MAGAZINE
filière pro
GÉNIE CLIMATIQUE - SANITAIRE - AÉRAULIQUE

La parole à...
CAH : Mobiliser les collectivités territoriales

Fournisseurs d'énergie :
Vert Déshy : un producteur actif dans la filière du chauffage au granulé de bois

Négociants :
PUM Plastiques : 200 agences et de nouveaux services

Solution technique :
Réaliser un plancher chauffant

N°25 - Avril/Mai 2013
ISSN 1967-0303 - **8.00 €**

Bâtiment
Automobile
Industrie

REHAU®
Unlimited Polymer Solutions*

Solution de pose pour plancher chauffant-rafraîchissant sur système prétracé DALPLAN

DES SOLUTIONS À LA MARQUE DE QUALITÉ CERTITHERM
POUR VOS INSTALLATIONS DE CHAUFFAGE ET DE RAFRAÎCHISSEMENT PAR LE SOL

REHAU, leader sur le marché du plancher chauffant-rafraîchissant en France, bénéficie de plusieurs dizaines d'années d'expérience dans la conception efficace de systèmes de chauffage et de rafraîchissement. Cette expérience est aujourd'hui reconnue par le label CERTITHERM.

CERTITHERM, gage de qualité, garantit aux professionnels l'utilisation d'un système complet, performant, fiable et répondant aux exigences de la RT 2012.

Plus d'informations en scannant ce QR Code...

VOIR PAGE 23

Dossier - réalisation des douches de plain-pied : solutions techniques

Deux chiffres qui font toute la différence

5kW et un COP de 4,49

COMPRESS 3000 AWS 5KW :
LA NOUVELLE POMPE À CHALEUR
AÉROTHERMIQUE DE BOSCH,
POUR DES PERFORMANCES EXCEPTIONNELLES.

Enfin une pompe à chaleur qui va raccorder tout le monde. De la construction neuve à la rénovation d'un système de chauffage, la pompe à chaleur Compress 3000 AWS est disponible en plusieurs puissances, et permet de répondre à tous les besoins. Fonctionnant de façon autonome avec appoint électrique ou relève de chaudière, c'est aussi une solution thermique performante, facile à installer et idéale pour développer votre activité. **pro.bosch-climate.fr**

BOSCH
Des technologies pour la vie

*Selon les conditions fixées par Bosch Thermotechnologie, consultables sur pro.bosch-climate.fr

sommaire

Édito . . . 5

Actualités de la profession
Velta et Afriso créent Aevelia, un réseau d'installateurs pointus et innovants . . . 6
Ideal Standard étudie la salle de bains par le trou de la serrure . . . 6
Le marché des équipements climatiques en souffrance . . . 7
Trouver le bon accord robinet/lavabo . . . 8
Renouvellements à l'Afpac . . . 8
e.l.m leblanc lance son programme de fidélisation . . . 8
Testo se réorganise . . . 8
Les bouteilles de gaz en libre-service . . . 9
Nouveaux locaux pour Belimo . . . 9

La parole à...
CAH : Mobiliser les collectivités territoriales . . . 10

Fournisseurs d'énergie
Vert Déshy : un producteur actif dans la filière du chauffage au granulé de bois . . . 11

Développement durable
2Ô Innovation : le recyclage des eaux de pluie clé en main . . . 12

Fabricants
Uponor : 2013, l'année du plancher chauffant . . . 14
Fröling : un spécialiste du bois proche du terrain . . . 15
Eurofeu, une offre globale en sécurité incendie . . . 16
Presto rachète FLMG, First Labo Medical Group : une opportunité pour la filière . . . 18
Les 50 ans de Kane . . . 19
Une étude Ideal Standard dans l'intimité de la salle de bains . . . 20

Négociants
PUM Plastiques : 200 agences et de nouveaux services . . . 22

Bureaux d'études
Bastide Bondoux : approche financière critique autour de la RT2012 . . . 24

Installateurs
Emmanuel Laurentin, un homme engagé . . . 25

Solution technique
Réaliser un plancher chauffant . . . 26

Dossier
Les solutions techniques pour la réalisation des douches de plain-pied . . . 28

Réglementation
Nouveau DTU plomberie : quoi de neuf ? . . . 32
Fin 2013 : réduction du seuil de teneur en plomb dans l'eau . . . 32

Formation
Un nouveau centre Panasonic à Gennevilliers . . . 33

Chantier
Utilisation optimale du soleil pour un stade nautique . . . 34

Reportage
Chaudière gaz naturel à condensation + capteurs solaires : la combinaison gagnante . . . 36

Produits
Vu sur ISH . . . 38
Un collier de câblage Norma plus technique . . . 40
Prix compétitif pour les chaudières BioClass de Domusa . . . 41
Une dalle plane pour planchers chauffants Finimétal . . . 42
Hansgrohe met la pression dans la douche . . . 43
Nouvelle régulation pour les chaudières à granulés Hargassner . . . 44
Kimo revoit sa gamme de capteurs . . . 45

Rubrique produits :
Les nouveautés des fabricants . . . 46

Agenda et index
Index entreprises et organismes cités . . . 45

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 : Avril 2013 • **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.

GROUPE SOCODA

Réseau SOCODA

UN GROUPE **ENGAGÉ**,
UN RÉSEAU **RESPONSABLE**

ÉCOLOGIE + ÉCONOMIE = BUSINESS DURABLE

Pour leur prêter main forte, les professionnels des 7 métiers du Bâtiment et de l'Industrie savent sur qui compter… sur Réseau SOCODA naturellement !

Réseau SOCODA (CA de 2,9 milliards d'euros) regroupe **160 entreprises indépendantes mais solidaires**, plus de **650 points de vente** en France et Outremer, **9300 collaborateurs** qui accompagnent chaque jour près de **440 000 clients** professionnels (artisans, PME ou Grands Comptes).

Choisir Réseau SOCODA, c'est aussi s'appuyer sur l'offre performante de 1000 partenaires fournisseurs.

Retrouvez la liste de nos points de vente en flashant ce QRcode

Faisons rimer Economie avec Ecologie, le rentable avec le durable.

De nouveaux débouchés s'ouvrent à nous !

Avançons ensemble sur www.lamargeverte.com

SOCODA partenaire de

Maud Fontenoy Fondation
Oceans Are Humanity's Future

horizon-bleu.com

N°1 en France de la Distribution Professionnelle Indépendante pour le Bâtiment et l'Industrie

Edito

La douche à l'italienne permet d'agrandir visuellement l'espace

© D.R.

Incontestablement, la douche se porte bien – ce qui ne veut pas dire que la baignoire disparaît ! Sous le double effet de la recherche de confort et de la nécessité d'améliorer l'accessibilité dans la salle de bains, les ventes de parois de douche ont progressé de 7 % en 2011 et d'environ 5 % en 2012. En ce qui concerne les receveurs, le marché est difficile à estimer, tant les fournisseurs sont nombreux et les matériaux variés. Toutefois, la céramique et la synthèse dominent. La tendance est aux grandes dimensions, tous types de matériaux confondus. Il existe aussi des matériaux prêts à carrelés, idéalement adaptés aux solutions sur-mesure. Ce qui est sûr, c'est que les receveurs extra-plats ont le vent en poupe et, avec eux, la douche à l'italienne…

Avec la douche entièrement carrelée, la paroi disparaît dans le décor de la salle de bains, qui semble alors plus spacieuse. À défaut de pouvoir agrandir physiquement nos pièces d'eau, nous jouons sur la transparence pour les agrandir visuellement. La tendance passe par des verres clairs et par la réduction, voire la disparition des profilés : installée en angle, délimitée par un seul panneau de verre, parfois sans porte ou simplement dotée d'un volet pivotant, la cabine de douche est de moins en moins fermée.

« …la paroi disparaît dans le décor de la salle de bains, qui semble alors plus spacieuse… »

Dans les logements neufs, la loi du 11 février 2005 exige qu'au moins une salle d'eau soit équipée de façon à permettre, sans gros travaux, l'installation ultérieure d'une douche accessible. Il s'agit pour le législateur d'augmenter rapidement le parc de logements accessibles en France. Si l'idée est simple, sa réalisation est assez complexe du point de vue technique : comment et où positionner l'évacuation en attente ? Comment maintenir l'isolation phonique ?

Autant de questions auxquelles la Direction de l'habitat, de l'urbanisme et des paysages, la DHUP, tente de répondre dans deux guides récemment publiées par le CSTB et destinés à préciser les conditions de réalisation des douches de plain-pied dans les logements neufs[1].

Hubert Maitre,
secrétaire général de l'Afisb,
association française des industries de la salle de bains.

(1) téléchargeables gratuitement sur www.developpement-durable.gouv.fr/document130286

En bref

Un guide pratique dédié à la RT2012 chez Prolians

Le RT2012 ? Elle est une opportunité pour les professionnels, parce qu'elle va faire évoluer les savoir-faire, donc les entreprises. Proposé par Prolians, l'enseigne Bâtiment de Descours & Cabaud, ce guide est un condensé de ce qu'il faut savoir pour bien aborder la nouvelle réglementation thermique : les coefficients à connaître (Bbio, Cep…) et les exigences (de résultats et de moyens). Le guide fait ensuite le point sur les solutions existantes (chauffage, ECS, comptage, VMC…), aussi bien pour l'habitat que pour le tertiaire. Enfin, la rubrique « Comment ça marche » détaille les nouvelles solutions techniques que la RT2012 est en train de faire émerger, notamment la chaudière hybride, le chauffe-eau thermodynamique, le poêle à granulés, etc. Disponible dans les points de vente Prolians spécialisés dans les gammes destinées aux plombiers, chauffagistes, spécialistes des ENR, climaticiens, exploitants… ou téléchargeable sur Internet.

Velta et Afriso créent Aevelia, un réseau d'installateurs pointus et innovants

Sur le logo du réseau, les marques Velta et Afriso s'effacent au profit des « partenaires experts »

Afriso (accessoires de chauffage et appareils de mesure) et Velta (planchers et murs chauffants rafraîchissants), deux filiales du groupe familial Velta (100 millions d'euros de chiffres d'affaires, 1 000 personnes), se sont unies pour lancer en France un réseau de partenaires experts en chauffage sanitaire. Baptisé Aevelia, ce réseau a été imaginé après la consultation d'un panel d'installateurs et de distributeurs. Il a un objectif précis : soutenir les installateurs dans leur démarche commerciale, contrer ceux qui s'approvisionnent en GSB ou vendent des produits low-cost, résister face aux commerciaux agressifs, aux vendeurs de produits financiers, etc. Aider les installateurs à vendre pour gagner des parts de marché et assurer aux deux fabricants un chiffre d'affaires multiplié par deux d'ici 5 ans (soit environ 30 millions d'euros). Un objectif ambitieux.

On l'aura compris, Aevelia n'est pas un club pourvoyeur de cadeaux, mais un réseau de professionnels innovants, motivés, sensibles à l'esprit d'équipe et souhaitant progresser, tant du point de vue commercial que technique. À ces futurs experts, Aevelia offrira des formations aux techniques de vente aux particuliers, des documentations commerciales, des panneaux de chantier, des soutiens techniques, des solutions de financements, des procédures de recouvrement en cas d'impayés, des aides administratives (dossiers de formation, établissement des devis et des commandes), l'accès à des forums d'échanges d'expériences et d'outils, l'accès à un centre d'appels téléphoniques (réponses écrites), des certificats d'économies d'énergie, un site Aevelia destiné au grand public… On en passe.

Installateur, vous souhaitez intégrer le réseau, officiellement lancé le 2 avril ? Vous serez interrogé sur vos motivations et votre distributeur, qui a un droit de véto, le sera aussi. Si l'adhésion est gratuite, un stage de deux jours est un passage obligé, ainsi que la signature d'un contrat (engagement sur le chiffre d'affaires annuel) et d'une charte de bonne conduite (réalisation rapide des devis, respect des délais, informations du consommateur, garantie décennale, contrôle chantier…). Velta et Afriso misent sur une centaine d'adhérents en fin d'année et 3 000 à fin 2016. ■

Ideal Standard étudie la salle de bains par le trou de la serrure

www.idealstandard.fr

En février dernier, Ideal Standard a scruté, via des capteurs fournissant une représentation en 3D du corps humain, le comportement de 90 Européens (6 pays) dans leur salle de bains, étude enrichie par un questionnaire auprès de 4 000 personnes. Résultats ? Les baignoires sous-utilisées et les bidets délaissés (du moins en France), mais, surtout, il y a une vraie incompatibilité entre les modes d'utilisation de la salle de bains et leur agencement. On ne s'étonnera donc pas que nombre d'entre nous la rêvent mieux conçue, avant de l'imaginer plus spacieuse. L'étude laisse également apparaître que la salle de bains se révèle multiple, à l'image de ses utilisateurs : refuge pour des parents fatigués, lieu de partage pour jeunes colocataires l'utilisant à l'unisson, buanderie, dressing, aire de jeux pour les enfants… Sachez encore que les Français sont les plus grands amateurs de bains (50 % de ceux qui en disposent l'utilisent au moins une fois par jour), 35 % des foyers français ne disposent pas de toilettes dans la salle de bains, tandis que 95 % des Italiens ont un bidet, les femmes consacrent en moyenne 1 min 13 de plus à leur toilette que les hommes, qui dure 25 min 59 chaque matin… Des données qu'Ideal Standard n'a pas fini d'exploiter, et qui l'aideront à développer les salles de bains de demain. *(voir interview page 20)* ■

Le marché des équipements climatiques en souffrance

www.uniclima.fr

Si la contrainte réglementaire fait parfois progresser les marchés, il arrive aussi qu'elle les casse. C'est ce qui se passe, par exemple, avec la RT2012 et les pompes à chaleur (pac) sol/eau et sol/sol, qui ne sont toujours pas référencées dans le moteur de calcul. Résultats : des ventes en baisse de 17 % (6 450 unités). Dévoilant les chiffres d'Uniclima pour 2012, **Pierre-Louis François**, président du syndicat, laisse exploser sa colère face à un tel gâchis, car la survie de plusieurs fabricants en dépend. Tout en se réjouissant que ce problème n'en soit plus un pour les Pac double service, désormais prises en compte par les fameux moteurs de calcul. C'est important étant donné l'état du marché des pompes à chaleur, encore en baisse de 4,6 % l'année dernière : -16 % pour les pac air/air (81 350 multisplits réversibles) et -4,6 % pour les modèles air/eau (52 800 unités). Seul le chauffe-eau thermodynamique, boosté par le crédit d'impôt, s'en sort avec des ventes en progression de 29 % (34 900 pièces).

Le marché du solaire thermique est lui aussi sérieusement affaibli : en chute libre dans la construction individuelle (-14 % pour les Cesi et -19 % pour les SSC), il progresse dans le collectif, l'un rattrapant tout juste l'autre : globalement, les ventes de capteurs stagnent à 250 000 m² environ. Toutefois, l'inquiétude est de mise : les moteurs de calcul de la RT 2012 permettent de « faire » du BBC gaz sans ECS solaire collective, ce qui n'était pas le cas avant.

Les (petites) bonnes nouvelles concernent notamment les chaudières, dont le marché progresse de 1 % (595 000 unités) grâce à la condensation gaz (+11,9 %). Le fioul, essentiellement destiné à la rénovation désormais, régresse, que ce soit sur la condensation (-13,7 %) ou le haut rendement (-7 % : 60 000 unités). Notons la hausse des ventes de chaudières collectives qui, grâce aux constructions BBC, concernent aujourd'hui un tiers des logements construits, contre 1 sur 10 auparavant. Poussées par la crise économique, les ventes de brûleurs à air soufflé gaz et fioul augmentent également de 2,3 % (62 200 pièces). Côté radiateurs, c'est le beau fixe : le marché est en hausse de 11,7 %, tiré par les radiateurs panneaux (+12 %) et par les sèche-serviettes (environ 7 %). ■

En bref

Panasonic affiche des ambitions élevées

15 nouveaux collaborateurs, 1500 installateurs fédérés au sein de son Pro Club, un chiffre d'affaires en progression de 30 % : fort de ses très bons résultats depuis deux années consécutives, Panasonic Chauffage et Climatisation affiche l'ambition d'intégrer le Top 3 des constructeurs de chauffage et de climatisation en 2014.

En bref

Changement de logo pour Comap

COMAP
SOLUTIONS FOR EFFICIENCY

Plus contemporain et plus équilibré : le logo de Comap vient d'évoluer pour exprimer la solidité du groupe, la précision et la rigueur techniques de la marque. Le « A » de Comap, signe historique de la marque, apporte par sa forme courbe et sa couleur chaude la proximité et l'ouverture, chères à l'entreprise. Cette nouvelle identité symbolise Comap d'aujourd'hui, et s'accompagne d'une signature simple et directe : « Solutions for efficiency ».
Créé en 1949, Comap a rejoint le groupe Aalberts Industries en 2006 et se positionne comme un concepteur et fabricant d'envergure internationale proposant l'intégralité des solutions de l'interface générateur-émetteur thermique.

Un accord entre le Cetiat et Bureau Veritas sur les CET

Dans le cadre de la marque NF Electricité Performance relative aux chauffe-eaux thermodynamiques, LCIE Bureau Veritas et le Cetiat viennent de signer un accord de partenariat. Les essais de performances seront réalisés par le Cetiat tandis que les essais de sécurité et la certification du produit seront pris en charge par LCIE Bureau Veritas. L'ambition de cette nouvelle collaboration est d'offrir des services mieux adaptés aux demandes des fabricants de chauffe-eau thermodynamiques en renforçant les capacités d'essais, répondant plus rapidement aux évolutions technologiques et en optimisant les délais de mise sur le marché.

Trouver le bon accord robinet/lavabo

Tout le monde a un jour été confronté au problème du jet d'eau qui gicle sur les vêtements, dû à un mauvais accord entre le robinet et le lavabo. Pour éviter au client final ce problème, Hansgrohe a testé dans des conditions proches de la réalité des combinaisons entre ses mitigeurs et les lavabos des principaux fabricants (Burgbad, Duravit, Ideal Standard, Keramag, Laufen, Roca, Villeroy et Boch). Les résultats sont visibles sous forme de fiches téléchargeables sur le site d'Hansgrohe (rubrique Conception, Quel mitigeur s'accorde avec quel lavabo ?). Ces fiches sont accompagnées d'un configurateur Comfortzone en ligne montrant une sélection de combinaisons qui ont passé le test précédent avec succès et présentent une harmonie esthétique. ■

Renouvellements à l'Afpac

C'est le temps du changement pour l'Afpac avec un nouveau président et un nouveau site internet.
Thierry Nille succède à David Bonnet à la tête de l'association française des pompes à chaleur. Directeur marketing de De Dietrich Thermique, directeur général d'Oertli Thermique et directeur général de Thermatis Technologies - Sofath, il a 24 ans d'expérience dans le génie climatique et énergétique. Sa nomination s'inscrit dans la volonté de mettre en œuvre le feuille de route 2013 de l'AFPAC, en amplifiant sa communication, tout en adaptant la structure à l'évolution de son environnement.
En parallèle, L'Afpac renouvelle son site internet, initialement destiné aux professionnels et qui s'ouvre au grand public pour aider les particuliers à s'orienter dans leurs projets. L'adresse est inchangée : www.afpac.org. ■

e.l.m leblanc lance son programme de fidélisation

© e.l.m leblanc

Le fabricant complète son partenariat avec les installateurs avec Club Avantages, un programme de fidélisation avec de nouveaux services et une boutique en ligne. Les membres du club peuvent cumuler des « flammes » en fonction de leurs réalisations, qui donneront accès à des avantages, supports de promotion et outils professionnels pour valoriser l'entreprise et booster l'activité (panneaux de chantiers, signalétique véhicule, kits mailings, vêtements professionnels, etc.) ainsi qu'une vaste boutique (dernières tendances high-tech, bricolage, électroménager, etc.). Un site internet est dédié à ce club, avec un espace personnel pour chaque adhérent qui peut y déclarer ses installations, consulter l'historique de ses installations, les mouvements de son compte et bénéficier de ses avantages. ■

Testo se réorganise

© Testo

Suite au départ à la retraite de Charles Leniger, gérant, et à l'installation du binôme Sylvie Mallard - Christophe Heil à la co-gérance, Testo France s'organise de façon à être encore plus près de ses clients, distributeurs et fournisseurs. Directrice des ventes, Sylvie Mallard est à la tête de trois « sales unit » : le bâtiment, l'industrie/pharmacie et l'alimentaire. Christophe Heil, directeur marketing, a organisé son service autour de trois divisions : gaz et particules, thermographie, produits portables et systèmes.
L'ensemble s'appuie sur une force de vente composée de spécialistes maîtrisant l'animation commerciale et la technique des produits.
L'entité autonome Testo Industrial Services propose aux utilisateurs une gestion complète de tous les parcs d'appareils de mesure nécessitant un étalonnage. ■

