenne,
- Une production d'eau adoucie et des régénérations optimisées.

Grâce à son système d'affichage en bargraphe représentant l'autonomie du bac à sel de l'adoucisseur, le contrôle du niveau de sel restant se fait en un instant et sans contraintes pour l'utilisateur. En cas de

manque de sel, un indicateur indique le besoin de chargement de sel. L'afficheur déporté permet également de suivre la consommation

d'eau du foyer (en litres). Une fonctionnalité qui encourage les attitudes responsables pour réduire sa consommation d'eau dans la maison et limiter son impact sur l'environnement.



CILLIT

MURAL MSZ-FD de Mitsubishi

C'est le confort optimal assuré grâce à ses nombreuses fonctions technologiquement avancées. Ce mural offre d'excellentes performances énergétiques tant en mode climatisation qu'en mode chauffage. Il est équipé de la dernière technologie Mitsubishi Electric HYPER HEATING, qui garantit un chauffage jusqu'à -25°C extérieur.

- Confort et économies d'énergie grâce à la fonction « I See Sensor ». Ce capteur thermique balaie la pièce sur un angle de 150°C, détecte les variations de température et les compense automatiquement pour un confort homogène dans toute la pièce.
- Neutralisation des odeurs/allergènes et purification de l'air ambiant grâce au système de filtration Duo-plasma.
- Pilotage à distance quelques heures avant d'arriver dans les lieux grâce à sa compatibilité avec la technologie KNX, référence en matière de domotique et de gestion technique des bâtiments dans le résidentiel.
- Très haute performance énergétique: Classe A/A en rafraîchissement comme en chauffage (COP en mode climatisation: 5.15 et 5.33 en mode chauffage).
 Fonctionnement ultra-silencieux: 20 dB(A) à 1 mètre.
- Régulation précise de la température de confort grâce à la télécommande infrarouge.
- 3 modèles (technologie Inverter) de puissance 2,5, 3,5 ou 5 kW
- 2 coloris : blanc et argent
- Technologie HYPER HEATING: une solution mono-split haute performance, également en chauffage (puissance constante jusqu'à -15°, chauffage garanti jusqu'à - 25° extérieur).



MITSUBISHI ELECTRIC



Je règle par :

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

Facture à réception du règlement



✓ OUI, je m'abonne à



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

adresse: professionnelle privee	filierepro N°20
Nom:	Prénom:
Société :	. Code NAF / APE LLL
Adresse:	
Code Postal:	Ville:
Téléphone :	. Fax :
e-mail:	

Chaudière hybride Hydroconfort solaire 14/20 kW, une solution simplifiée et hautement performante

Hydroconfort Solaire est un produit multiénergies, associant la technologie des chaudières à condensation Visio à un bal-Ion solaire inox exclusif.

Cette nouvelle chaudière peut gérer 3 circuits chauffage et permettre une couverture solaire jusqu'à 50 % des besoins en eau chaude avec un seul capteur.

«Je pose, je raccorde»: Hydroconfort Solaire est prête à l'emploi, avec tous les équipements spécifiques au chauffage et au solaire (le vase solaire est également intégré).

Un programme ECO, ECO+, ECO++ permet d'optimiser sa production eau chaude

solaire, de sorte que l'énergie solaire est toujours privilégiée.

Elle bénéficie de la régulation Ecoradiosystem V isio et dispose d'un double tableau de bord, l'un dédié à la chaudière, l'autre à la gestion du ballon solaire

Le + : - Facilité d'implantation : encombrement optimisé, passage des portes aisé (mm : H 1762 x L 891 x P 560)

Commercialisation: Septembre 2012



FRISQUET

Edition du catalogue Salle de Bains **2012 RICHARDSON**

384 pages, plus de 1700 produits, plus de 90 fabricants représentés, l'outil indispensable des professionnels.

A destination de son réseau de partenaires professionnels (installateurs, architectes, artisans...) et leurs clients, ce catalogue multimarques entend répondre à leurs besoins en leur proposant un outil d'accompagnement indispensable dans leurs relations avec le client particulier, porteur de projet d'aménagement.



RICHARDSON

Edité à 150 000 exemplaires, le catalogue a été envoyé au réseau de professionnels partenaires de l'enseigne mais est aussi à disposition des professionnels dans l'une des 97 agences Richardson : une version interactive est consultable sur le site www.richardson.fr

Au travers de ce nouvel outil, le groupe RICHARDSON propose une offre qualitative et quantitative de produits sélectionnés de par son expérience dans la distribution du marché du bain garantissant au professionnel des produits répondants à des critères strictes de qualités et

de services (livraison, SA V...) et garantissant à ses clients, les particuliers, une pose professionnelle pour une installation optimale dans la durée.