Les bouteilles de gaz en libre-service

© Totalgaz

Il est désormais possible d'aller remplacer une bouteille de gaz vide un dimanche soir, quand tout est fermé. Totalgaz commence en effet à déployer des distributeurs automatiques de bouteilles de gaz dans des grandes et moyennes surfaces alimentaires. Après une période de tests sur six sites, une soixantaine de distributeurs seront mis en place au cours du premier semestre 2013. À terme, Totalgaz prévoit d'équiper également d'autres réseaux, comme les stations-services et les distributeurs traditionnels multimarques.
L'installation se compose de deux parties : une borne automate de commande où le client achète sa bouteille avec une carte bancaire et les présentoirs de stockage, reliés entre eux par un système de commande sans fil. Le système, autonome et opérationnel 24h/24, offre un suivi en temps réel des ventes et des stocks disponibles. ■

Nouveaux locaux pour Belimo

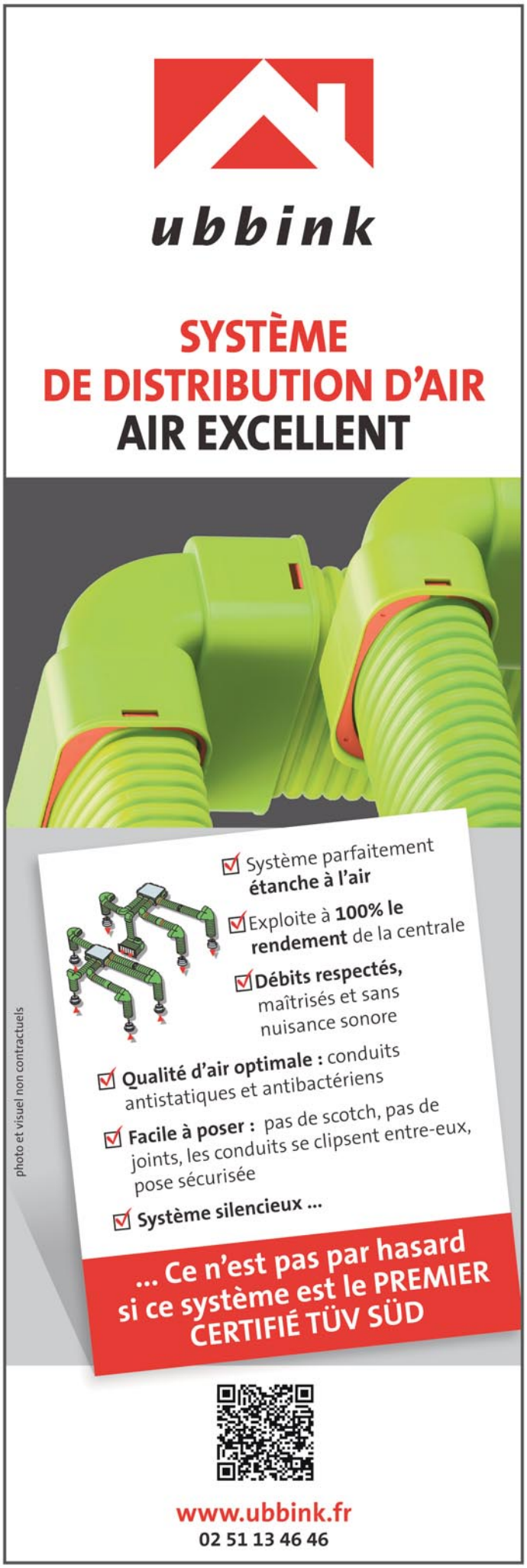
Le groupe suisse Belimo, concepteur, fabricant et distributeur de servomoteurs et de vannes pour le chauffage, la ventilation et la climatisation, vient d'inaugurer un show-room parisien pour présenter plus aisément ses produits dans leurs applications. Ce nouvel espace, facilement accessible, est également destiné à l'accueil des participants aux modules de formation.
En parallèle, Belimo France renforce sa force de vente avec l'arrivée d'un nouveau commercial sur la région Île-de-France. Cette année, le fabricant lance une nouvelle vanne QCV compacte, étanche et sobre pour les terminaux de climatisation. ■

En bref

Chiffres

- ***32 %*** *des Français se chauffent à l'électrique, 29 % au gaz, 25 % au fioul, 10 % au bois et 4 % avec une autre énergie.*
- ***25 %*** *des particuliers ont un chauffage d'appoint qui, dans plus de deux tiers des cas, utilise le bois.*
- ***20°C*** *- C'est la température réglée par 38 % des particuliers, contre 19°C pour 21 % et 21°C pour 21 % ; 10 % règlent à 22°C et le reste se répartit sur les autres températures. Diminuer la température de 1°C permet d'économiser 7 % de la facture de chauffage.*

(Chiffres issus d'une étude réalisée par quelleenergie.fr auprès de 234 152 personnes en 2012)



Mobiliser les collectivités territoriales

Dans cette suite de l'étude réalisée par le Club de l'Amélioration de l'Habitat, dont nous avons donné les premiers résultats dans le numéro précédent, sont examinées les motivations et les attentes des collectivités territoriales de grande taille autour de la rénovation énergétique des logements du secteur privé.

Est-ce que la taille d'une collectivité peut influencer ses attentes par rapport à la rénovation énergétique des logements privés et de l'aide spécifique aux ménages à revenu modeste ? La réponse est oui. Pour les petites collectivités de moins de 5 000 habitants, c'est avant tout un sujet d'ordre national et non de niveau local alors qu'il en est autrement pour les collectivités ayant une taille suffisante pour se doter de leurs propres dispositifs d'action. C'est ce qui ressort de la deuxième partie de l'étude menée par le Club de l'Amélioration de l'Habitat, dont les premiers résultats avaient été présentés dans le n°24 de Filière Pro. Souvent organisées en communautés de communes, ces collectivités de plus de 5 000 habitants possèdent alors une réelle volonté d'agir pour stimuler la rénovation thermique sur le territoire en réponse à des enjeux économiques (dynamisation de l'emploi local), sociaux (lutte et prévention de la précarité énergétique) et environnementaux.

Toutefois, la mise en place de programmes opérationnels reste délicate pour de multiples raisons. Tout d'abord, l'interface est parfois peu fluide entre les différents services (service habitat, service énergie-climat, services sociaux). Il y a aussi une méconnaissance des spécificités du marché de l'amélioration de l'habitat privé, de sa structuration, de ses acteurs et des problématiques techniques et qualitatives posées par la rénovation thermique. Ce point nécessite un fort besoin d'acculturation et d'échanges au sein des collectivités.

« Il y a aussi une méconnaissance des spécificités du marché de l'amélioration de l'habitat privé... »

Des freins identifiés, des pistes de solutions trouvées

Cette étude permet d'identifier trois freins majeurs à la mise en place de programmes de rénovation énergétique : en premier lieu, le financement car si les aides sont très nombreuses, elles ne sont pas forcément connues et sont souvent compliquées à mettre en œuvre, notamment celle en faveur des ménages démunis. Le comportement d'achat et de passage à l'acte constitue le second frein, le coût de l'énergie n'étant pas assez important pour permettre d'amortir l'ensemble des investissements en rénovation énergétique. Et enfin l'inadaptation de la filière, avec une offre globale qui ne répond pas forcément aux attentes et des donneurs d'ordre qui ne savent pas toujours quoi mettre en œuvre pour répondre aux besoins de rénovation.

Pour lever ces freins, plusieurs orientations et solutions d'actions se dessinent pour favoriser la rénovation énergétique diffuse de proximité : mise en place d'un « guichet unique », d'un plan de communication et d'un système d'incitation local, accompagnement des ménages avec l'implication des banques, l'engagement des entreprises et des maîtres d'œuvre et enfin transformation de l'utilisateur en ambassadeur.

Continuer l'action déjà entreprise

En conclusion, cette étude, dont les résultats détaillés seront publiés prochainement par le CAH, vient conforter la nécessité de soutenir l'action engagée dans le cadre du débat national sur la transition énergétique (DNTE) allant dans le sens d'une régionalisation de la politique de l'efficacité énergétique et conduisant à une mobilisation active des collectivités territoriales et des acteurs économiques locaux.

Dans cette perspective, le CAH souhaite poursuivre sa mission de sensibilisation et de stimulation du marché de l'amélioration de l'habitat déjà menée dans le cadre de son programme « Énergissime ».

« Pour lever ces freins, plusieurs orientations et solutions d'actions se dessinent pour favoriser la rénovation énergétique diffuse de proximité : ...»

Des outils opérationnels pourront ainsi être élaborés et personnalisés à l'identité des collectivités territoriales selon les attentes exprimées par leur marché et en réponse aux objectifs suivants :

- apporter une information fiable et à jour ;
- présenter des exemples de rénovations réussies ;
- fournir un outil de choix des bouquets de travaux efficaces ;
- apporter un récapitulatif détaillé des aides disponibles et particulièrement celles en faveur de la précarité énergétique ;
- proposer une solution d'auto-évaluation des travaux et retours sur investissement et un programme d'accompagnement dans la conduite des travaux ;
- aider au choix des entreprises bénéficiant des signes de qualité ;
- proposer une solution de financement ;
- assurer la bonne exécution et la performance énergétique des travaux.

Dans les semaines et mois à venir, des cas concrets de collaboration partenariale et des retours d'expérience pourront ainsi être présentés tels que l'expérience menée avec le Parc Naturel Régional du Massif des Bauges (Rhône-Alpes), les sites pilotes du projet stratégique européen Marie en Paca (Pays de Digne-les-Bains et Agglomération de Fréjus-Saint Raphaël) et le plan stratégique d'économie circulaire et de transition énergétique de Lambesc dans la Communauté du Pays d'Aix. ■

Corinne Montculier

Vert Déshy : un producteur actif dans la filière du chauffage au granulé de bois

Rencontre avec Christophe de Saint-Cyr, à la fois directeur du producteur de granulés Vert Déshy et vice-président du SNPGB, qui est le syndicat national des producteurs de granulés de bois, pour faire le point sur cette filière du chauffage aux granulés de bois, en train d'émerger.

Filière Pro – Que représente le granulé de bois en France ?

Christophe de Saint-Cyr – La production nationale de granulés, qui progresse d'année en année, s'est établie en 2012 aux alentours de 600 000 tonnes. C'est douze fois plus qu'en 2005, où elle était de 50 000 tonnes. Sachant qu'une tonne de granulés représente 5 000 kWh, nous produisons localement 3 000 millions de kWh, qui permettent de répondre à l'ensemble des besoins actuels, avec une répartition géographique équilibrée, sachant que le granulé est fabriqué et livré sur une même zone. Chaque année, nous avons un surplus de production, compris entre 50 000 à 100 000 tonnes, qui sont exportées, essentiellement vers l'Italie. À proximité de la Belgique et de l'Allemagne, il existe un peu d'import mais, globalement, le déséquilibre de la balance commerciale ne nous doit rien ! Les industriels de la filière, c'est-à-dire les fabricants de générateurs de chaleur et les producteurs de granulés de bois, collaborent pour anticiper les besoins et ajuster la production, en évitant tout déphasage. Ainsi, nous prévoyons cette année une production en augmentation de 160 000 à 180 000 tonnes. Anticiper ainsi nous permet d'assurer un bon approvisionnement et un prix stable : en moyenne 5,38 à 5,85 centimes par kWh, selon que l'on achète le granulé en vrac ou en sac. Le prix du granulé de bois peut désormais être consulté sur la base de données Pegase du ministère de l'écologie, du développement durable et de l'énergie, où il est indiqué mois par mois, comme n'importe quelle énergie.

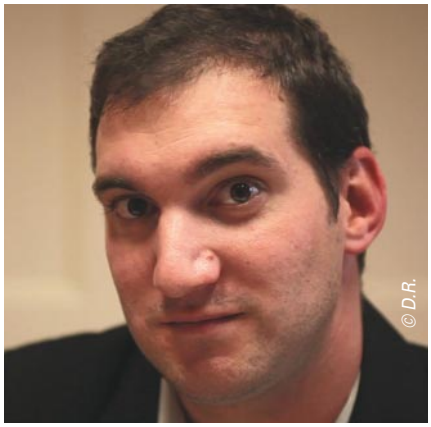
Où vont ces 60 0000 tonnes de granulés produites en France chaque année ? Dans quels types de chaufferie ?

Christophe de Saint-Cyr – La totalité de la production française de granulés est constituée de granulés de qualité Premium, donc destinés à alimenter des chaudières et des chaufferies domestiques, et pas des centrales thermiques qui, elles, brûlent des granulés de moindre qualité. Selon Propellet, association qui regroupe les professionnels de toute la filière – distributeurs, installateurs, fabricants de matériels, producteurs de granulés – 85 % de la production française est certifiée, soit DIN Plus, qui est le premier label apparu, soit NF, arrivé un peu plus tard. En France, on vend actuellement 5 000 chaudières et 45 000 poêles à granulés chaque année. Une étude réalisée par l'ADEME et Propellet indique que, d'ici 2020, il devrait se vendre 130 000 poêles à granulés. Il est vrai que de plus en plus de collectivités locales – mairie, école… – passent au granulé. C'est aussi le cas dans l'industrie et le tertiaire. Le granulé est devenu financièrement intéressant. De plus, par rapport au bois, il émet peu de particules et nécessite un volume de stockage nettement inférieur, puisqu'une tonne de granulés est équivalente à quatre stères de bois.

> « Une étude réalisée par l'ADEME et Propellet indique que, d'ici 2020, il devrait se vendre 130 000 poêles à granulés… »

Depuis combien de temps Vert Déshy produit du granulé de bois ?

Christophe de Saint-Cyr – Vert Déshy, qui compte 10 salariés et réalise un chiffre d'affaires annuel de 5 millions d'euros, fabrique du granulé de bois depuis 2006. En 2008, notre granulé a été le premier à obtenir la certification DIN Plus en France. Auparavant, nous fabriquions des granulés de luzerne destinés à l'alimentation du bétail. C'est le même processus de fabrication. Seule la matière première – de la sciure de bois – change, ainsi que quelques détails importants du procédé de production. Situés à 35 km de Lyon, nous nous approvisionnons en matière première dans l'Ain, où sont installées plusieurs grosses scieries. Nous nous approvisionnons dans un rayon de 100 km autour de l'usine, jamais plus. De même, nous ne livrons, via le distributeur Rhône-Alpes Granulés que nous avons racheté en 2010, que dans la région. Actuellement, notre production est de 27 000 tonnes annuelles, fabriquées en 3/8 sur cinq jours. Il nous reste donc une bonne réserve de capacité de production. La difficulté, dans ce métier, c'est l'extrême saisonnalité de l'achat, qui oblige à stocker de grosses quantités de produit : deux à quatre mois selon les usines. Malgré les offres avantageuses que nous faisons en pré-saison, les achats restent concentrés sur l'hiver. Il nous faut stocker, sous des hangars, dans de grands silos. Nous essayons d'inciter les revendeurs à stocker également, mais ce n'est pas facile… ■



Christophe de Saint-Cyr,
directeur du producteur de granulés Vert Déshy et vice-président du SNPGB, syndicat national des producteurs de granulés de bois.

> « Anticiper ainsi nous permet d'assurer un bon approvisionnement et un prix stable : en moyenne 5,38 à 5,85 centimes par kWh, selon que l'on achète le granulé en vrac ou en sac. »

Propos recueillis par Marianne Tournier

2Ô Innovation : le recyclage des eaux de pluie clé en main

2Ô Innovation aborde le développement durable par la récupération et la gestion des eaux de pluie, aussi bien dans l'industrie, qu'au service des bâtiments tertiaires ou domestiques. Rencontre avec Cédric Fontaine, fondateur et dirigeant de cette jeune PME rennaise.

© D.R.

Cédric Fontaine,
fondateur et dirigeant
de 2Ô Innovation.

« Notre savoir-faire : la vision globale de la gestion de l'eau sur une parcelle. »

Filière Pro – Quelle est l'origine de 2Ô Innovation ?

Cédric Fontaine – L'aventure a commencé en 2005, avec la création d'Inovaren. Objectif : proposer la récupération des eaux de pluie au service des collectivités et des industriels. Nous avions alors mis sur pied une structure de bureau d'études, d'achat / revente de matériels et d'équipements, avec un suivi jusqu'à la mise en service.

Dès 2008, l'intérêt porté par nos clients sur ce sujet nous a poussés à créer 2Ô Innovation, avec l'objectif initial de devenir spécialiste du recyclage des eaux industrielles. Dès lors, nous avons commencé à faire fabriquer nos modules. 2011 marque la fusion des deux structures et la conception en interne de nos propres offres de solutions clé en main sous la forme de skids, à partir de composants standard du marché.

Quelle est votre offre ?

Cédric Fontaine – En juin 2012, nous avons lancé une gamme industrielle de modules de gestion des eaux à partir d'une base technique standard ensuite adaptée aux besoins spécifiques du client. Pour le stockage d'eau de grande capacité, nous faisons fabriquer sur cahier des charges, des cuves à enterrer pour des volumes unitaires jusqu'à 150 m³ et des stockages aériens souples jusqu'à 1 000 m³ unitaires. Pour cette gamme proposée en direct, nous réalisons systématiquement les études techniques.

Plus récemment, nous avons mis au point une gamme dédiée aux petits bâtiments collectifs et aux applications domestiques individuelles. Notre savoir-faire : la vision globale de la gestion de l'eau sur une parcelle.

Quels sont vos atouts ?

Cédric Fontaine – La plus importante de nos particularités, demeure la fourniture de systèmes complets clé en main : cuve, module de surpression, automatismes, pré-filtration et filtration fine. Nous sommes les seuls à proposer cela. Les modules de filtration, tout comme les modules de surpression sont conçus en interne. Nous assurons aussi en interne, avant toute livraison, le test des systèmes de surpression. 2Ô Innovation va jusqu'à la mise en service, après installation par une entreprise.

Autre aspect important : les solutions sont toutes réalisées à partir de composants standards du marché. C'est un atout pour nos clients, notamment lorsqu'ils envisagent la maintenance ou le remplacement de pièces. Sur ce point, nous sommes totalement transparents !

2013 marque le début d'une action commerciale structurée que nous poursuivrons en 2014. Nous sommes actuellement sur le point d'être référencés auprès de majors de l'installation.

Vous avez une connaissance approfondie de la réglementation…

Cédric Fontaine – Oui, et nous cherchons le plus souvent possible à entrer en contact avec l'utilisateur pour mieux l'en informer. Car dans la pratique, nous constatons que cette réglementation sur la récupération des eaux de pluie est encore très peu appliquée en France.

« …la récupération des eaux de pluie est encore très peu appliquée… »

Livrés complets, nos produits répondent à la norme de façon intrinsèque. Cela fait la différence avec un assemblage de composants que l'installateur réalisera sans savoir précisément s'il est en phase avec les textes. Dans ce dernier cas, c'est l'installateur qui s'engage sur le respect de la norme. D'où un risque pour lui.

Comment abordez-vous la distribution ?

Cédric Fontaine – Pour notre offre à destination d'applications domestiques et dans le petit collectif, nous avons la volonté d'entrer dans les réseaux de distribution professionnelle. Nous espérons accélérer la démarche de référencement d'ici la fin 2013. À cela, nous souhaitons ajouter la création d'un réseau d'installateurs formés à nos produits.

L'offre de solutions clé en main et respectant les textes officiels en matière de récupération des eaux de pluie permet à des distributeurs spécialisés, par exemple dans le négoce de cuves, de répondre globalement à la demande de leurs clients. Cet avantage se vérifie aussi pour les distributeurs spécialisés en modules de surpression et en plomberie. Notre offre globale rapproche les métiers de la plomberie et des travaux publics.

Quelles sont vos perspectives de développement ?

Cédric Fontaine – Cela dépend évidemment des accords passés avec des partenaires distributeurs. Notre objectif est cependant d'élargir l'équipe de 7 à 15 personnes, dont 6 pour le service technique, d'ici fin 2015. Pour l'instant nous venons d'embaucher Rodolphe Meskari, en charge de déployer notre présence dans la distribution professionnelle et d'assurer des missions de prescription. D'autres recrutements sont ouverts ! ■

Propos recueillis par Michel Laurent

1892-2012 - 120 ans d'innovations

Auer
www.auer.fr

Xiros

LA RÉVOLUTION DU CHAUFFE-EAU !

LE SEUL CHAUFFE-EAU THERMODYNAMIQUE **MURAL**, À VENTOUSE CONCENTRIQUE

Pour l'HABITAT INDIVIDUEL ou COLLECTIF

Technologie protégée 6 BREVETS EXCLUSIF !

ÉCONOMIQUE
Jusqu'à **70%** d'économie d'énergie

UNIQUE
Ventouse concentrique orientable à **360°**

PRATIQUE
COMPACT et **MURAL** il s'installe en lieu et place d'un chauffe-eau électrique classique

450 L* d'Eau Chaude Sanitaire par jour pour seulement **250 W** de puissance électrique

*Air à 15°C / Eau Chaude Sanitaire à 40°C / Puissance électrique moyenne

FONCTIONNEMENT SUR **L'AIR AMBIANT NON CHAUFFÉ** ET SUR **L'AIR EXTÉRIEUR** JUSQU'À -7°C.

Existe aussi en **Xiros** EAU

Les renseignements et photos figurants dans ce document ne sont pas contractuels. AUER se réserve le droit de modifier les caractéristiques de tous les appareils sans préavis. Réf. B5000118 - SEPTEMBRE 2012

APPAREILS CONÇUS, DÉVELOPPÉS ET FABRIQUÉS DANS NOS USINES **EN FRANCE**

Uponor : 2013, l'année du plancher chauffant

Le spécialiste du multicouches a démarré l'année 2013 avec la ferme volonté de développer ses ventes de plancher chauffant sur le marché français. Recrutement de nouveaux collaborateurs en charge de la prescription et nouveaux stocks logistiques : tout est prêt ! Explications de Sébastien Ultaro, directeur général.

© J-L. Mege / Uponor

Sébastien Ultaro,
directeur général d'Uponor

Filière Pro – Pouvez-vous définir Uponor ?
Sébastien Ultaro – Groupe finlandais bientôt centenaire, Uponor est présent dans l'hexagone depuis le rachat de Polytherm, fin des années 80, spécialiste français du plancher chauffant. Aujourd'hui, notre force tient dans le fait d'être spécialiste des tubes multicouches, des tubes plastiques PEX, des tubes pré-isolés et aussi des applications en plancher chauffant.
Uponor est présent dans une centaine de pays, avec 30 filiales, notamment en Europe et aux États-Unis et 11 sites de production. Nous sommes principalement présents dans les pays où le coût de la main-d'œuvre est élevé. Car notre stratégie de recherche et développement est tournée vers l'innovation dans le but de réduire les temps de mise en œuvre des installations. Notre objectif est d'apporter un maximum de valeur ajoutée au travers de notre offre.

Comment se place Uponor en distribution ?
Sébastien Ultaro – Leader du tube multicouches, et d'ailleurs à l'origine du concept, Uponor est bien connu de la distribution. Nous travaillons avec la plupart des grandes enseignes, mais aussi avec des comptoirs indépendants au sein du groupement Algorel.

Où en êtes-vous sur le marché français du plancher chauffant ?
Sébastien Ultaro – En France, nous détenons aujourd'hui 40 % d'un marché de 60 M€ dans le domaine des tubes multicouches. J'avoue que nous nous sommes concentrés sur ce secteur au dépend du développement de notre offre de plancher chauffant. Nous estimons à ce titre détenir 1 % du marché du plancher chauffant estimé à 100 M€. Pourtant, nous sommes leader de cette technique de chauffage dans certains pays !

Quelle est alors votre stratégie de déploiement ?
Sébastien Ultaro – Dès cette année, nous mettons l'accent sur le plancher chauffant en France. Uponor est à ce titre en phase ascendante sur le marché. Pour cela, nous nous appuyons sur nos partenaires distributeurs et sur le Club Uponor créé il y a plus de 10 ans. Ce club est composé d'installateurs référents. Par ailleurs, début 2013, nous avons remanié notre stock et notre logistique de Saint-Quentin Fallavier en Isère grâce à un nouveau bâtiment de 7 000 m², contre 5 000 m² jusqu'alors exploités. Uponor s'engage ainsi à livrer en 48 heures, voire 72 heures partout en France.

Comment s'organise Uponor sur le terrain ?
Sébastien Ultaro – Sous l'autorité de 4 responsables commercial régionaux, la force de vente se compose de 12 responsables de secteur en charge de visiter les points de vente et les installateurs. En parallèle, toujours par région, 4 chefs de projets viennent d'être embauchés début 2013 pour travailler aux cotés de la prescription. Les responsables régionaux sont ainsi déchargés de cette mission et pourront plus encore se concentrer sur les développements commerciaux.

Disposez-vous d'une cellule technique interne ?
Sébastien Ultaro – Oui, il s'agit de notre bureau d'études composé de 3 personnes, avec prochainement un responsable du service qui aura en charge le dimensionnement et le suivi de notre concept de dalle active. La qualité du suivi de ces dossiers est importante car il s'agit en général de projets de longue haleine.

Avez-vous prévu d'autres actions particulières en 2013 ?
Sébastien Ultaro – Les raccords RTM (Ring Tension Memory) font effectivement l'objet cette année d'une importante campagne marketing. Cette offre de raccordement sous outillage complète bien notre gamme.

Quelles sont vos perspectives de croissance à moyen terme ?
Sébastien Ultaro – En 2006, Uponor a réalisé en France un chiffre d'affaires de 11 M€. Grâce au développement de notre offre multicouches, nous sommes passés à 28 M€ en 2012. Avec notre nouvelle gamme de produits, et éventuellement dans la perspective d'acquérir une société spécialisée dans le plancher chauffant, nous avons la capacité à atteindre un périmètre de 50 M€ à l'horizon 2016 !

Uponor a récemment intégré le Cochebat[1]. Comment y êtes-vous impliqués ?
Sébastien Ultaro – Notre entrée au Cochebat remonte à septembre 2012. Nous y avons créé à cette occasion, une commission « Multicouches » dont nous assurons depuis lors la présidence. ■

Propos recueillis par Michel Laurent

(1) Groupement d'industriels, syndicat national des fabricants de composants et de systèmes intégrés de chauffage, rafraîchissement et sanitaires.

Fröling : un spécialiste du bois proche du terrain

Spécialiste de la biomasse, l'Autrichien Fröling, installé en France depuis sept ans, a choisi la distribution sanitaire chauffage pour commercialiser ses produits. À l'heure où l'énergie bois suscite un grand intérêt, le point avec Christian Baldauff, directeur de la filiale.

Filière Pro – Pouvez-vous nous présenter Fröling ?

Christian Baldauff – Créée en 1961, Fröling est une entreprise familiale autrichienne spécialiste du chauffage au bois : bois bûches, granulés de bois, bois déchiqueté. Nous proposons des solutions complètes, comprenant le stockage du combustible, l'alimentation de la chaudière, la production de chaleur, le stockage de chaleur (accumulateur, solaire ou non, à stratification) et d'eau chaude sanitaire, la régulation. Leader sur le marché européen, nous employons aujourd'hui six cents personnes et disposons de trois usines, dont deux sont installées en Autriche et une en Allemagne. 70 % de notre production sont exportés, dans toute l'Europe, mais aussi au Canada, aux États-Unis, en Russie, etc.

Comment êtes-vous organisés en France ?

Christian Baldauff – La filiale française a été ouverte en 2006. Elle compte vingt-cinq collaborateurs, dont treize commerciaux qui assurent un maillage serré du territoire, un responsable de la prescription et cinq techniciens. Ces derniers constituent notre équipe d'assistance client à laquelle viennent s'ajouter nos vingt-cinq stations techniques pour réaliser les mises en service, réglages et maintenance des installations. Ces techniciens assurent également l'animation de nos huit centres de formation, ouverts en partenariat avec des CFA ou des négociants, qui ont pour vocation de former nos clients à nos produits, mais qui préparent également ceux qui le souhaitent à la qualification Quali'bois. Nous vendons nos produits par l'intermédiaire du négoce sanitaire chauffage exclusivement.

Qu'est-ce qui vous différencie des autres fabricants de générateurs de chaleur au bois ?

Christian Baldauff – Nous sommes l'un des rares spécialistes du chauffage au bois en Europe. Si l'on dénombre en France au moins quinze marques actives sur le marché de la biomasse, seules trois ou quatre sont des spécialistes, pour lesquels la biomasse n'est pas un complément de gamme ou une opportunité, mais un métier. 100 % de notre énergie sont consacrés à l'amélioration des performances de nos produits, que ce soit du point de vue de l'installation que de l'utilisation. Si le bois est une ressource abondante et bon marché, il n'en reste pas moins concerné par l'efficacité énergétique. C'est pourquoi notre département de recherche et développement, qui compte plus de vingt personnes, travaille en permanence à l'amélioration des rendements, de la combustion, du décendrage, de la régulation… C'est ainsi que nous défendons notre position sur le marché, qui est très concurrentiel à l'heure actuelle.

Quelles nouveautés avez-vous présentées au salon Flam'Expo de Lyon en février dernier ?

Christian Baldauff – Nous venons de revisiter nos chaudières à granulés, qui bénéficient ainsi de nos dernières innovations, et de lancer la P1 Pellet, une chaudière à granulés de 7 à 10 kW de puissance. Particulièrement compacte, puisqu'elle n'occupe que 0,38 m² au sol et pèse moins de 180 kg, cette chaudière est adaptée aux maisons RT2012 : elle consomme très peu d'électricité, nécessite un minimum d'entretien (grand tiroir à cendres), offre un rendement maximal (technologie WOS) et dispose d'un ventilateur de tirage silencieux, à vitesse régulée et contrôlée. Nous avons également élargi notre programme de vente : désormais, nous proposons des générateurs de chaleur dont les puissances s'échelonnent de 8 kW jusqu'à 1 000 kW, au lieu de 150 kW hier. Plus précisément, nos chaudières à bûches affichent des puissances jusqu'à 60 kW, contre 110 kW pour les chaudières à granulés, 150 kW pour les générateurs mixtes (granulés et bois déchiqueté) et 1 000 kW pour les générateurs à bois déchiqueté. Ainsi, nous couvrons les besoins de chaleur des particuliers comme des industriels. Enfin, nous offrons désormais la possibilité à nos clients finaux ou installateurs, en déclarant leur chaudière sur notre site Internet, de suivre et de contrôler leur fonctionnement à distance, d'effectuer des baisses ou des remontées de température, de la reprogrammer en cas d'absence, etc. ■

« …notre département de recherche et développement, qui compte plus de vingt personnes, travaille en permanence à l'amélioration des rendements,… »

© Fröling

Christian Baldauff
directeur de la filiale française, Fröling Sarl.

« 70 % de notre production sont exportés, dans toute l'Europe, mais aussi au Canada, aux États-Unis, en Russie, etc. »

Propos recueillis par Marianne Tournier

www.froeling.com/fr/

Eurofeu, une offre globale en sécurité incendie

© Eurofeu

Créé en 1972, Eurofeu était une société de négoce en matériel d'incendie devenue aujourd'hui un groupe spécialisé dans la fabrication, la vente, l'installation et la maintenance de tout ce qui touche à la sécurité incendie, comme l'explique Michel Lahouati, président fondateur d'Eurofeu.

© Eurofeu

Michel Lahouati,
président fondateur d'Eurofeu

Pouvez-vous nous présenter Eurofeu ?

Michel Lahouati – Eurofeu est un groupe dont le cœur de métier est la sécurité incendie pour les bâtiments industriels et tertiaires et les lieux de vie. Nous fabriquons 500 000 extincteurs par an et nous vérifions deux millions d'organes de sécurité. Pour cela, nous avons deux sites de production : une unité principale à Senonches (28) et une unité d'emboutissage à côté de Moulins (03). Et surtout nous nous appuyons sur des technico-commerciaux et des techniciens qui font la maintenance des appareils de sécurité. Depuis 40 ans que l'entreprise existe, nous nous sommes développés de manière organique sur un marché porteur, mais aussi par des rachats, en prenant à chaque fois le temps d'intégrer les sociétés dans le groupe.

Sur quels marchés intervenez-vous ?

Michel Lahouati – Nous couvrons toute la France et une partie de l'Afrique. Nous commençons aussi à aller vers l'Europe du Nord : la Belgique avec une filiale, l'Allemagne via des partenariats avec des distributeurs qui font aussi de la maintenance. Nous regardons également du côté de la Grande-Bretagne, la Suède et la Norvège.

Un arrêté est paru récemment suite au décret du 10/01/11 sur l'obligation d'installation de détecteurs de fumée dans les habitations. Est-ce que ces appareils font partie de votre offre ?

Michel Lahouati – Bien sûr, même si ce n'est pas notre premier métier. Nous avons d'ailleurs équipé des établissements tels que les Crous avec ces appareils. Attention, le décret va avoir un effet incitatif pour l'équipement des habitations, mais cela risque de faire comme pour les gilets fluo dans les voitures : il y aura une précipitation des particuliers pour s'équiper fin 2014, début 2015, quand l'obligation entrera en vigueur, puis ça se calmera et le marché reviendra à un rythme plus normal. Il y aura d'ailleurs beaucoup de compétiteurs sur ce marché grand public. ■

Propos recueillis par Corinne Montculier

Un extincteur qui régénère la nature

« Bioversal est le seul extincteur comprenant un additif biodégradant et biodégradable, explique Michel Lahouati. *Nous sommes partis d'un produit dépolluant, le Bioversal, qui existait déjà, que nous avons fait évoluer pour le transformer en produit extincteur. Il a fallu trouver les bonnes formulations et l'adapter à nos appareils. Bioversal est entièrement d'origine végétale, sans aucun CFC, dont nous avons l'exclusivité sur la moitié de l'Europe ».*

De fait, le taux d'élimination de l'additif de Bioversal est de 98 % sous 12 jours. Ce produit extincteur va donc permettre d'éteindre des feux sans polluer derrière : il va même permettre la régénération naturelle du milieu contaminé et le rétablissement de l'équilibre biologique grâce à des agents stimulants et un activateur végétal qui créent les meilleures conditions de vie possibles pour les micro-organismes présents. Cet extincteur est proposé en version 3 litres pour les particuliers et 6 et 9 litres pour les professionnels. Il a reçu le prix de l'innovation Preventica en 2011 et Expo Protection en 2012.

Trois missions principales

Avec un effectif de près de 1 000 personnes, dont une majorité de commerciaux et techniciens, et plus de 30 agences réparties sur toute la France, Eurofeu est un groupe d'ampleur nationale.

Le groupe Eurofeu assure trois missions principales :

- *le devoir de conseil et d'audit, selon les normes et règles en vigueur. Le volet formation est d'ailleurs très important, avec des exercices pratiques de manipulation d'extincteurs ainsi que des formations à l'évacuation ;*
- *une offre de produits et services complète : extincteurs de 1 à 50 kg (poudre, eau, CO_2) mais aussi RIA (robinets d'incendie armés, plans et signalisation, matériel de lutte incendie, matériel de secours, BAES (blocs autonomes d'éclairage de sécurité), désenfumage, détection incendie, protection électronique, portes coupe-feu et colonnes sèches, réseaux hydrauliques, etc. ;*
- *l'installation et la maintenance de plus de deux millions d'organes de sécurité (extincteurs, RIA, BAES, désenfumage).*

La condensation sol gaz

AVEC CHAPPEE TOUT LE CHAUFFAGE

KLISTA HTE CONDENSATION

Solution moderne et compétitive qui répond à toutes les exigences

- Condensation gaz
- Chauffage et eau chaude sanitaire
- Puissance de 4 à 24 kW
- Modulation de 16 à 100%
- Préparateur ECS d'une capacité de 100 litres en acier émaillé
- Débit ECS de 180 l en 10 mn
- Dimension ultra-compacte H 1408 X L 600 X P 723
- Large choix d'accessoires de régulation filaires et sans fil
- Kit de raccordement en option

COMPATIBLE BBC — solution RT 2012 — ÉLIGIBLE Au crédit d'impôt*

* Sous réserve de la Loi de Finances en vigueur

ODIA HTE CONDENSATION

Innovation et modularité pour une solution sur mesure

- Condensation gaz
- 9 solutions de chauffage avec ou sans eau chaude sanitaire
- 2 gammes de puissances : 2,4 à 24 kW et 3,2 à 32 kW
- Modulation de 10 à 100%
- 3 types de préparateurs ECS : 100 litres vertical à stratification, 160 litres vertical à serpentin ou 160 litres horizontal à serpentin
- Débit ECS >240 litres en 10 mn suivant modèle
- 2 types d'implantation : colonne ou accolée
- Contrôle permanent de la combustion par le "GAC" (Gaz Adaptive Control)
- Boitier de commandes déportable filaire ou sans fil
- Kit de raccordement en option

COMPATIBLE BBC — solution RT 2012 — ÉLIGIBLE Au crédit d'impôt*

* Sous réserve de la Loi de Finances en vigueur

GAC GAZ ADAPTIVE CONTROL — Contrôle permanent de la combustion et gestion de la vanne gaz pour un rendement optimal

Odia Solar HTE est également disponible proposant 8 solutions de chauffage avec eau chaude sanitaire solaire

VOTRE SITE INTERNET FAIT PEAU NEUVE

Redécouvrez **www.chappee.com**, site internet au nouveau visage.

CONNECTEZ-VOUS SUR WWW.CHAPPEE.COM

Presto rachète FLMG, First Labo Medical Group : une opportunité pour la filière

En rachetant FLMG, fabricant de robinetterie hospitalière et de robinetterie, bacs et évacuations de laboratoire, Presto renforce ses positions sur cette niche à fort potentiel. Frédéric di Maggio, président du groupe Presto, nous explique en quoi cette acquisition est une opportunité pour les deux entreprises, mais aussi pour la filière.

Filière Pro – Qui est FLMG ou First Labo Medical Group ?

Frédéric di Maggio – À l'origine de FLMG, qui est une référence dans le monde sanitaire médical français, il y a Piel, marque française de robinetterie de laboratoire et de collectivité reprise à American Standard en 1999 par l'un de ses directeurs. Celui-ci crée alors la société Piel First Labo puis, après le rachat de la marque Serap, la holding First Labo Medical Group, autrement dit FLMG. Aujourd'hui, l'entreprise dispose de trois marques correspondant à ses trois gammes de produits : Sanifirst pour la robinetterie hospitalière ; First Labo pour la robinetterie de laboratoire ; Saniserap pour les évacuations, bacs, siphons, raccords et tuyauteries de laboratoire. Installée à Pont-Pontouvre, dans la périphérie d'Angoulême, FLMG compte 40 collaborateurs et a vu son chiffre d'affaires progresser de 20 % l'année dernière. À ses clients finaux, que sont les hôpitaux, maisons de retraite, Ehpad, universités, laboratoires…, elle est maintenant la seule en France à proposer une offre globale, grâce à l'association des différentes gammes du groupe Presto : solutions pour les chambres et l'hébergement, pour les plateaux techniques, les laboratoires de préparation, les sanitaires des parties communes et les cuisines professionnelles de type cantine.

En collaboration avec Staubli, spécialiste des raccords rapides, FLMG a lancé en 2001, la première gamme de robinetteries entièrement décliptables.

Que représente l'acquisition de First Labo Medical Group pour Presto ?

Frédéric di Maggio – Presto est une société française 100 % familiale et indépendante, qui fabrique depuis 1927 des robinetteries et accessoires pour les sanitaires de collectivités. Presto a toujours progressé au travers d'une croissance organique, ou croissance interne, liée à la conquête de nouveaux clients et à l'ouverture de nouveaux bureaux de représentation ou filiales dans le monde. En rachetant FLMG, Presto réalise pour la première fois une opération de croissance externe, et élargit à la fois son marché et son savoir-faire. En effet, beaucoup de synergies sont possibles avec FLMG, qui nous ressemble beaucoup, que ce soit du point de vue de la qualité de ses produits, de son savoir-faire ou de ses capacités créatives. FLMG est un fabricant très connu par ses clients finaux. C'est aussi un fabricant innovant qui a lancé en 2001, par exemple, la première gamme de robinetteries entièrement décliptables et, un peu plus tard, une gamme de cuves et dalles céramiques en partenariat avec Porcher.

Qu'est-ce qui va changer pour FLMG ? Et pour la filière ?

Frédéric di Maggio – FLMG intègrera le groupe Presto tout en gardant son identité et ses marques. Nous conservons également le site de production de Gond-Pontouvre. Mais le plus important pour FLMG se situe au niveau commercial, puisque nous allons appliquer la même stratégie que celle de Presto, c'est-à-dire que les produits, qui passaient par une distribution directe, vont désormais s'ouvrir à la distribution professionnelle sanitaire-chauffage. FLMG va rapidement bénéficier des 2 000 comptes ou agences qui revendent les produits Presto. Ceci va accentuer sa renommée et lui permettre d'élargir ses marchés. Pour la distribution, c'est également un plus, parce qu'elle ne sera plus contrainte d'acheter à la contremarque, mais pourra bénéficier de gammes complètes, conçues pour répondre à chaque typologie de marché et de clients.

De plus, nous allons installer FLMG dans les Dom Tom et à l'international, étant donné que nous sommes présents dans plus de 80 pays, sur tous les continents.

Frédéric Di Maggio,
président du groupe Presto.

Et comment se porte le groupe Presto ?