RICHARDSON





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.





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). 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 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

Interclima+elec et Idéo bain vont côtoyer Batimat!







Du 4 au 8 novembre 2013, sur le parc des expositions de Paris Nord Villepinte. Changement de saison et de lieu pour les salons du génie climatique, de l'électricité et de la salle de bain. A présent, le regroupe-

ment simultané sur un même parc constituera un pôle bâtiment de 3 000 exposants pour environ 400 000 visiteurs attendus.

INDEX ENTREPRISES ET ORGANISMES CITÉS

181	
AET LORIOT	
AFAQ	
AFPA	34
ALDÈS	14
ALGOREL	7. 22
ANSES	
AO SMITH	
ASSOCIATION RÉGIONALE COMPAGNO	NIS
BÂTISSEURS PROVENCE	
ATLANTIC	26/20
ALLEH DU DAIN	26/30
AU FIL DU BAIN	
AUER	
BAXI	
BLEU ROUGE	
BONNICI SARL	25
BOSCH THERMOTECHNOLOGIE	
BROSSETTE	
CARDONNEL INGENIERIE	
CARRIER	21
CÉDÉO	18
CFA	
CGED	
CHAFFOTEAUX	
CHAMBRE RÉGIONALE DE SURENDETT	EMENT
SOCIAL NORD-PAS-DE-CALAIS	10/11
CHAPPÉE	26/20
CHAUFFAGE FIOUL	20/30
CHAUFFAGE FIUUL	10/11
CIMBETON	
CLIMALIFE	36/3/
COMAP FRANCE	/
CREATON	
CSTB	
DE DIETRICH	
DEVILLE SA	33
DEVILLE THERMIQUE	
ECO ARTISAN	14
EDF	8
ETEX	6
EUROP'FLUIDES	6
FERMACELL	25
FFB	
FNAS	
FONDATION POUR	,
UN HABITAT SOLIDAIRE	
	10/11
FRÖLING	26/30
	26/30 14

GÉVELOT
GRDF
GRUNDFOS
GURTNER1
HANSGROHE
HÜPPE
IDÉAL STANDARD
JACOB DELAFON
KERAMAG DESIGN
LEDA
LEROY MERLIN
MITSUBISHI10
NEXA/VIVRALIS
ÖKOFEN 26/30
OLFA
OLIMPIA SPLENDID4
PCMB (PRODUITS CHIMIQUES DU MONT-
BLANC)
POUJOULAT
PRIMAGAZ14
PROPELLET 12
QUALIBOIS
QUALIT'ENR1:
ROTH FRANCE
SANDEN
SAUNIER DUVAL
SINIAT
SNPGB
SOLUSÉO22
SONEPAR18
SYNASAV
TALASSA 1!
TECCONTROL
TOTALGAZ
UCI
UNITED INTERNET AG42
UTC
VAILLANT
VELTA
VIESSMANN
VINCI CONSTRUCTION
WATERSLIM
WEISHAUPT
WOLF26/30

Annonceurs

AUER 1ère		
ATLANTIC CLIMATISATION 2 ^{ème} + rabat		
BOSCH 3 ^{ème}		
EDF 4 ème		
AO SMITH 45		
AUER 13		
CARRIER 23		
CHAPPÉE 11		
FRÖLING 36		
KIMO 6		
OVENTROP 29		
SAUNIER DUVAL 27		
SOLFEA 10		
SONNENKRAFT 28		
SYNASAV 31		
TESTO 37		
TOTALCAZ		

Bo nne nouvelle!

Une grande marque vous offre plus de choix

Gaz, fioul, bois, solaire, pompes à chaleur, électricité... Bosch, une gamme complète de solutions thermiques.



Bosch, une grande marque de confiance qui sait se faire remarquer.

Bosch propose une gamme de solutions thermiques dans toutes les énergies et pour tous les besoins. Vous disposez ainsi d'une offre variée alliant qualité et performance énergétique. Grâce à ces valeurs, Bosch s'engage à vos côtés pour développer votre activité et satisfaire les besoins de vos clients. **pro.bosch-climate.fr**



Des technologies pour la vie