Frédéric di Maggio – Cette acquisition est une preuve, s'il en fallait une, que le groupe Presto est en pleine croissance… Nous demeurons la référence en matière de robinetterie temporisée et de collectivité. Certes, nous sommes installés sur une niche de marché, mais nous réalisons une bonne part du chiffre d'affaires de cette niche. De plus, nous évoluons, ainsi que FLMG, sur des marchés à fort potentiel qui, du fait du vieillissement de la population et de l'évolution de la réglementation, sont destinés à croître. Le groupe Presto a d'autres acquisitions en projet, qui pourraient bien aboutir cette année ou, au plus tard, en début d'année prochaine. ■

Propos recueillis par Marianne Tournier

Les 50 ans de Kane

Le fabricant d'analyseurs de combustion britannique fête cette année ses 50 ans d'existence. Pour l'occasion, Alain Danel, directeur commercial de Kane France, fait le point sur la société et nous présente la promotion du cinquantenaire valable sur toute l'année 2013 sur les analyseurs de combustion.

Filière Pro – Pouvez-vous nous dresser un rapide portrait de la société Kane ?

Alain Danel – C'est une société familiale britannique créée en 1969, qui fabrique des appareils de mesure. Familiale encore aujourd'hui, elle réalise 11 millions de livres de chiffre d'affaires. Trois dates importantes : 1981, avec la fabrication du premier analyseur de combustion électronique qui représente aujourd'hui 90 % de nos ventes ; 2000, avec la création de la filiale française ; et 2009 avec le rachat de la société allemande Brigon, une figure dans le monde des appareils d'analyse de combustion. Ce qui nous a permis de nous implanter sur le marché germanique et d'avoir à notre catalogue des appareils agréés par le Tüv, organisme de certification allemand connu pour sa rigueur et son exigence. Aujourd'hui, tous les produits Kane sont agréés par le Tüv, ce qui est un gage d'excellence en termes de qualité et de fiabilité.

Comment fêtez-vous ce cinquantenaire ?

Alain Danel – Plutôt que de faire un événement marquant ponctuel, nous avons préféré agir vers nos clients avec une offre promotionnelle exceptionnelle sur nos produits phare qui s'étend sur toute l'année 2013. Le prix d'un ensemble complet est aux alentours de 1 300 à 1 400 €. Avec la promotion, certains produits seront proposés à moins de 1 000 €, ce qui les rend très attractifs pour les installateurs qui souhaitent s'équiper ou changer leur matériel.

Quels sont les appareils concernés ?

Alain Danel – Avec cette promotion, nous voulons mettre en avant le Kane 453, qui rejoint ainsi en prix le Kane 504, un appareil très bien positionné mais techniquement moins sophistiqué, que nous avions mis sur le marché pour attirer une clientèle nouvelle avec peu de besoins. L'objectif a été atteint puisque 70 % des acheteurs du Kane 504 n'auraient pas acheté d'analyseur s'ils n'avaient pas trouvé d'appareil à ce prix. Aujourd'hui, nous inversons la tendance et nous voulons amener nos clients à se tourner vers des appareils plus high tech : avec la promotion, l'écart entre le Kane 504 et le Kane 453 se resserre et nous voulons ainsi permettre à nos clients de découvrir les possibilités d'un appareil haut de gamme à prix raisonnable.

Cela fait déjà quatre mois que la promotion a débuté. Quel accueil a-t-elle reçu ?

Alain Danel – Nous avons dans un premier temps énormément communiqué auprès de nos distributeurs, avec un accueil très favorable. Il faut dire que nous avons de très bons partenariats avec eux. Maintenant, nous passons à un autre stade de communication, et nous faisons connaître la promotion du cinquantenaire directement auprès des installateurs, avec un travail de terrain important, des mailings et e-mailings, des actions téléphoniques, tout en maintenant les ventes via nos partenaires. Interclima, qui se tient en avance cette année, ce qui nous arrange particulièrement, va nous permettre de finir l'année en beauté.

Comment se porte le marché de l'analyseur de combustion en France ?

Alain Danel – C'est un marché qui a évolué et qui continue d'évoluer. Il y a quelques années, les professionnels qui s'équipaient n'hésitaient pas à prendre un appareil de gamme supérieure à ce dont ils avaient besoin, alors qu'aujourd'hui, ils achètent le strict minimum. Après une hausse en 2009, grâce à l'entrée en vigueur de l'obligation de vérification des chaudières, le marché est revenu au niveau des années précédentes. La réglementation n'a pas eu d'effet moteur de longue durée.

© Kane

Alain Danel,
directeur commercial de Kane France

Quelles réponses apportez-vous à ce marché ?

Alain Danel – Aujourd'hui, nos clients limitent les investissements et font attention aux coûts. Nous nous sommes adaptés, avec succès, grâce aux cellules de nos appareils qui sont garanties 5 ans. L'investissement est donc plus intéressant si on prend en compte l'entretien sur la durée. Ce message sur le coût global et la durée de vie de l'analyseur est bien compris par les installateurs et les sociétés de maintenance. ■

Propos recueillis par Corinne Montculier

© Kane

Avec la promotion mise en place pour les 50 ans de la société, le Kane 453, un appareil high tech, rejoint en prix le modèle Kane 504 qui avait été mis sur le marché comme produit d'appel.

Une étude Ideal Standard dans l'intimité de la salle de bains

À l'occasion d'ISH, Ideal Standard a révélé les premiers résultats d'une enquête inédite sur l'utilisation de la salle de bains en Europe. Véronique Ollivier, nouvelle directrice générale d'Ideal Standard France, nous en explique les détails.

© Ideal Standard

Véronique Ollivier,
directrice générale
d'Ideal Standard France

Filière Pro – En quoi a consisté l'étude faite par Ideal Standard et pourquoi l'avoir faite ?

Véronique Ollivier – Nous sommes dans un métier où il y a peu, voire pas d'études sur le comportement des utilisateurs. C'est pourquoi Ideal Standard a lancé une série d'enquêtes afin de mieux connaître les utilisations de la salle de bains et pouvoir proposer les produits les plus adaptés. La première étude portait sur les usages de la salle de bains et il en ressortait qu'elle est devenue la pièce importante de la maison car c'est le dernier endroit où l'on peut encore s'isoler. La deuxième étude, dont nous avons publié les premiers résultats à ISH, a servi à mesurer l'activité, les déplacements, les fréquences de passage des utilisateurs dans la salle de bains. Pour cela, des capteurs ont été positionnés dans les salles de bains de plusieurs maisons et appartements dans différents pays d'Europe, avec un large panel d'utilisateurs : des personnes vivant seules, des couples sans enfant et des familles avec enfants. Nous avons voulu étudier au plus près la vie de chacun pour en mesurer les spécificités.

Justement, y a-t-il des particularités qui ressortent ?

Véronique Ollivier – Sur certains points, il y a des différences d'un pays à l'autre : en France, les WC sont plutôt séparés alors que partout ailleurs, ils sont intégrés dans la salle de bains. Ce que nous avons découvert, c'est que les machines à laver le linge sont souvent installées dans cette pièce, ce qui signifie un fort besoin d'intégration auquel les fabricants n'apportent pas de réponse pour le moment. L'intégration de l'électroménager est normale dans une cuisine, c'est une démarche dont nous devrions nous inspirer. Nous avons aussi mesuré un grand besoin de rangements. Dans certaines salles de bains, les utilisateurs ne se servent pas des rangements car ils sont mal conçus. Nous avons donc lancé Connect Space, notre gamme de rangements astucieux. Et nous nous sommes rendu compte que nous n'aidons pas l'utilisateur à bien ranger ses affaires. Toujours en prenant exemple sur la cuisine, et notamment les réfrigérateurs qui comportent des logotypes indiquant où placer les aliments, nous pourrions aider l'utilisateur en lui montrant par des logotypes où placer ses affaires. Le rangement des médicaments est également un sujet sur lequel nous pouvons nous pencher.

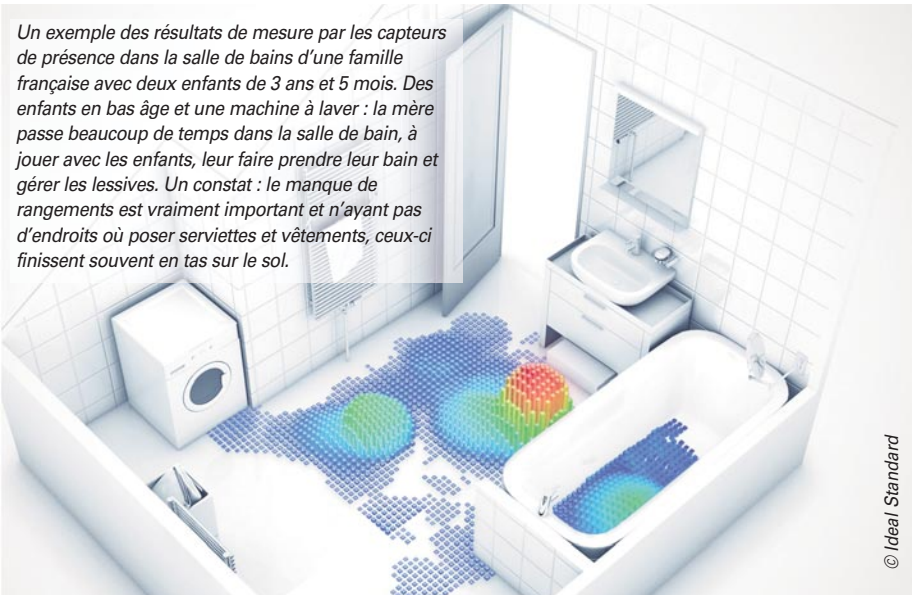
Et sur les points particuliers concernant l'utilisation de la douche ou de la baignoire ?

Véronique Ollivier – Dans les familles avec enfants, les baignoires sont très utilisées pour prendre des bains. Mais souvent, elles sont utilisées comme des douches. Parfois, elles sont présentes surtout dans un but de valorisation du bien immobilier. Grâce à cette étude, Ideal Standard a réaménagé l'implantation de la salle de bains pour y intégrer douche et baignoire.

Quelles vont être les conséquences ?

Véronique Ollivier – Nous commençons déjà à travailler sur le sujet avec des designers. Les nouvelles contraintes que nous leur imposons les poussent à innover, à chercher de nouveaux concepts.
Clairement, ce type d'étude peut nous permettre de mettre au point des innovations que nous ne pouvions pas imaginer auparavant. Cela va se traduire pour Ideal Standard par des lancements de gamme dès 2014 afin de continuer à être la marque adaptée au quotidien de ses clients quelle que soit la taille de la salle de bains, et nous n'en sommes qu'au début. ■

Propos recueillis par Corinne Montculier


© Ideal Standard

Un exemple des résultats de mesure par les capteurs de présence dans la salle de bains d'une famille française avec deux enfants de 3 ans et 5 mois. Des enfants en bas âge et une machine à laver : la mère passe beaucoup de temps dans la salle de bain, à jouer avec les enfants, leur faire prendre leur bain et gérer les lessives. Un constat : le manque de rangements est vraiment important et n'ayant pas d'endroits où poser serviettes et vêtements, ceux-ci finissent souvent en tas sur le sol.

DÉCOUVREZ LE NOUVEAU SITE

www.chaffoteaux.fr

UNE INFORMATION COMPLÈTE EN UN CLIC !

Convivial, dynamique et simple d'accès, le nouveau site Internet de Chaffoteaux contient une mine d'informations. Découvrez l'espace dédié aux professionnels avec un accès simplifié vers :

> la docuthèque et l'e-catalogue
> le site de commande des pièces de rechange
> le site d'inscription aux formations

* Tirage au sort parmi toutes les inscriptions entre le 06/03/2013 et le 30/05/2013.
Règlement du jeu disponible sur : www.chaffoteaux.fr

Chaffoteaux RCS 399 161 413

Inscrivez-vous vite à votre nouvel espace PROS et participez au grand tirage au sort* !

www.chaffoteaux.fr

Chaffoteaux

PUM Plastiques : 200 agences et de nouveaux services

Alors que s'ouvre la 200e agence PUM Plastiques, le spécialiste de la distribution des canalisations plastiques poursuit sa démarche de progrès en matière de déploiement et de services. Explications de Vincent Linchet, directeur général.

© PUM Plastiques

Vincent Linchet,
directeur général, PUM Plastiques

« Cette organisation permet de répondre aux attentes de nos trois grandes familles de clients :… »

Filière Pro – Comment s'organise votre présence dans l'hexagone ?

Vincent Linchet – Le déploiement de notre réseau constitue un axe stratégique. En 5 ans, PUM Plastiques est passé d'environ 150 à 200 points de vente, pour couvrir quasiment toutes les villes de plus de 50 000 habitants. À ce stade, nous ajustons aujourd'hui plus finement le maillage de nos agences. PUM Plastiques s'appuie sur 3 formats de points de vente adaptés à chaque potentiel local. Tout d'abord 127 agences sont gérées par une équipe de plus de 10 personnes avec 2 500 références produits disponibles en stock. Ensuite, 36 dépôts mettent à disposition des professionnels 2 000 références produits. Enfin, 37 points de vente satellites délivrent 1 500 références produits. Avec 2 500 références en stock, sur un total de 16 000 références catalogue, nous couvrons 98 % des besoins. Cette organisation permet de répondre aux attentes de nos trois grandes familles de clients : les spécialistes des travaux publics nationaux et régionaux, les maçons et les plombiers.

Peut-on réellement parler de maillage des points de vente ?

Vincent Linchet – Oui, car depuis mi-2012, chaque comptoir peut en cas de besoin bénéficier du stock et des moyens de livraisons présents sur d'autres points de vente. La mise au point pendant près de 3 ans d'un nouvel outil informatique permet aujourd'hui de travailler en réseau. Il faut également savoir qu'un client est toujours rattaché à son point de vente habituel, même s'il traite un chantier éloigné pouvant être livré par une autre agence… Cette optimisation de la logistique reste totalement transparente et ne change aucunement les habitudes et le relationnel du client en agence. Nous suivons ainsi nos clients partout en France !

Quel est cependant le degré d'initiative de chaque point de vente ?

Vincent Linchet – Il reste entier. Très centralisé pour ce qui concerne les services généraux, PUM Plastiques laisse une grande latitude d'action au chef d'agence. Chaque point de vente gère son propre compte d'exploitation. Ce degré de liberté constitue un axe de motivation pour les équipes locales.

Ou en êtes-vous en matière de dématérialisation des commandes ?

Vincent Linchet – Actuellement, nous sommes capables d'enregistrer des commandes passées sous toutes les formes connues, de l'échange verbal jusqu'à la commande sur Internet, pour retourner au client une confirmation structurée sur la base de laquelle sera tenue la promesse de mise à disposition ou de livraison. Concernant les médias électroniques, nous sommes en train de placer sous un même portail tous nos comptes clients afin de permettre à terme et de façon structurée, le passage de commande ou encore la modification de commande en cours. Ce processus doit être robuste dans le sens de la tenue de nos engagements.

Pouvez-vous décrire les deux nouveaux concepts de ventes actuellement mis en œuvre dans votre réseau ?

Vincent Linchet – Tout d'abord le « libre-service », déjà déployé dans une quarantaine d'agences, concernera tous les points de ventes d'ici fin 2014. Il s'agit de mettre 1 100 références produits directement à disposition des clients. Réellement apprécié par les clients, cet espace permet d'accroître la vente de certains produits et insuffle une nouvelle dynamique au sein de nos équipes !

Encore en phase expérimentale, le second service est baptisé « Collect&Go ». Il permet au client d'enregistrer sa commande par téléphone, fax, Smartphone ou Internet, dans le but de pouvoir l'enlever sur le point de vente dans un délai de 2 heures, en se présentant directement au volant de son véhicule. Cela demande une nouvelle organisation des équipes en agence et de nouvelles infrastructures. Fin 2013, cinq agences pilotes offriront ce service actuellement en phase de lancement sur La Rochelle et Paris.

Prenez-vous des engagements particuliers en cette période difficile pour les entrepreneurs ?

Vincent Linchet – La trésorerie des entreprises est actuellement assez tendue. Nous en avons conscience et prenons le parti d'humaniser les relations financières. Concrètement, notre capacité à accorder une ligne de crédit ne s'effectue pas uniquement sur les indicateurs classiques, elle prend en considération notre connaissance de chaque client ainsi que les garanties qu'il est capable de nous apporter.

L'ouverture de nouvelles agences doit induire des recrutements ?

Vincent Linchet – Oui, nous recherchons activement des personnes motivées par le secteur du bâtiment, faisant preuve d'implication et de bon sens. Chacun à son niveau peut trouver chez PUM Plastiques d'importantes perspectives d'évolution ! ■

Propos recueillis par Michel Laurent

REHAU®
Unlimited Polymer Solutions*

Solution de pose pour plancher chauffant-rafraîchissant sur système prétracé DALPLAN

DES SOLUTIONS À LA MARQUE DE QUALITÉ CERTITHERM

POUR VOS INSTALLATIONS DE CHAUFFAGE ET DE RAFRAÎCHISSEMENT PAR LE SOL

REHAU, leader sur le marché du plancher chauffant-rafraîchissant en France, bénéficie de plusieurs dizaines d'années d'expérience dans la conception efficace de systèmes de chauffage et de rafraîchissement. Cette expérience est aujourd'hui reconnue par le label CERTITHERM.

Les systèmes de plancher chauffant / rafraîchissant REHAU sont conformes à la marque de qualité CERTITHERM garantissant ainsi la performance thermique selon la RT 2012 et la NF EN 1264.

Les composants du système ont une résistance thermique de 0.75 pour les planchers intermédiaires ou les planchers bas isolés et de 2.4 dans tous les autres cas. CERTITHERM, gage de qualité, garantit aux professionnels l'utilisation d'un système complet, performant, fiable et répondant aux exigences de la RT 2012.

Plus d'informations en scannant ce QR Code...

*Des solutions polymères à l'infini

www.rehau.fr

Bâtiment
Automobile
Industrie

Bastide Bondoux : approche financière critique autour de la RT2012

Si la nouvelle réglementation thermique introduit son lot de changements pour les installateurs, il en va de même pour les bureaux d'études thermiques. Remises en cause, réorganisation interne et valorisation difficile d'une prestation plus étendue… Rencontre avec François Turland, directeur général du site de Saint-Priest.

François Turland,
directeur général du site Bastide Bondoux de Saint-Priest.

Bastide Bondoux conseille ses clients maîtres d'ouvrage sur les impacts et les contraintes de la réglementation thermique. Il intervient à la fois en amont des projets, par de nombreuses simualtions et définitions des descriptifs et en aval par du calcul thermique réglementaire pour vérifier la conformité des projets à l'aide de logiciels de calcul. Ses clients ? Les constructeurs de maisons individuelles et depuis quelques années, les promoteurs immobiliers. Bastide Bondoux traite annuellement 17 000 projets de construction. En trois décennies, le spécialiste de la thermique a étudié plus de 200 000 dossiers.

Filière Pro – Quels changements de fond induit la RT2012 ?

François Turland – La réglementation thermique de 1989 introduisait 100 paramètres potentiellement intégrables. On est passé à 200 avec la RT2000, puis à 600 avec la RT2005. La RT2012 introduit 1 300 paramètres potentiels ! On comprend à quel point l'étude thermique devient complexe, pour les concepteurs et surtout pour nos clients. Le niveau d'exigence globale devient difficile à atteindre, si l'on prend en compte les trois aspects critiques : performance thermique, mise en œuvre et aspect économique.

Du point de vue technico-économique, la RT2012 est-elle réaliste ?

François Turland – Là se trouve le nœud du problème. L'actuelle crise de confiance constitue un premier frein lié à la capacité des prospects à transformer leur projet en achat. De plus, nous assistons à une situation de blocage des organismes financiers. Sachant que 70 % des constructions de maisons individuelles étaient jusqu'alors le fait des primo-accédants, les constructeurs vivent des situations difficiles ! Les contraintes réglementaires et financières s'empilent.

Comment percevez-vous le regain de complexité de la nouvelle RT ?

François Turland – Nous abordons cette évolution au travers d'une formidable diversification de l'offre des fabricants d'équipements. De quelques solutions de chauffage et de production d'ECS, nous sommes passés à un nombre impressionnant de possibilités. En 2000, le bureau d'études s'appuyait sur les solutions de 10 à 15 industriels. Aujourd'hui, ils sont 50 dans notre base de données. Un terreau de possibilités à maîtriser en permanence. En plus de cela, nous consacrons un temps important à la formation pour assurer notre montée en compétence. D'où un nécessaire développement de nos capacités de communication interne, un renouvellement de notre organisation et certaines remises en cause.

À quel niveau se placent ces remises en cause ?

François Turland – La grande sensibilité de certains paramètres intervient parfois de façon presque contradictoire avec la démarche que nous appliquions jusqu'alors. C'est pour nous, je l'avoue, une remise en cause profonde de notre approche. J'ajouterai qu'un calcul thermique réglementaire n'a pas vocation à être juste au regard des consommations réelles. J'explique cette affirmation provocatrice par le fait que la RT2012 est définie par un cadre de calcul avec un scénario donné autrement appelé scénario conventionnel. Elle permet de comparer entre elles des solutions, mais sans jamais permettre d'affirmer que la consommation réelle sera équivalente à celle calculée. Car nous ne pouvons pas anticiper la façon dont sera occupé et exploité le logement. Par ailleurs, le calcul thermique réglementaire ne prend pas en compte l'ensemble des usages du logement et en particulier les usages électro-domestiques.

> ***« On est passé à 200 avec la RT2000, puis à 600 avec la RT2005. La RT2012 introduit 1 300 paramètres potentiels ! »***

Face à cette complexité croissante, comment valoriser vos prestations ?

François Turland – Nous intervenons à présent avant la dépose du permis de construire, lorsque le maître d'ouvrage produit un justificatif de prise en compte de la RT2012. Cette étude préliminaire est complétée dans un second temps lorsque toutes les informations sont disponibles. Ce mécanisme, auquel s'ajoute la diversité des paramètres à prendre en compte, est contraignant pour les bureaux d'études. En phase de transition, nous estimons à 50 % le temps supplémentaire passé sur un projet dans le cadre de la nouvelle RT. Une fois rodé, le processus nécessitera tout de même *a minima* 30 % de temps en plus. Il est difficile de faire comprendre que notre montant d'honoraires est associé à un temps passé par l'ensemble des équipes pour justifier d'un service de qualité. De fait, l'aspect concurrentiel autour du coût de l'étude thermique prend un tournant critique ouvrant la porte à certaines distorsions, et parfois même à la fraude au regard de la RT2012 ! ■

Propos recueillis par Michel Laurent

Emmanuel Laurentin, un homme engagé

Conseiller professionnel au niveau national à la Capeb mais aussi vice-président de la Capeb 65 et vice-président de l'Afpac, Emmanuel est avant tout un entrepreneur, qui possède plusieurs entreprises dans des domaines différents : l'entretien/SAV, l'expertise ainsi que l'accessibilité, un marché sur lequel il nous confie son expérience

Filière Pro – Vous êtes très engagé à la Capeb. Quel est votre rôle ?

Emmanuel Laurentin – Au niveau de la Capeb, je travaille sur les PAC, les fluides frigorigènes, la climatisation et différents sujets connexes, comme la qualification QualiPAC ou la réforme des diplômes. Depuis plus de 10 ans, je représente les installateurs français de PAC au niveau européen au sein de l'EHPA (European Heat Pump Association). Il est très important de suivre la réglementation et de s'impliquer dans son élaboration, car la surcouche réglementaire qui s'accumule entraîne des surcoûts pour les entreprises. Aujourd'hui, elle évolue très vite et les entreprises artisanales n'ont pas le temps de s'adapter ni de digérer toutes les nouveautés. Les qualifications surtout sur les EnR seront de plus nécessaires compte tenu de la mise en place de l'éco-conditionnalité qui deviendra effective au 1er janvier 2014. Nous nous efforçons de rendre aussi ces qualifications abordables financièrement et techniquement proches de la réalité du terrain, ce qui n'est pas forcément évident tant les pratiques et les visions sont différentes d'un pays à l'autre.

Vous gardez à côté de vos différents postes une activité d'entrepreneur. Que faites-vous exactement ?

Emmanuel Laurentin – Après avoir eu une entreprise d'installation en chauffage et EnR que j'ai revendue, je dirige à Tarbes une entreprise de SAV et de dépannage de PAC, chaudières et EnR, plutôt solaire que bois. J'interviens aussi comme expert, notamment comme expert et sapiteur auprès des experts généralistes, particuliers ainsi que des compagnies d'assurances. Et enfin, j'ai une petite entreprise avec mon épouse qui œuvre dans l'accessibilité, un secteur particulier. Le SAV est déjà un métier très différent de la pose, avec un personnel différent, des plannings qui ne se gèrent pas de la même manière, une gestion administrative bien plus lourde puisqu'on peut atteindre 5 à 8 factures par jour par technicien sans compter des devis pour des petites sommes. L'accessibilité, c'est encore un autre monde, plutôt difficile.

Emmanuel Laurentin, gérant de Laurentin Technic Assistance.

En quoi est-il plus difficile ?

Emmanuel Laurentin – Quand nous avons créé l'entreprise, deux choix étaient possibles : rester sur le domaine de la salle de bains, ou avoir une offre plus large. Avec mon épouse, nous avons choisi d'avoir une offre globale, et de proposer de l'aménagement au sens large, avec une franchise CAP'HANDI. Cela nous demande de faire travailler ensemble les entreprises artisanales qui interviennent sur le chantier. Et même si cette façon de faire est l'avenir du bâtiment, je ne suis pas sûr que toutes les entreprises soient prêtes à travailler ensemble de façon très contractuelle. De plus, le marché de l'accessibilité a ses particularités. Les dossiers, qui sont très souvent soumis des aides diverses, sont très longs à aboutir. Un devis peut mettre 5-6 mois, voire 1 an à être accepté, ce qui peut être dangereux pour l'entreprise. Sur un délai aussi long, la pathologie de la personne handicapée peut évoluer et nous devons absolument en tenir compte. Quand le client est une personne âgée, il peut arriver qu'elle décède en cours de chantier et l'entreprise risque de se retrouver avec du matériel qui ne pourra pas être adapté à un autre chantier, comme un élévateur sur mesure. Ce sont des problèmes sur lesquels il faut être vigilant. La réglementation ne vient pas arranger les choses. Par exemple, pour un élévateur, la réglementation diffère selon le type de commande. De plus la Norme Machine qui régit ce type de produit est interprétée différemment chez les fabricants et les certificateurs. Ce sont des points à connaître, pas évidents à maîtriser.

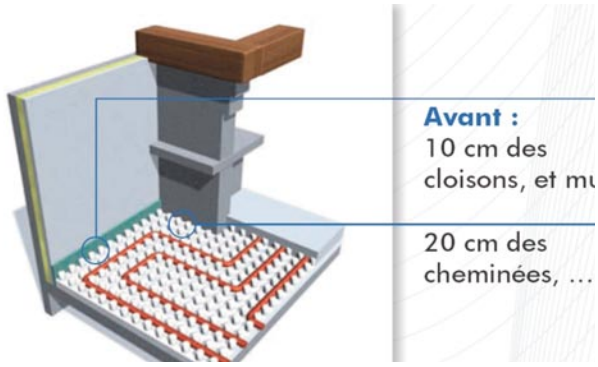
Pensez-vous que c'est un marché intéressant ?

Emmanuel Laurentin – Oui mais pour résumer, c'est un marché sur lequel on rencontre des barrières administratives, des problèmes humains, des évolutions de pathologie. J'y croyais beaucoup, maintenant, je suis plus circonspect. Compte tenu des difficultés à aborder ce marché, nous conseillons fortement avant de créer une entreprise spécifiquement liée à ce secteur d'activité, d'en connaitre toutes les particularités (administratives, réglementaires, humaines, financières, techniques…). ■

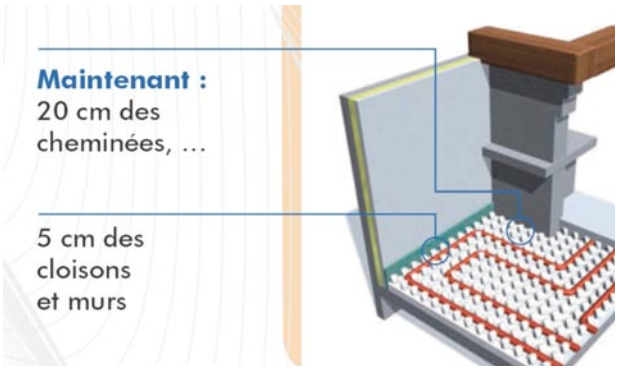
Propos recueillis par Corinne Montculier

Réaliser un plancher chauffant

Souvent mis en œuvre dans le cadre de maisons à haute performance énergétique, le plancher chauffant basse température hydraulique (PCBT) présente de nombreux atouts, avec la possibilité d'abaisser la température de la dalle en été. Des précautions de pose doivent cependant être observées, dans le respect du DTU 65.14.



Respect des zones de garde selon l'ancien DTU 65.8 (Source : Cochebat)



Respect des zones de garde selon le DTU 65.14 actuellement en vigueur (partie 1 paragraphe 6.3.2) (Source : Cochebat)

Le plancher chauffant basse température hydraulique constitue une solution intéressante permettant de valoriser une boucle d'eau chaude basse température issue d'une chaudière, d'une PAC ou encore d'un système combiné via un ballon tampon.

Selon l'arrêté du 23 juillet 1978 (titre 3 de l'article 35), la température mesurée au sol est au plus de 28 °C, pour une eau circulant dans les tubes de 50 °C. Le rayonnement et la convection de la surface du sol induisent une répartition de chaleur homogène verticalement, sans accumulation d'air chaud en partie supérieure du local. Globalement, le rendement d'émission du plancher chauffant est supérieur à tout autre émetteur. À sensation de confort équivalente, le rayonnement « chaud » du plancher autorise une réduction de 1 à 2 °C, de la température ambiante par rapport à un autre type de chauffage. D'où une réduction des déperditions et une économie d'énergie (économie jusqu'à 7 % pour 1 °C de différence). Ainsi, le plancher chauffant demeure un système de chauffage particulièrement adapté aux projets de logements basse consommation.

En 2006 et 2007, les DTU 65.14- P1 : « matériaux de synthèse et cuivre », dalles flottantes et DTU 65.14- P2 : « matériaux de synthèse et cuivre », autres dalles, ont remplacé les DTU 65.8 : 1 DTU « matériaux de synthèse », tous types de mise en œuvre et DTU 65.6 : 1 DTU « cuivre », tous types de mise en œuvre.

Mise en œuvre des composants

Les valeurs minimales des résistances thermiques R [m². K/W] des couches d'isolations continues sous le plancher chauffant sont différentes selon la situation constructive : R ≥ 0,75 en étage ou RDC déjà isolé, R ≥ 1,70 sur terre-plein, R ≥ 1,25 sur terre-plein isolé en périphérie et R ≥ 2,10 en sous-sol, cave ou vide sanitaire.

Dans le cadre d'opérations de rénovation, la réglementation thermique RT existante introduit des seuils d'isolation en sous-face. Elle précise que les planchers chauffants installés ou remplacés dont la face inférieure ne donne pas sur un local chauffé doivent être isolés à l'aide d'un matériau isolant avec R ≥ 2 (chauffage électrique) et R ≥ 1,25 dans les autres cas.

Le DTU mentionne que le matériau d'enrobage issu d'une centrale à béton doit être de 20 Mpa pour le béton et sous Avis Technique pour les chapes fluides. Pour un enrobage réalisé avec une bétonnière de chantier, il est toujours question de 350 kg de ciment par m³ de béton.

Les épaisseurs d'enrobage béton sont définies en fonction du type de pose (A ou C) et de la compressibilité des isolants (SC1 ou SC2).

La pose A sera choisie préférentiellement pour les revêtements de sols collés ou flottants, le type C pour les revêtements de sols scellés.

Pour la pose de type A, la dalle support reçoit une dalle à plots sous Avis Technique SC1 a/b. Un béton d'enrobage d'une épaisseur de 35 mm (sur SC1), de 40 mm (sur SC2) ou une chape fluide sous Avis Technique. Il s'agit d'épaisseur au-dessus des plots.

Pour la pose de type C, la dalle support reçoit une dalle à plots sous Atec SC1 a/b puis un béton d'enrobage d'une épaisseur de 20 mm. Par dessus l'ensemble, prend place une dalle désolidarisée de 45 mm.

Test avant réalisation de dalle

Avant de réaliser la dalle, l'étanchéité des circuits de chauffage doit être vérifiée en procédent à un essai sous pression d'eau. Un test d'une durée de 2 heures sous 6 bars de pression suffit à valider le circuit (le précédant DTU préconisait un test sous 10 bars, sans indication de durée). L'absence de fuites et la pression d'essai doivent être inscrites dans un rapport d'essai.

Mise en chauffe de la dalle

Après la pose, le séchage de l'enrobage s'étend sur une durée de 14 jours avant la mise en chauffe. La chauffe comprend tout d'abord une phase de 3 jours à 20 °C puis une durée de 4 jours selon une température de départ calculée dans les conditions de base, données dans l'étude. Ensuite, avant la pose du revêtement de finition, un délai d'attente doit être appliqué, en fonction de la nature même du revêtement.

La question des joints

Les joints de fractionnement doivent partir des angles (piliers et cheminées), c'est-à-dire des endroits où ont lieu des élargissements ou rétrécissements de la dalle. Ils doivent être placés au niveau des passages de portes et dans les couloirs. Du fait de leur faible retrait, les chapes à base de sulfate de calcium présentent des règles de fractionnement différentes (voir Avis Technique).

Par exemple, dans le cas d'enrobage pour planchers de type A, la surface de plancher entre joints est inférieure à 40 m², avec 8 m pour la plus grande longueur. Pour une chape fluide sous Avis Technique, la surface est portée à 300 m², avec 25 m pour la plus grande longueur.
Lorsque le plancher est traversé par un joint de dilatation du bâtiment, c'est toute l'épaisseur de la dalle support et de la dalle flottante (y compris le revêtement de sol) qui est interrompue. Ce joint ne doit évidemment pas être franchi par les tubes !

Plancher chauffant et revêtement bois

Si un revêtement bois n'est pas idéal du point de vue de l'efficacité du plancher (car il crée une résistance thermique importante entre l'émetteur et la pièce à chauffer), il est toutefois possible de l'appliquer selon un minimum de conditions.

- **Parquets collés :** s'assurer au préalable que la résistance thermique du revêtement prévu n'excède pas 0,15 m².K/W. La mise en chauffe préalable à la pose, la pose du parquet et la première mise en chauffe de l'ouvrage terminé, sont réalisées en respectant les dispositions particulières telles que définies par la norme NF P 63-202-1 (DTU 51.2) ;
- **Parquets flottants :** dans le cas où le fabricant autorise une pose sur sol chauffant, il est nécessaire au préalable de mettre en route le chauffage pendant trois semaines au moins. Se référer à la norme NF P 63-204 (DTU 51.11) ;
- **Parquets sur lambourdes :** ce type de revêtement ne peut en aucun cas être employé, car la lame d'air entre la face intérieure des lattes et le sol présente une résistance thermique beaucoup trop élevée. ■

Michel Laurent

Réglementation et normalisation

- *NF DTU 65.14 P1 : Exécution de planchers chauffants à eau chaude – Cahier des clauses techniques – dalles désolidarisées isolées.*
- *NF DTU 65.14 P2 : Exécution de planchers chauffants à eau chaude – Cahier des clauses techniques – autres dalles que les dalles désolidarisées isolées.*
- *NF DTU 65-10 : Canalisations d'eau chaude ou froide sous pression et canalisations d'évacuation des eaux usées et des eaux pluviales à l'intérieur des bâtiments – Règles générales de mise en œuvre.*
- *NF DTU 26.2 / 52.1 : Mise en œuvre des sous-couches isolantes sous chape ou dalles flottantes et sous carrelage.*
- *CPT Cahier 3164 – octobre 1999 : planchers réversibles à eau basse température.*
- *CPT Cahier 2808 – mai 1995 : systèmes de canalisation à base de tubes en matériaux de synthèse tubes semi-rigides en couronnes.*
- *NF EN 1264 -1 à -4 – Chauffage par le sol – Systèmes et composants – Partie 1 : Définitions et symboles ; Partie 2 : Détermination de l'émission thermique ; Partie 3 : Dimensionnement ; Partie 4 : Mise en œuvre du système.*

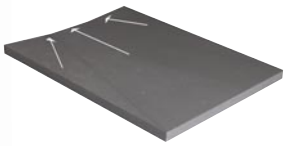
Les solutions techniques pour la réalisation des douches de plain-pied

Souvent réclamée par les particuliers, boostée par la réglementation sur l'accessibilité, la douche de plain-pied ou douche à l'italienne est facile d'accès et libère des contraintes de formes et de formats. De nombreuses solutions techniques la mettent à la portée de (presque) toutes les salles de bains.

© Geberit

© Geberit

En associant à son bâti-support pour évacuation murale, un receveur prêt à carreler (10 x 90 x 5 cm), Geberit offre un ensemble simple à mettre en œuvre



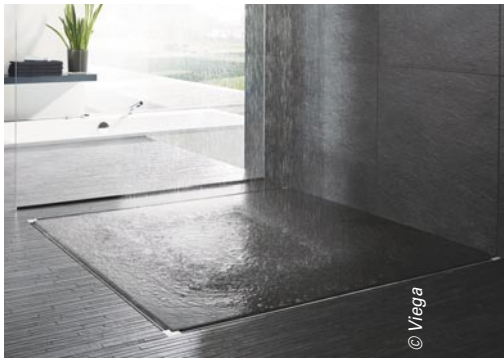
La douche de plain-pied, dite à l'italienne lorsqu'elle est entièrement carrelée (sol et murs), est réalisable dans la plupart des salles de bains existantes, pour peu qu'il soit possible de rehausser le sol de la douche ou celui de la pièce devant l'accueillir (hauteur sous plafond suffisante). Car le siphon et la canalisation d'évacuation doivent être intégrés dans l'épaisseur du sol de la douche ou dans celle du plancher, de manière à autoriser, pour l'évacuation, une pente d'au moins 2 cm/m si la canalisation est encastrée sous un dallage béton ou de 1 cm/m lorsqu'elle circule en réseau apparent.

À moins qu'il soit possible de traverser le plancher à la verticale pour faire circuler la canalisation d'évacuation au plafond du niveau inférieur (un cas de figure impossible en habitat collectif), la hauteur de la rehausse dépend de deux données : la distance entre le siphon et la colonne de chute des eaux usées et la position de la culotte (hauteur) sur cette colonne de chute. En règle générale, il faut compter, pour la rehausse, 12 cm de hauteur (carrelage non compris). Une hauteur qui ne compromet pas l'esthétique de la pièce : d'une part parce que, entièrement carrelée, la douche à l'italienne a la particularité de disparaître dans le décor de la salle de bains (ce qui par ailleurs ajoute à l'impression d'espace) ; d'autre part, ce type de douche présente des dimensions suffisantes pour que la hauteur de la rehausse soit visuellement atténuée.

Autres contraintes techniques impliquées par la douche de plain-pied : en premier lieu, il est nécessaire d'assurer une évacuation rapide de l'eau, en particulier si des jeux d'eaux (pomme de tête, douchettes d'hydromassage…) sont prévus. Ce que l'on obtient en prévoyant une bonde de 90 mm de diamètre au minimum, reliée à une canalisation d'au moins 50 mm de diamètre, voire plus, selon sa longueur.

© Jackon

Panneaux et receveurs prêts à carreler permettent de réaliser des douches tout confort, assise comprise ! Système JackoBoard de Jackon Insulation.


© Viega

La rigole Advantix Vario, de Viega, mesure 120 cm, peut être recoupée de 30 cm et atteindre 2,80 m grâce à des raccords droits, en angle ou de terminaison.

Par ailleurs, il faut savoir que la hauteur minimale de la paroi doit être de 180 cm, sachant que le nouveau standard, proposé par de plus en plus de fabricants, se situe désormais à 200 cm.

Enfin, il est primordial d'assurer une étanchéité parfaite de la zone de douche. Autrefois, une telle étanchéité était réalisée à l'aide d'une feuille de plomb ou de zinc intercalée entre la forme de pente en béton et le revêtement carrelé, avec une remontée de 15 à 20 cm en partie basse des murs. Cette technique, très efficace mais plutôt laborieuse à mettre en œuvre, est désormais remplacée par trois types de produits : les films d'étanchéité en matériau synthétique, les receveurs prêts à carreler et les receveurs manufacturés extraplats.

Étanchéité sous chape avec les films en matériaux synthétiques

Avec les films souples, en PVC pour la plupart, on réalise une étanchéité sous chape en ciment de la douche. Faciles à poser, ces films permettent de résoudre tous les problèmes de la douche à l'italienne : étanchéité du sol, en particulier à la liaison murs/sol, et des pieds de murs grâce à des remontées de 15 à 20 cm, raccordement de la bonde (qui est solidaire de la feuille

Les parois de douche ont grandi : ainsi, chez Rothalux, toutes les parois mesurent 200 cm de hauteur en standard.

d'étanchéité) au siphon (fourni), évacuation rapide de l'eau (bonde à grand ou très grand débit) et forme adaptable à la géométrie des lieux (découpe facile). Reste à effectuer, au-dessus de cette étanchéité, une chape intégrant la forme de pente nécessaire à l'écoulement de l'eau vers la bonde ou le caniveau, avec des pentes de 2 cm/m, puis à réaliser la pose du carrelage. Attention : la forme de pente doit être conçue en diamant autour de la bonde centrale, afin d'éviter les zones d'eau stagnante (flaques d'eau).

Proposés par Lazer (Isotanche), Nicoll (Turbosol)…, ces systèmes, à sortie verticale ou horizontale, sont disponibles en plusieurs dimensions, voire sur mesure (position de la bonde). Ils bénéficient de la marque NF (Lazer) et peuvent être installés sous une baignoire, dans le cadre de la nouvelle loi sur l'accessibilité.

À noter, le système Kerdi, proposé par Schlüter Systems, est différent des autres : composé d'une natte en polyéthylène noyée dans le mortier-colle, il permet de réaliser une étanchéité sous carrelage des murs et des sols : si le carrelage peut être posé directement, en revanche, la bonde n'est pas solidaire de la natte. Il est donc nécessaire de pratiquer une découpe dans celle-ci et de mettre en œuvre selon les prescriptions du fabricant, de manière à assurer l'étanchéité de l'ensemble.

Lorsque la douche, de style Walk'in, n'est pas étanche, c'est-à-dire fermée par des parois et une porte, le cadre réglementaire exige que toute la salle de bains soit étanchée avec, dans la zone exposée aux projections d'eau, une pente d'au moins 1 % vers la bonde ou le caniveau d'évacuation de l'eau.

Xetis, présenté à ISH 2013 par Kaldewei, est un receveur à écoulement mural intégré, garantissant un montage simple et sûr (H 49 mm).

Forme de pente et siphon intégrés grâce aux receveurs prêts à carreler

Le receveur prêt à carreler, proposé par de nombreux fabricants (Aco, Dural, Lazer,

Suite page 30

Avec IdealChange, Ideal Standard permet de remplacer une baignoire par une douche en une journée et à moindre coût.

Jackon, Lux Eléments, Schlüter Systems, Wedi…), existe en différentes formes (ronde, carrée, rectangulaire) et dimensions, et peut être découpé à la scie égoïne pour être ajusté aux dimensions de l'espace. L'étanchéité est assurée par des bandes spéciales, noyées dans du mortier colle. L'ensemble est ensuite carrelé.

Le receveur prêt à carreler existe en deux versions : une version extraplate, idéale lorsque le sol de toute la salle de bains est rehaussé, une réservation étant alors prévue pour le siphon et l'évacuation. Dans ce cas, le receveur est simplement posé sur le sol et la bonde raccordée au siphon.

Avec la version rehaussée, à choisir lorsqu'on ne peut pas rehausser le sol de la salle de bains, le receveur prêt à carreler est surélevé de manière à ménager l'espace nécessaire au siphon et à la canalisation d'évacuation. Grâce à différents accessoires, il peut s'adapter à tous les types de supports, y compris les planchers en bois.

De plus, grâce aux panneaux prêts à carreler, il est toujours possible de prolonger la zone de douche au-delà du receveur proprement dit. Une option qui évite tout risque d'infiltration d'eau lorsqu'on souhaite laisser ouverte toute ou partie de la douche.

Étanchéité délimitée avec les receveurs manufacturés

Les receveurs extraplats manufacturés sont en grès émaillé (longueur limitée à 120 cm), en acrylique, en polyester, en béton de résine, voire en acier émaillé. Même encastrés, ils laissent souvent apparaître un ressaut plus ou moins haut (en particulier lorsqu'ils sont en céramique). À ce titre, une douche est considérée de plain-pied lorsque ce ressaut présente une hauteur inférieure à 2 cm.

En rénovation, la mise en œuvre des receveurs manufacturés, quels qu'ils soient, nécessite de rehausser le sol de la douche ou celui de la salle de bains. Toutefois, comme c'est le cas avec les receveurs prêts à carreler, il est également possible, pour résoudre le problème de l'intégration du siphon et de la canalisation d'évacuation, de choisir un modèle extraplat dit à poser, c'est-à-dire rehaussé pour ménager l'espace nécessaire à l'installation de ces deux accessoires techniques.

Attention : pour éviter toute infiltration d'eau, une cabine de douche équipée d'un receveur manufacturé doit être fermée par des parois et une porte, à moins que l'étanchéité de la surface ne soit assurée au-delà du receveur proprement dit.

Caniveau, bonde centrale ou évacuation murale ?

La bonde siphoïde centrale, qui a largement fait ses preuves, a tendance à être remplacée par le caniveau, à la fois discret et d'aspect plus contemporain. Si le carrelage choisi pour la douche est de grand format, préférez le caniveau à la bonde centrale : grâce à lui, le receveur, maçonné ou prêt à carrelé, n'intègre qu'une ou deux pentes, contre quatre et plus avec une bonde centrale. Ce qui réduit les découpes de carrelage, d'autant plus délicates à réaliser que les carreaux sont de grandes dimensions. Mais attention aux gardes d'eau des caniveaux, qui ne sont pas toujours conformes à la réglementation, laquelle exige une hauteur minimale de 5 cm. L'installateur doit le savoir car il engage sa responsabilité.

À noter que, en matière de système d'évacuation de l'eau, l'offre ne cesse de s'étoffer : grilles de bondes ou de caniveaux à carreler, rigoles capables de prendre toutes les formes (Aco, Viega, etc.). Ainsi, Geberit propose une évacuation murale par l'intermédiaire d'un bâti-support spécifique, avec écoulement intégré. Cette solution très esthétique a également l'avantage de permettre la dissimulation des canalisations et de faciliter l'encastrement éventuel de la robinetterie. Elle est proposée en trois versions : pour robinetterie murale apparente, robinetterie murale encastrée et pour robinetterie déportée, et depuis peu associée à un receveur extraplat à carreler intégrant les pentes nécessaires à la bonne évacuation de l'eau.

Kaldewei, fabricant de baignoires et de receveurs en acier émaillé, a également présenté, à ISH 2013, Xetis, un receveur extraplat à écoulement mural intégré : le système, complet, garantit un montage simple et sûr (hauteur de montage : 49 mm).

Spécial rénovation : une douche à la place d'une baignoire

Cherchant à répondre à la demande des particuliers qui souhaitent remplacer leur baignoire par une douche, à moindre coût et sans engager de gros travaux de rénovation de leur salle de bains, Ideal Standard et Kinedo proposent, l'un IdealChange, l'autre Kinemagic, deux solutions de douche esthétiques et faciles à installer.

Lorsque la zone de douche, type walk'in, est ouverte, toute la salle de bains doit être étanchée. Parois Studio Paris, de Hüppe : hauteur 200 cm et 220 cm sur demande.

Le film en PVC assure l'étanchéité sous chape (à réaliser) de la douche, la bonde, solidaire, étant raccordée au siphon en usine.

Celles-ci reposent notamment sur des tabliers muraux en acrylique qui sont conçus pour venir habiller les murs en général non carrelés à l'endroit de la baignoire. Les systèmes, complets, intègrent la robinetterie, le receveur, les parois, etc. avec différentes options esthétiques ou d'équipements (robinetterie, types de panneaux, avec ou sans siège…). L'ensemble peut être monté en une seule journée.

Dans le résidentiel neuf

Dans le neuf, la douche de plain-pied implique l'intégration d'un siphon et d'une canalisation d'évacuation dans l'épaisseur du sol et la réalisation d'une forme de pente permettant de conduire l'eau jusqu'à la bonde ou au caniveau. La réglementation exige désormais qu'au moins une salle d'eau soit équipée de manière à ménager la possibilité d'installation une douche accessible. Lorsque celle-ci n'est pas installée dès l'origine, son aménagement ultérieur doit être possible sans intervention sur le gros-œuvre.

Les fabricants proposent des systèmes d'évacuation de baignoire transformable en douche de plain-pied (Nicoll, Valentin…). Mais, parce que l'intégration d'un siphon de sol a une incidence forte sur la conception de l'ouvrage, notamment sur le gros-œuvre (surépaisseur au droit du plancher, réservations localisées pour le corps du siphon et de la canalisation d'évacuation…), mais aussi sur le second œuvre (mise en œuvre d'une chape ou d'une forme de pente, étanchéité éventuelle), la direction de l'Habitat, de l'Urbanisme et des Paysages (DHUP) a fait réaliser le « Guide pour la mise en œuvre d'une douche de plain-pied dans les salles d'eau à usage individuel en travaux neufs ». Cet ouvrage a pour objectif de préciser les conditions de réalisation des douches de plain-pied (c'est-à-dire avec ressaut maximal de 2 cm) en travaux neufs dans les salles d'eau à usage individuel et de présenter les solutions connues de réalisation. Ce guide, ainsi que le « Guide des salles d'eau accessibles à usage individuel dans les bâtiments d'habitation », qui recense les caractéristiques d'une salle d'eau accessible, sont téléchargeables gratuitement sur : www.developpement-durable.gouv.fr/document130286 (ou, plus simplement, taper « douche » dans le moteur de recherche du site. ■

Marianne Tournier

Viega. Une idée d'avance! Quatre hauteurs pour le réglage de la cuvette. Réglage en hauteur avec retenue du cadre par système de frein.
Viega France - Tél. 03 87 24 97 40 - Fax 03 87 24 48 98 - info@viega.fr - www.viega.fr

Visign for Style 10

Visign for Style 12

Visign for More 101

Visign for More 104

viega

Nouveau DTU plomberie : quoi de neuf ?

Les nouvelles règles de l'art concernant la plomberie viennent d'être éditées. Ce DTU en trois parties (NF DTU 60.1) prend notamment en compte les nouveaux matériaux et introduit des règles de conception.

Entré en vigueur le 24 décembre 2012, d'application immédiate, le nouveau DTU plomberie vient remplacer un texte initialement rédigé en… 1959. Malgré un dernier amendement datant de 2000, le corps de ce texte était devenu difficilement applicable au regard des évolutions rencontrées dans le secteur de la plomberie et de besoins bien différents.

Pourquoi un nouveau DTU maintenant ? Deux principales raisons ont semble-t-il concouru à la sortie du texte fin 2012.

Tout d'abord, il existe aujourd'hui une norme européenne sur les installations de plomberie rédigée en 5 parties (NF EN 806-1 à NF EN 806-5) : définitions, conception, dimensionnement, réalisation, exploitation. Ensuite, la directive eau potable mise sur pied depuis maintenant une décennie, s'intéresse à la qualité de l'eau au point d'utilisation. Auparavant, la qualité de l'eau était considérée au point de livraison, c'est-à-dire juste avant comptage. L'installation de plomberie entre alors en considération.

Un document en trois parties

Trois parties composent le DTU : un volet technique, un volet concernant le choix des matériaux et des équipements et enfin, le cahier des clauses spéciales.

Le DTU aborde les réseaux d'alimentation en eau froide et eau chaude, les réseaux d'évacuation, et la pose des appareils sanitaires et de production d'eau chaude. Sont abordés les aspects d'étanchéité, les aspects mécaniques de l'installation fixation (résistance, etc.) et certains aspects chimiques (corrosion, traitement de l'eau).

Des règles de conception

Le DTU aborde véritablement les règles de conception. Il s'agit là d'une approche relativement nouvelle pour un DTU. Le document décrit notamment les aspects de compatibilité des matériaux entre eux, les protections anti-retour, les mesures de protection contre les risques de gel, le maintien en température de l'eau face à la problématique de la légionellose… ou encore les règles d'encastrement faisant déjà partie du DTU 65.10 (règle de pose des canalisations). Le DTU prend en compte certains nouveaux matériaux mais l'utilisation des canalisations en matériaux de synthèse (PEX, multicouches, etc.) est encore du ressort de l'Avis Technique.

D'autres DTU en préparation

Le DTU 60.1 « Plomberie sanitaire pour bâtiments » sera bientôt suivi d'un second DTU « Dimensionnements » dans lequel sera notamment traité le dimensionnement des bouclages d'eau chaude sanitaire dans les bâtiments collectifs (avec maintien d'une température à plus de 50 °C)… Ce document technique devrait voir le jour mi-2013.

Enfin, le DTU « Installation de chauffage à eau chaude » demeure au stade d'avant-projet. Les travaux de normalisation ne sont pas encore lancés. ■

Michel Laurent

Fin 2013 : réduction du seuil de teneur en plomb dans l'eau

À compter du 25 décembre 2013, la teneur en plomb dans l'eau destinée à la consommation humaine (EDCH) ne devra pas dépasser 10 g/L, contre 25 g/L actuellement. Cette obligation résulte de la directive européenne 98/83 du 3 novembre 1998, transposée dans le Code français de la santé publique.

Cette évolution de la teneur en plomb dans l'eau induit un vaste chantier. Le cas échéant, se conformer à la réglementation nécessite de remplacer les canalisations en plomb, que ce soit dans les parties communes ou privatives. Le plomb présent au point de puisage provient de la corrosion des canalisations ou des branchements en plomb.

Selon le GCCP (Syndicat des entrepreneurs de génie climatique et de couverture plomberie), seul leur remplacement permettra de passer sous le seuil de 10 g/L. Le GCCP souligne qu'à Paris, environ 838 000 logements, construits avant 1949, ont été équipés de réseaux intérieurs en plomb. La charge en plomb de l'eau devient d'autant plus importante que le temps de stagnation de l'eau dans les canalisations en plomb est long, la longueur des canalisations en plomb est grande, l'eau est acide et/ou faiblement minéralisée. Par ailleurs, la solubilité du plomb dans l'eau est deux fois plus importante à 25 °C qu'à 15 °C. Enfin, il existe des phénomènes d'électrolyse, dus par exemple à la mise à la terre sur des canalisations d'eau potable ou à la juxtaposition de matériaux différents. Par exemple, la présence de plomb et de cuivre dans un réseau intérieur accroît la dissolution du plomb dans l'eau.

Si le logement est loué, le propriétaire bailleur est tenu de délivrer un logement décent. À ce titre, *« la nature et l'état de conservation et d'entretien des canalisations ne doivent pas présenter de risques manifestes pour la santé »*. Lorsque le logement est occupé par son propriétaire, il lui appartient de décider de la réalisation des travaux de mise en conformité des tuyaux dont il a la responsabilité. En cas de vente, l'acheteur potentiel est susceptible de poser des questions sur l'existence de tuyaux en plomb, même si le repérage des canalisations en plomb ne fait pas partie du diagnostic plomb obligatoire. ■

Michel Laurent

Un nouveau centre Panasonic à Gennevilliers

En plus de son centre de formation de Valence, Panasonic vient d'ouvrir un centre à Gennevilliers au niveau du siège social, qui va accueillir plombiers, frigoristes et stations techniques agréées. Frédéric Verdejo, responsable prescription de Panasonic, nous décrit la politique du fabricant en matière de formation.

Filière Pro – Panasonic avait déjà un centre à Valence, pourquoi en avoir ouvert un deuxième en région parisienne ?

Frédéric Verdejo – Deux centres nous permettent d'augmenter la quantité des formations tout en diminuant la taille des groupes. Nous essayons de nous limiter à une douzaine de personnes par formation, parce que nous voulons faire des sessions interactives au cours desquelles les installateurs ont le temps de nous poser des questions, peuvent voir nos appareils en fonctionnement et les manipuler.
L'implantation à Gennevilliers est complémentaire de celle de Valence pour proposer aux installateurs de toute la France de venir facilement se former chez nous.

Quelles formations proposez-vous ?

Frédéric Verdejo – Le but est de faire le tour des principales gammes de Panasonic : les PAC air/air et air/eau, les gammes tertiaire et DRV, d'autant plus que nous avons beaucoup de nouveaux produits, ce qui implique de revoir en permanence le contenu de nos formations. À Gennevilliers, la quasi-totalité du catalogue Panasonic est en démonstration dans un local de 75 m². Par exemple, pour le résidentiel, nous avons installé une pompe à chaleur air/eau avec un ballon ECS, un ballon tampon, un évier, et un ventilo convecteur Aquarea Air (grande nouveauté de cette année). Seul le groupe extérieur 8 CV DRV Eco i est en sous-sol.

Et à qui s'adressent vos formations ?

Frédéric Verdejo – Notre priorité est de former les installateurs ainsi que nos stations techniques agréées qui font les mises en service et la maintenance de nos produits et doivent donc les connaître sur le bout des doigts. Quand un installateur travaille avec un constructeur de maison individuelle, les gestes doivent être sûrs et rapides, tout doit être calculé au plus précis. C'est cette précision que nous voulons lui apporter.

Le nouveau centre de formation à Gennevilliers présente l'ensemble de la gamme de Panasonic en démonstration.

Ces formations sont-elles proposées toute l'année ?

Frédéric Verdejo – Oui, bien sûr, même s'il y a moins de sessions en pleine période de chauffage où les installateurs et les stations techniques ont des journées très chargées. Les formations durent entre un et trois jours, selon la technicité et les besoins des personnes formées. Nous avons un planning à l'année en fonction des thèmes des formations.

Combien de personnes passent par vos centres ?

Frédéric Verdejo – Jusqu'à présent, c'était de l'ordre d'une centaine de personnes par an pour les STA, et environ 600 pour les installateurs mais cela va évoluer car nous nous développons au niveau commercial et la formation est un service que nous devons apporter en tant que constructeur pour garantir la qualité des installations.

Comment recrutez-vous les installateurs qui viennent se former chez vous ?

Frédéric Verdejo – Certains nous contactent par les distributeurs, nous avons des remontées par notre hotline dédiée à la formation et par nos vingt commerciaux qui sont sur le terrain et qui rencontrent nos clients. Une secrétaire contacte également nos clients pour leur proposer des dates. Mais au-delà de ce recrutement, le plus important est de définir clairement les formations dont nos clients ont besoin et qui sont prioritaires. Et nous accompagnons les entreprises sur le remboursement des formations : nos centres sont agréés, nous leur proposons tous les documents nécessaires pour la prise en charge par l'OPCA.

Frédéric Verdejo,
responsable prescription de Panasonic.

« …augmenter la quantité des formations tout en diminuant la taille des groupes… »

La formation est-elle importante pour Panasonic ?

Frédéric Verdejo – Oui, comme dit auparavant, c'est un service que nous devons apporter à nos clients. Mais c'est également l'occasion d'améliorer nos échanges avec les personnes qui installent et manipulent nos produits. Cela nous permet ainsi de faire évoluer nos produits en fonction des différentes remarques liées aux contraintes terrain. Nos gammes doivent aussi suivre l'évolution des nouvelles règlementations thermiques, et donc l'objectif est de s'adapter au plus juste aux besoins des nouvelles constructions. ■

Propos recueillis par Corinne Montculier

Utilisation optimale du soleil pour un stade nautique

Lors de la restructuration et de l'extension du stade nautique Léo Lagrange de Béziers, le choix a été fait d'installer des panneaux solaires pour assurer l'eau chaude des douches avec à la clé des économies substantielles.

240 m² de panneaux solaires assurent la moitié de la production d'eau chaude pour le stade nautique.

Détail du système de fixation.

Grâce à l'organisation de chantier, la pose des panneaux a été effectuée en 6 heures.

Construit en 1964, le stade nautique Léo Lagrange à Béziers nécessitait une forte réhabilitation pour répondre aux exigences modernes. La restructuration lourde de l'établissement visait à lui donner en complément de sa vocation sportive et d'apprentissage, une orientation ludique et de remise en forme.

Esthétique et durabilité

Cela se traduit par la création d'un bassin sportif couvert de 525 m² avec 500 m² de plage ; la restructuration d'un bassin couvert de 250 m² (25 x 10 m) pour l'apprentissage de la natation et la remise en forme avec 250 m² de plage ; la création d'une pataugeoire intérieure et extérieure de 80 m² et 120 m² de plage, ainsi que de 250 m² de bassins ludiques en plein air ; la restructuration de la zone d'accueil, administration, vestiaires et sanitaires, et l'aménagement des parties extérieures (plages, solarium, parvis et parkings). Un espace forme avec hammam, saunas, bains froids et relaxation vient compléter le tout.

L'esthétique de l'ensemble, situé en plein centre ville, a été dictée par la volonté de composer une écriture architecturale de contraste avec les Arènes exprimant la modernité et le renouveau.

Pour ce projet, la CABM (Communauté d'agglomération Béziers Méditerranée) a souhaité un projet exemplaire en matière d'économie d'énergie, de durabilité et de pérennité des installations. C'est donc une démarche HQE qui a dicté les solutions techniques de ce projet : surisolation par l'extérieur, ventilation par échangeurs rotatifs et à plaques avec récupération de chaleur, récupération des eaux pluviales pour le lavage des vitres, traitement de l'eau à l'ozone, production d'électricité assurée par 165 m² de panneaux photovoltaïques dont certains sont intégrés dans des brise-soleils et qui produiront environ 24 000 kWh d'électricité par an. Pour l'eau chaude, ce sont 240 m² de panneaux solaires qui ont été installés en hauteur, avec un appoint par des chaudières gaz à condensation.

Un projet basé sur les économies d'énergie

Ce sont des panneaux « grande surface », les GK10 de Sonnenkraft, qui ont été installés. Ces panneaux mesurent 10 m², ce qui simplifie la pose pour des installations de grande taille comme c'est le cas pour ce chantier. Le champ de capteurs est divisé en six parties, chacune de 40 m². Le GK10 est l'un des capteurs XL les plus efficaces et rentables du marché, conçu pour être posé rapidement à l'aide d'une grue. De fait, il a fallu moins de six heures à l'entreprise de pose, la société Eiffage de Baillargues, basée à Montpellier, pour installer la totalité du champ de capteurs.

Les 240 m² de GK10 réchauffent trois réservoirs tampons soit 15 000 litres par l'intermédiaire d'un module de chargement en stratification SLM240 fait sur mesure à cette occasion. Ces trois réservoirs alimentent un module de production d'eau chaude instantané, le FWM225, qui peut débiter jusqu'à 150 litres à la minutes à 55°C. Le principe hydraulique XL permet au système solaire de participer au besoin d'énergie d'un bouclage sanitaire pendant la période estivale. La production totale du champ solaire est équivalente à 145 000 kWh/an, ce qui assure environ la moitié des besoins en eau chaude du stade nautique, le complément étant assuré par les chaudières gaz à condensation.

Au final, les économies d'énergie se montent à 23 % et les économies d'eau à 17 %, tout en assurant un confort optimal des usagers. L'investissement de la Communauté d'agglomération Béziers Méditerranée s'élève à 10,5 millions d'euros, pour une fréquentation annuelle qui devrait atteindre 200 000 personnes. ■

Corinne Montcullier

Les intervenants

Maître d'ouvrage : Communauté d'agglomération Béziers Méditerranée (CABM)

Architecte : Atelier Sequana architectures - Robert de Busni

Pose des panneaux solaires : Eiffage Energie

KANE
1963 - 2013

web

www.kane.fr

Kane International Ltd
100 Rue Branly - Immeuble Eureka 59500 DOUAI
Tel: +33 (0) 327 80 88 54 Fax: +33 (0) 327 80 91 55 Email: infos@kane.fr

Célébrez avec nous le 50ème anniversaire de Kane
Participez à cet évènement et bénéficiez de prix époustouflants !

Profitez de nos offres spéciales et de nos coûts d'entretien réduits !

CELLULES DURÉE DE VIE ET GARANTIE 5 ANS

Analyseurs de combustion répondant à l'attestation d'entretien des chaudières de 4 à 400 KW.

Appareils disponibles chez les grossistes chauffages...

Siret: 504 909 425 00028 Code APE: 4669B

Chaudière gaz naturel à condensation + capteurs solaires : la combinaison gagnante

Marier une source d'énergie renouvelable avec une chaudière gaz naturel à très haut rendement : voilà une combinaison efficace et satisfaisante du point de vue de la facture énergétique et de l'impact environnemental. Dans ce domaine, Viessmann propose des solutions éprouvées qui démontrent l'intérêt du rapprochement entre l'énergie solaire et le gaz naturel.

Couplés à une chaudière gaz naturel à condensation, les capteurs solaires thermiques apportent, sur une année, jusqu'à 70 % de l'énergie nécessaire à la production de l'eau chaude sanitaire et de 5 à 25 % de l'énergie nécessaire au chauffage. Viessmann, spécialiste de la chaudière gaz naturel, a mis sur le marché, dès 1990, une chaudière à condensation d'un rendement allant jusqu'à 109 % sur PCI. Il est aussi le premier fabricant et revendeur de capteurs solaires thermiques plans, dont la fabrication des premières séries remonte à 1978. La maîtrise de la combinaison « condensation gaz naturel + solaire » repose donc sur des bases technologiques aujourd'hui éprouvées.

Le soleil, allié du gaz naturel

Associée au gaz naturel, énergie complémentaire fiable et économique, l'énergie solaire est utilisable partout en France et permet en outre de minimiser les rejets de CO_2 dans l'atmosphère. Car la production énergétique combinée « solaire+gaz naturel » ne génère pratiquement pas de pollution ou déchet. Le complément d'énergie apporté par le gaz naturel intervient notamment en hiver, sans pour autant générer plus de CO_2 pendant cette période de l'année.

Par exemple, l'installation d'un « chauffe-eau solaire individuel » (CESI) induit l'économie d'environ 1 600 kWh/an pour une maison de 120 m² et évite la production de 330 kg de CO_2 (gaz à effet de serre).

Très compact pour une puissance de 13 ou 19 kW, le combiné Vitodens 343-F intègre le préparateur d'eau chaude bivalent et les raccordements aux capteurs solaires

CESI et SSC : une tendance évidente

En 2008, la France comptait 323 000 m² de capteurs solaires installés, alors que nos voisins allemands en utilisaient déjà 1 000 000 m², soit 3 fois plus. Depuis, le parc installé n'a cessé de se développer.

En 2009, le marché solaire thermique en France métropolitaine s'élevait à plus de 260 000 m². Les installations collectives d'eau chaude solaire ont enregistré pour leur part une croissance de + 19 % avec l'installation de 68 000 m² de panneaux solaires. D'ailleurs, selon Enerplan, l'initiative « So Col » lancée en 2009 pour accélérer la généralisation de l'eau chaude solaire collective, devrait perdurer et même se déployer d'avantage d'ici 2012. Enerplan prévoit l'installation dans ce cadre de plus de 600 000 m² de panneaux en 2015 et 745 000 m² en 2020 !

La tendance est d'autant plus évidente que la France a établi une feuille de route à l'horizon 2020 afin de respecter les objectifs européens de développement des énergies renouvelables. Rappelons qu'à cette échéance, ces sources devront fournir 23 % de la consommation finale d'énergie de la France.

L'observatoire des énergies renouvelables, EurObserv'ER, estime le marché européen à environ 5,5 millions de m² en 2010. Ainsi, le parc de l'Union européenne en fonctionnement aurait atteint les 38 millions de m² fin 2010.

Condensation gaz naturel : toujours disposé au couplage solaire

Globalement les chaudières gaz de la gamme Viessmann peuvent être associées à un chauffe-eau solaire individuel (CESI) ou à un système solaire combiné (SSC) dans le cas d'un appoint de chauffage. Afin de faciliter le choix et l'association des équipements, le fabricant propose ainsi des chaudières prédisposées et pré-équipées du préparateur d'eau chaude. Dans la gamme de chaudières gaz naturel à condensation Vitodens, Viessmann présente 2 modèles pourvus d'un ballon de stockage et de branchements hydrauliques en attente d'un raccordement aux capteurs :

- Vitodens 242-F (puissances de 19 ou 26 kW et ballon de 170 L) ;
- Vitodens 343-F (puissances de 13 ou 19 kW et ballon de 220 L). Le modèle de 13 kW dispose aussi d'une fonction Booster pour répondre à d'importants besoins en eau chaude sanitaire. L'ensemble des innovations mises en œuvre contribue à un rendement énergétique atteignant jusqu'à 109 % sur PCI.

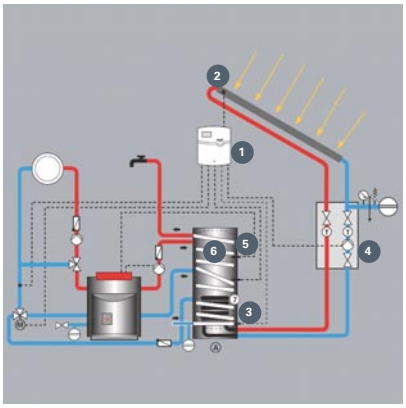
Deux types de couplage gaz + solaire

• Le chauffe-eau solaire individuel (CESI)

Cette installation est suffisante en été pour produire toute l'eau chaude nécessaire dans une maison. En hiver, l'eau chaude sanitaire préchauffée par le soleil est portée à température finale par la chaudière gaz naturel. Ce type d'installation est possible partout en France et nécessite la pose de 4 à 7 m² de capteurs solaires.

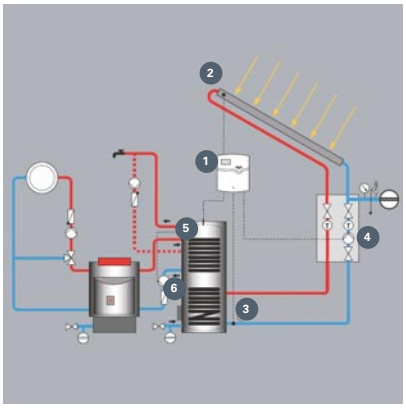
• Le système solaire combiné (SSC)

Pendant la saison de chauffage, le fluide caloporteur provenant des capteurs alimente le circuit de chauffage, par exemple via un plancher chauffant qui stocke puis diffuse la chaleur, en association avec une chaudière gaz à condensation en charge de délivrer l'appoint de chaleur. En demi-saison et en été, quand la demande de chauffage devient faible ou nulle, les apports solaires vont directement au ballon d'eau chaude sanitaire. Pendant les périodes où le soleil est insuffisant ou absent, la chaudière gaz couvre la demande thermique complémentaire. La surface de capteurs solaires à installer se situe en moyenne entre 10 et 20 m² pour un système solaire combiné gaz naturel puisqu'il faut compter environ 1 m² de capteur pour 10 m² de surface chauffée.



Le fonctionnement d'un SSC couplé à une chaudière gaz naturel

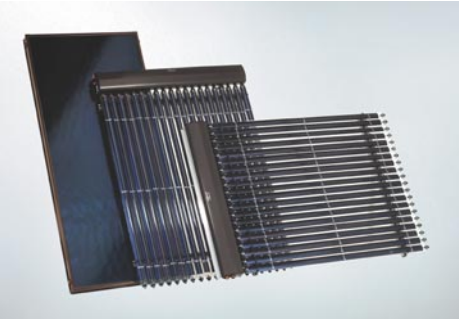
Afin de produire de l'eau chaude sanitaire et un appoint du chauffage, l'installation est composée des capteurs solaires, d'une chaudière gaz à condensation et d'un réservoir mixte polyvalent.
Dans cette configuration, si une différence de température supérieure à la consigne réglée sur la régulation (1) est mesurée entre la sonde capteurs (2) et la sonde placée en bas du réservoir (3), la pompe du circuit solaire (4) est enclenchée pour alimenter le réservoir mixte. La température de l'eau stockée dans le réservoir mixte peut être limitée par l'aquastat électronique de la régulation (1).
Le réservoir mixte est alimenté par la chaudière si la température de l'eau primaire est inférieure à la consigne de la sonde placée en haut du réservoir (5).
Lorsque le soutirage commence, l'eau chaude sanitaire stockée dans le serpentin en tube ondulé (6) est immédiatement disponible. L'eau froide admise traverse le serpentin en acier inoxydable où elle est chauffée par l'eau primaire. Si la consommation d'eau chaude sanitaire est importante, l'eau primaire se refroidit dans le réservoir tampon et la sonde de température (5) enclenche la chaudière gaz naturel pour assurer en permanence la température de consigne.



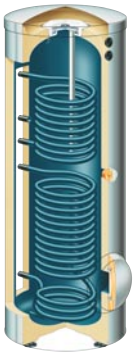
Le fonctionnement d'un CESI couplé à une chaudière gaz naturel

Prenons l'exemple d'une installation solaire à deux circuits composée de capteurs solaires, d'une chaudière gaz à condensation et d'un ballon d'eau chaude sanitaire deux énergies. Ainsi, lorsqu'une différence de température supérieure à la consigne réglée sur la régulation (1) est mesurée entre la sonde capteurs (2) et la sonde eau chaude sanitaire (3) la pompe du circuit solaire (4) est activée pour produire de l'eau chaude sanitaire.
La température de stockage de l'eau chaude sanitaire peut être limitée par l'aquastat électronique (1).
La partie haute du préparateur d'eau chaude sanitaire est desservie par la chaudière gaz (5). La régulation de chaudière gaz, via la sonde eau chaude sanitaire, pilote la pompe de charge (6) eau chaude sanitaire.

Ensuite, une régulation Vitotronic 200, disponible sur les gammes 200 et 300, permet de gérer jusqu'à 3 circuits de chauffage ainsi que la production d'eau chaude sanitaire. Dotée d'un nouvel écran d'affichage de grande taille, la chaudière informe l'utilisateur sur le fonctionnement de son installation. Par exemple, dans le cas d'un chauffe-eau solaire individuel, le régulateur calcul et affiche en kWh le niveau de contribution de l'énergie solaire.
Enfin, l'ensemble de la gamme intègre un échangeur (condenseur) Inox-Radial contenant un volume d'eau relativement important. De fait, il facilite la condensation et limite la sollicitation thermique des surfaces d'échange.



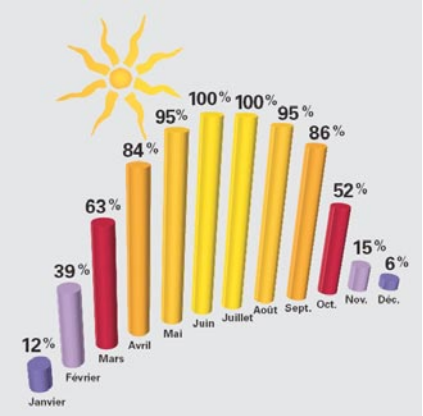
Viessmann propose 2 familles de capteurs : le capteur plan (le plus économique) et le capteur à tubes (le plus performant).



Ce préparateur Vitocell dispose d'un échangeur faisant circuler l'eau des capteurs solaires (en partie basse) et d'un échangeur (en partie haute) assurant les apports de la chaudière gaz naturel.

Des chaudières gaz naturel : la logique de la performance

Plusieurs innovations et choix technologiques confèrent aux chaudières gaz à condensation de l'offre Viessmann un rendement énergétique des plus élevés et un bilan écologique honorable. Tout d'abord, un brûleur MatriX équipe les modèles des gammes 200 et 300. Son atout ? Une grande surface de diffusion de la flamme permettant d'améliorer la combustion. Cela explique ses performances écologiques en matière d'émissions polluantes : la gamme 300 rejette ainsi par kWh moins de 16 mg de NOx et de 10 mg de CO_2.



Couverture mensuelle des besoins en eau chaude sanitaire par l'énergie solaire. (Source : Recherche et Développement Viessmann)

Confort et esthétique assurés

Grâce à l'appoint de la chaudière au gaz naturel, l'utilisateur bénéficie toute l'année d'une température homogène et confortable dans son logement et l'eau chaude en quantité et à température souhaitées. Ce niveau de confort est assuré en optimisant de façon permanente la dépense énergétique et selon un bilan environnemental des plus satisfaisants.
Aujourd'hui, les panneaux solaires offrent un design parfaitement intégré aux toitures et aux façades des bâtiments, en lien avec les choix architecturaux. ■

Vu sur ISH

2434 exposants, 258 000 m², 190 000 visiteurs : ISH est sans conteste le plus grand salon dédié au chauffage et au sanitaire du monde. Placé sous le signe de l'efficacité énergétique, il a montré une industrie allemande tournée vers l'autarcie énergétique et la décentralisation de la production d'électricité, laissant présager un nouvel avenir énergétique. De son côté, la salle de bains poursuit son évolution, avec moins d'eau et plus de design et de bien-être.

Marianne Tournier

Des jets « cliquables »

Avec sa nouvelle collection Raindance Select, Hansgrohe met à portée de clic le passage d'un jet à l'autre (par un simple appui du pouce) sur ses douchettes et ses pommes de tête. Ainsi peut-on changer rapidement de jets, et donc profiter de chacun d'entre eux. Dès l'automne seront également commercialisés les mitigeurs thermostatiques ShowerTablet Select 300 dont l'ouverture et le réglage du débit, ainsi que celui de la température, se feront aussi en appuyant sur des boutons. C'est la technique « Select », qui équipera aussi les Showerpipes. Une solution d'avenir qui, selon Richard Grohe, simplifie considérablement l'usage, notamment pour les personnes âgées.

HANSGROHE

Une nouvelle céramique, plus dure

Proposée par le suisse Laufen, la SaphirKeramik est une nouvelle céramique sanitaire enrichie en corindon, le minéral le plus dur après le diamant, qui lui permet d'être plus résistante et d'autoriser une meilleure précision dimensionnelle. Les premières vasques en SaphirKeramik, rectangulaires, présentent des bords très fins et des angles très affutés, qui rappellent les pièces en Solid Surface, le matériau du moment. Nous attendons la suite avec impatience. Prix en cours.

LAUFEN

Tendance : les cuvettes sans bride

La bride qui, sous la lunette, forme un canal destiné à guider l'eau pour assurer le rinçage du bol, disparaît chez Allia (photo : Rimfree), Duravit (Durastyle), Laufen (Rimless), Roca (Clean Rim the Gap), Villeroy & Boch (Direct Flush)… À sa place, une simple goulotte, visible mais néanmoins discrète et, surtout, à portée d'éponge… Débarrassée de ce recoin inaccessible, donc peu hygiénique, la cuvette est facile à entretenir. Cette innovation passe par de nouveaux systèmes de propulsion de l'eau, qui doit offrir un jet puissant pour assurer une bonne chasse et un bon rinçage, mais sans éclabousser.

ALLIA

Un meuble personnalisable

Affichant des prix raisonnables, la collection Joyce de Villeroy & Boch intègre des meubles associés à différents accessoires, permettant une personnalisation du point d'eau : soliflor, coupelles empilables, porte-savon, couvercles à compartiments… Ces objets – des Apps – sont en porcelaine et munis d'un support magnétique assurant leur maintien. À la fois ludique et originale, cette collection est également pratique : plan de toilette doté d'une ou deux vasques spacieuses, cache-bonde coloré, prise multiple, distributeur de mouchoirs, etc. À partir de 1 096 €HT le meuble-vasque (L 65 cm) accessoirisable et 27 € HT l'accessoire.

VILLEROY & BOCH

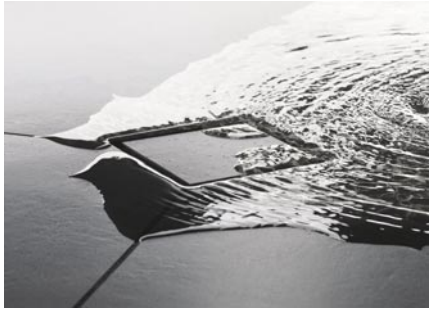
Une robinetterie griffée

Ni rétro ni classique et très élégante, cette nouvelle collection de mélangeurs, proposée par Zucchetti et baptisée Savoy, a été imaginée pour le secteur de l'hôtellerie. Les poignées sont réalisables dans de nombreuses finitions (notamment chrome et/ou platine, chrome blanc ou chrome noir, laque couleur), mais peuvent également être griffées au logo de l'hôtel ou recevoir les très chics H (hot) et C (cold). Existe en versions bec haut ou bec bas. À partir de 450 €HT, le mélangeur de lavabo trois trous (bec haut, rosaces lisses laquée noire).

ZUCCHETTI

Prête à carreler et sans cadre

Avec cette grille prête à carreler, des carreaux céramiques, de la pierre naturelle, des pâtes de verre, etc., le receveur de la douche devient quasi invisible. Au travers de la rigole étroite qui l'encadre, l'eau s'évacue à 0,4 à 0,5 L/s, tandis que la hauteur de réserve est réduite à 62 mm (au lieu de 70 mm). Cette grille signée Viega, adaptée quel que soit le système d'étanchéité, est intégrée à la gamme Advantix des évacuations d'eaux usées des sols et des salles de bains. Elle est donc compatible avec tous les éléments complémentaires de la gamme.



VIEGA

La climatisation dernière génération

Dotée d'un capteur intelligent, l'unité intérieure murale MSZ-FU, de Mitsubishi, adapte la direction du flux d'air en fonction des mouvements perçus, afin d'améliorer le confort et d'ajuster les consommations. Grâce à un double clapet de soufflage permettant d'orienter le flux d'air dans deux directions simultanément, par exemple vers le haut et vers le vas, elle est idéale dans une pièce avec mezzanine, dans un escalier… Classe A++ (chaud) et A+++ (froid). Niveau sonore 20 dB. Neutralisation des odeurs et de la plupart des allergènes et des bactéries. Programmation journalière (jusqu'à 4 programmes par jour). À partir de 773 €HT.

MITSUBISHI

Le stockage en matériau de synthèse

Quadroline, proposé par Roth, est un ballon de stockage en polyéthylène haute densité revêtu de fibre de carbone et d'une isolation extérieure en PSE. Non seulement il ne craint pas la corrosion, mais il est trois fois moins lourd qu'un ballon en acier et moins déperditif de 48 %. De plus, résistant à la pression grâce à la fibre de carbone, il peut être utilisé comme solution de stockage avec une pression de service continue de 3 bars à 90 °C. Des modules de chargement et de puisage assurent une stratification contrôlée de la température et un puisage adapté à l'application (ECS instantanée, ECS instantanée combinée à un appoint, appoint de chauffage, intégration d'une installation solaire). De 1 050 € à 2 970 €HT.

ROTH

Chaudière bois à gazéification modulante

Viessmann, qui propose désormais toutes les énergies à toutes les puissances, lance la Vitoligno 200-S, une chaudière à gazéification de bois de 20 à 50 kW. Compacte, allumée en moins de 3 min (allumage automatique en option), elle accepte des bûches jusqu'à 50 cm et régule de manière fiable quelle que soit la charge (par sonde lambda et sonde de température des fumées). Trois circuits de chauffage peuvent être alimentés, sachant qu'une partie de la régulation est dédiée à la gestion de la charge du réservoir tampon. Un levier de manœuvre assure un nettoyage facile de l'échangeur. Vidage du cendrier toutes les deux semaines. Écran tactile de commande déporté. Rendement jusqu'à 92 %. À partir de 8 826 €HT.

VIESSMANN

ECS solaire collective

Si le chauffe-eau solaire individuel perd du terrain, les installations de production d'eau chaude solaire collectives en gagnent, que ce soit pour l'habitat collectif ou pour l'hôtellerie. En plus de ses capteurs WTS-F2, fonctionnant en Low flow et en High flow et disposant aux liaisons des absorbeurs de dilatation, Weishaupt propose des solutions adaptées, que ce soit au niveau de l'hydraulique ou de l'accumulation, avec des ballons tampons jusqu'à 3 000 litres, afin que l'ECS soit, même en cas d'ensoleillement faible disponible en quantité, si besoin.

WEISHAUPT

Circulateur pour la maison individuelle

Alpha 2, présenté par Grundfos, est un circulateur à vitesse variable à haut rendement énergétique, puiqu'il atteint un EEI (indice de rendement) de seulement 0,15, bien en-dessous du 0,27 exigés aujourd'hui et du 0,23 à partir d'août 2015. Livré avec une coquille d'isolation, il dispose d'une prise « plug » améliorée et assure l'affichage du débit et de la consommation énergétique (W). Dégazeur automatique intégré sur les versions A, corps en fonte, arbre et paliers radiaux en céramique, siège de palier en acier inoxydable, connecteur électrique embrochable. 290 €HT.

GRUNDFOS

Système de chauffage sur dalle isolée

Destiné au résidentiel neuf, le système de chauffage intégral Modul+ (sans appoint) repose sur l'utilisation de panneaux de treillis préfabriqués sur mesure et équipés du tube PER Rehau 16 x 1,5 mm, directement installés sur des entrevous en polystysrène noyés dans la dalle de compression. Il dispose d'un Avis technique lorsqu'il est associé au plancher en Milliwatt (KP1). Sur le chantier les modules préfabriqués, sur lesquels le tube est fixé sur du treillis métallique, sont livrés. Ils sont installés, selon le calepinage fourni, après repérage sur les entrevous des cloisons et des zones sans chauffage. Puis ils sont couplés entre eux et raccordés à un collecteur (sertissage).

REHAU

Un collier de câblage Norma plus technique

Le collier de câblage en polyamide peut sembler être un produit amené à ne plus évoluer. Pourtant, la nouvelle gamme Norma apporte plus de résistance aux UV, aux agents externe et à la température. Jennifer Langlois, responsable du développement produits de Norma Group, nous détaille les caractéristiques de cette gamme.

© Norma Group

Jennifer Langlois,
responsable du développement produits de Norma Group.

Filière Pro – Pourquoi avez-vous ajouté de nouveaux colliers de câblage au catalogue de Norma Group ?

Jennifer Langlois – Il est vrai que le collier de câblage peut sembler très banal et peu technique mais il n'est pas si anodin que ça. Ce collier que l'on appelle aussi parfois collier rilsan, collier colson ou simplement Serflex, du nom de la marque de notre groupe qui le commercialise depuis longtemps, nous le proposons désormais sous la marque Norma, avec des qualités supérieures et un cahier des charges de fabrication plus exigeant. C'est un produit qui peut être utilisé par tous les corps de métier, pour du serrage mais aussi du repérage, pour identifier des canalisations, un usage que l'on retrouve en irrigation par exemple. Dans des utilisations atypiques, certaines entreprises vont même jusqu'à faire du design avec !

Quelles sont les particularités de ces colliers ?

Jennifer Langlois – Il reste fabriqué en polyamide 6.6 et nous les proposons dans différentes couleurs, dont un noir qui correspond à l'ajout de carbone à la matière première et donne au collier une meilleure résistance aux UV. Ce collier tient au minimum trois ans face à une exposition au rayonnement solaire, en gardant sa souplesse et sa tenue de serrage. Il est donc particulièrement conseillé pour des applications extérieures. D'une manière générale, toute la nouvelle gamme présente une grande résistance aux agents externes tels que les solvants aromatiques, les bases, huiles, graisses, produits pétroliers, et supporte des températures d'utilisation de -40°C à +85°C. La gamme classique Serflex a une plage de températures d'utilisation plus étroite. Pour la gamme Norma qui peut être utilisée dans des contextes industriels, nous sommes passés un cran au-dessus.

Comment sont conditionnés ces colliers de serrage ?

Jennifer Langlois – Nous avons pensé à un système d'emballage pratique pour les distributeurs : les colliers sont conditionnés en sachet de 100 pièces, regroupés par carton de 10, soit mille colliers dans un grand carton. Les cartons sont ensuite eux-mêmes rassemblés, ce qui permet à un distributeur de facilement commander des petites quantités, 1 000 colliers seulement, à de très grosses, comme 20 000 ou 60 000 colliers. Nous avons également travaillé sur l'étiquetage, qui permet une identification rapide, avec un code barre et un point de la couleur des colliers. ■

Propos recueillis par Corinne Montculier

Un collier inox sur mesure

© Norma Group

Dans le catalogue de Norma Group, on trouve sous la marque Serflex un système astucieux pour avoir toujours un collier inox au bon diamètre : le Flex« O »mètre. C'est une bande inox de 3 m, présentée dans un dérouleur avec un magasin pour les têtes. Il suffit de couper la bande à la longueur désirée, mesurée directement sur le dérouleur, et de mettre en place une tête pour avoir le collier au diamètre voulu. Deux types de bandes sont proposés : W2b en 8 et 14 mm de large, et W4 en 8 et 13 mm de large.

Une gamme complète

La gamme de colliers de câblage de Norma Group commence à 2,2 mm de large pour 75 mm de long jusqu'à 12,6 mm de large pour 1 000 mm de long, avec une résistance à la traction allant de 6 kg à 110 kg.

Les colliers existent en blanc, en noir avec ajout de carbone pour une meilleure résistance aux UV, mais aussi en jaune, bleu, rouge, gris, vert et marron.

La gamme comprend également des accessoires :

- *un pistolet de serrage, en version plastique ou métallique. C'est un outil de coupe permettant une finition nette ;*
- *des chevilles de fixation pour colliers de câblage, faciles à poser et offrant un accrochage pour des colliers jusqu'à 9 mm de large. Disponibles en deux hauteurs, elles évitent le frottement des câbles et des tuyaux aux parois ;*
- *des embases à clouer ou auto-adhésives pour accrochage sur tous types de supports.*

© Norma Group

Proposé en noir, plus résistant aux UV, le collier de câblage s'accompagne de différents accessoires dont des chevilles de fixation et des embases à clouer ou auto-adhésives.

Prix compétitif pour les chaudières BioClass de Domusa

C'est avec un tarif très attractif que Domusa met sur le marché les chaudières à granulés BioClass. Qualité, rendement et facilité d'entretien sont au rendez-vous, comme l'explique Thierry Mombœuf, directeur export de Domusa.

Filière Pro – Pouvez-vous nous présenter les nouvelles chaudières à granulés de Domusa ?

Thierry Mombœuf – La gamme BioClass comprend des chaudières de 9, 15 et 25 kW, et sera prochainement complétée par un modèle de 42 kW. Ce sont des chaudières modulantes à nettoyage automatique à très haut rendement, de 92 à 95 % selon les modèles, certifiés par la norme EN 303-5. Le tout à un prix public que nous avons voulu très attractif : il est de 4 800 € HT pour le modèle 25 kW + 330 €HT pour le réservoir d'alimentation de 195 kg.

Comment arrivez-vous à une chaudière à prix aussi bas ?

Thierry Mombœuf – Un point très important : la différence de prix avec d'autres chaudières ne se fait pas au détriment de la qualité. D'ailleurs, ces chaudières viennent d'être labellisées « Flamme verte classe 5 », ce qui valide leur excellence. Faire partie de la coopérative Mondragon compte beaucoup dans l'explication du prix, car c'est là que nous allons chercher notre compétitivité : nos résultats ne vont pas financer des fonds de pension mais nous sert à rémunérer un juste travail et à investir dans l'outil de production, nous avons, avec d'autres entreprises membres de la coopérative, des synergies sur les achats, la recherche et le développement, sur les exportations. Nous faisons, au sein de Mondragon, du transfert de compétences et du benchmarking. Nous pouvons aussi nous appuyer sur des antennes de la coopérative dans différents pays pour faire de la prospection. Ce sont tous ces points qui nous permettent de très bien nous placer au niveau prix.

Pourquoi mettez-vous des chaudières à granulés dans votre catalogue ?

Thierry Mombœuf – C'est une façon de compléter notre gamme avec une chaudière utilisant l'énergie renouvelable. Nous avons déjà des solutions basées sur le solaire et nous fabriquons également des chaudières bois depuis 30 ans. Nous avons préféré opter pour le développement de l'énergie bois plutôt que de développer une PAC. Le granulé est intéressant au niveau coût, c'est une énergie locale, avec beaucoup de fournisseurs en France. Il y a un gros potentiel sur ce secteur.

À quelles applications destinez-vous ces chaudières ?

Thierry Mombœuf – Aussi bien au neuf avec les petites puissances, qu'à la rénovation avec les chaudières de 25 kW et bientôt 42 kW. Elles peuvent venir en remplacement d'une chaudière utilisant une énergie fossile, ou pour des personnes souhaitant remplacer une chaudière à bois, tout en gardant l'énergie bois mais en gagnant en confort d'utilisation et d'entretien.
Aujourd'hui, beaucoup se tournent vers un poêle à bois en complément de leur chaudière existante qui ne les satisfait plus, à cause du coût de l'énergie et parce qu'il n'existait pas d'autre solution à prix raisonnable. Avec la chaudière BioClass, nous leur proposons une alternative à un prix intéressant qui leur permet de changer d'énergie tout en gardant le confort de leur chauffage central. Ils réalisent alors des économies à l'achat et à la consommation.

© Domusa

Thierry Mombœuf,
directeur export de Domusa.

Côté autonomie, comment évitez-vous la corvée de remplissage des granulés et de vidage des cendres ?

Thierry Mombœuf – Les chaudières BioClass ont un réservoir d'alimentation de 195 ou de 350 kg, et peuvent être équipées d'un système d'aspiration qui sera relié soit à un silo artisanal, soit à un silo textile, d'une capacité de près de 5 tonnes maximum. De quoi passer une saison de chauffe sans se préoccuper de recharger la chaudière en combustible. Nous avons également pensé à l'évacuation des cendres. Le cendrier de série peut recevoir les cendres de la combustion d'une tonne de granulés pour une 25 kW. Nous proposons en option un cendrier compacteur qui peut recevoir les cendres de la combustion de 2,8 tonnes de granulés. Sur une grosse installation, cela permet de ne vider le cendrier que trois fois au grand maximum par saison. ■

Propos recueillis par Corinne Montculier

© Domusa

© Domusa

Avec des puissances de 9 à 42 kW, la gamme des chaudières BioClass de Domusa convient aussi bien pour le neuf que pour la rénovation. Elles permettent d'avoir le confort du chauffage central avec le coût de l'énergie bois, à un prix très compétitif.

Une dalle plane pour plancher chauffant Finimétal

Le fabricant complète sa gamme de planchers chauffants avec Cosydalle PSE Graphite, une dalle plane à performances thermiques améliorées grâce à l'ajout de graphite. Yannick Grignon, responsable plancher chauffant de Finimétal, explique cette nouveauté et comment elle s'intègre dans l'offre du fabricant.

© Finimétal

Yannick Grignon,
responsable plancher chauffant
de Finimétal

Pouvez-vous nous décrire la nouvelle dalle isolante pour plancher chauffant de Finimétal ?

Yannick Grignon – Cosydalle PSE Graphite est une dalle plane en polystyrène expansé dont les performances thermiques ont été améliorées grâce à l'ajout de graphite dans sa composition. Cela permet, à performances thermiques égales, de proposer des dalles un peu plus fines que si elles étaient en PSE blanc, ce qui répond à la tendance actuelle de diminuer autant que possible les hauteurs dans la construction. Autre atout, cette dalle est certifiée acoustique par le CSTB, avec un classement A et une atténuation aux bruits de choc DLW de 15 dB. C'est très important pour les projets qui doivent prendre en compte l'acoustique.

Quelles sont les caractéristiques techniques de cette dalle ?

Yannick Grignon – Cosydalle PSE Graphite est étudiée pour faciliter le travail de l'installateur. Avec des dimensions de 1250 x 800 mm, chaque dalle mesure 1 m², ce qui est pratique pour le chiffrage. Le colisage a même été optimisé pour permettre le meilleur remplissage possible des camions, sans perte de place. Au final, l'idée est de minimiser l'impact du coût logistique. Sur le chantier, les dalles sont quadrillées sur les deux faces : au-dessus avec un pas de 50 mm qui facilite la pose des tubes et en-dessous avec un pas de 25 mm pour guider la découpe qui se fait comme pour le polystyrène expansé classique, à la scie ou au cutter. Sur ce point, l'ajout de graphite n'a pas d'impact. La pose se fait sur la dalle de béton brute, sans colle et avec l'assemblage des dalles entre elles par un système tenon/mortaise sur les quatre côtés.

Quel est l'intérêt d'une dalle plane par rapport à une dalle à plots ?

Yannick Grignon – La mise en œuvre est différente et chaque installateur choisit en fonction de ses préférences. Sur des grandes surfaces, la pose est plus facile et plus rapide avec des dalles planes. Il est également plus facile de se déplacer sur des dalles planes. Mais souvent, la pose se fait alors à deux. Pour quelqu'un qui travaille seul, une dalle à plots peut se révéler plus pratique. C'est pourquoi il est important pour Finimétal de proposer les deux systèmes. Dans tous les cas, le recouvrement se fait par une chape béton traditionnelle, avec des adjuvants, ou avec une chape fluide.

Pourquoi avoir conçu ce produit et l'avoir intégré au catalogue de Finimétal ?

Yannick Grignon – La gamme de planchers chauffants est une part de notre catalogue qui prend de plus en plus d'importance. Finimétal appartient au groupe Rettig qui est le numéro deux du plancher chauffant en Europe, et nous nous appuyons sur l'expérience du groupe pour développer cette gamme. De plus, nous pensons que c'est un produit qui a de l'avenir dans le monde du chauffage, surtout avec la diminution des systèmes fonctionnant à l'électricité au profit des systèmes à eau chaude liée à la nouvelle réglementation thermique RT2012. De plus, le groupe Rettig a racheté récemment le fabricant allemand de tubes Hewing, ce qui fait de nous un systémiste avec une offre complète.

Justement, quelle est cette offre ?

Yannick Grignon – Nous avons deux systèmes de planchers chauffants, CosyTherm, à eau chaude, et CosyMat, plancher chauffant électrique. Comme je l'explique avant, les tubes du système CosyTherm sont désormais fabriqués au sein du groupe, ce qui est très important pour nous et montre que le groupe a des ambitions importantes sur ce marché. En France, nous commercialisons des planchers chauffants depuis une dizaine d'années. Nous commençons à être reconnus et nous renforçons nos positions. Au sein de cette offre, nous proposons trois isolants différents, dont deux en polystyrène : Cosydalle P50, à plots et la nouvelle dalle plane Cosydalle PSE Graphique ; et une dalle plane en polyuréthane. Cela permet de répondre à 100% des besoins. ■

Propos recueillis par Corinne Montculier

© Finimétal

Grâce à l'ajout de graphique, le polystyrène expansé de Cosy Dalle PSE affiche de meilleures performances thermiques que le PSE blanc classique. Résultat : des dalles plus fines, 53 mm pour R=1,70 quand la dalle à plot P50 fait 83 mm (56 + 27 mm de plots).

Hansgrohe met la pression dans la douche

À travers les deux salons ISH et Ideobain, Hansgrohe met en avant tout au long de 2013 sa gamme Select pour la douche, avec sélection par pression plutôt que par rotation, que Pascal Krauss, responsable marketing d'Hansgrohe, nous détaille.

Filière Pro – Pouvez-vous nous expliquer ce qu'est Select ?

Pascal Krauss – C'est une nouvelle façon de commander la douche, que nous avions lancée il y a un an avec la douchette Raindance Select : la sélection du jet se fait par appui sur un bouton et non par rotation d'un curseur. Cette innovation a suscité l'intérêt de nos partenaires et apporte un grand confort d'utilisation. Elle va dans le sens de l'évolution de nombreuses commandes où l'action de pression prend le pas sur l'action de rotation, comme pour le démarrage d'une voiture par exemple. Au vu des premiers retours sur cette douchette et du potentiel, les ingénieurs en recherche et développement d'Hansgrohe se sont penchés sur cette technologie pour l'adapter à une gamme de produits plus large, que nous avons présentée à ISH sur notre stand de 2 000 m² en mars dernier à Francfort.

Toute la gamme Select est équipée d'une commande simple par pression.

Quels ont été les produits présentés à ISH ?

Pascal Krauss – La douchette existe désormais en deux versions et vient se coordonner avec la douche de tête, ronde ou carrée, à laquelle nous avons intégré la commande par pression directement au niveau de la tête. Chaque douche de tête existe en version deux jets (et 3 jets pour les modèles carrés), en chrome ou blanc/chrome, une finition qui remporte un grand succès par sa douceur, son intégration dans l'univers de la salle de bains. Le côté pratique n'est pas oublié car la douche de tête est équipée de buses en silicone qu'il suffit de toucher du bout du doigt pour enlever le calcaire. Le disque de jets se démonte très facilement pour le lavage et peut même passer au lave-vaisselle. Nous sommes allés un cran plus loin avec notre mitigeur thermostatique ShowerTablet Select, lui aussi disponible en chrome et blanc/chrome. La mise en marche du jet se fait désormais par appui sur un bouton et non plus en le tournant.

Cela veut dire que l'utilisateur n'a plus le choix du débit du jet ?

Pascal Krauss – Dans la quasi totalité des cas, l'utilisateur utilise sa douche avec le débit maximum, ce n'est donc pas un problème. Pour les versions bain/douche, le choix entre la douche et le remplissage de la baignoire se fait également par appui et non plus par un curseur. Ces boutons sont accompagnés de pictogrammes très visibles et faciles à comprendre. Avec ce robinet thermostatique, l'utilisateur a l'avantage de l'espace de rangement de la tablette pour poser savon et shampoing, et d'un système de commande simple et efficace. Ce dispositif a été testé pendant trois ans avant sa mise sur le marché, nous sommes sûrs de la qualité de ce produit.

Ces produits sont-ils vendus tous séparément ?

Pascal Krauss – Hansgrohe est le premier vendeur au monde de showerpipes. Il était donc logique de proposer à nos clients des ensembles coordonnés Select Showerpipe qui réunissent une douche de tête ronde ou carrée avec une commande

Pascal Krauss,
responsable marketing d'Hansgrohe

Select au niveau de la tête, une douchette coordonnée ronde ou soft cube, et un mitigeur thermostatique Showertablet 300. Certains de ces produits sont déjà commercialisés en France ou en cours de commercialisation sur le premier semestre. Les autres seront présentés au second semestre, notamment sur le salon Ideobain où nous serons présents.

Ce mode de sélection est une grande avancée, pensez-vous aller plus loin ?

Pascal Krauss – Actuellement, ce sont des produits en montage apparent. Or, le marché de l'encastré est en développement en France. Nous avons donc conçu des solutions s'adaptant parfaitement à notre corps d'encastrement iBox universal et intégrant les avantages de la technologie Select. Une révolution en soit aussi bien pour l'installateur par sa facilité de montage que pour l'utilisateur en termes de confort, d'esthétisme et d'intuitivité. Nous avons énormément de demandes en ce sens de la part de l'hôtellerie et de la promotion immobilière notamment. L'encastré est très intéressant, cela nécessite l'intervention d'un professionnel et demande un savoir-faire que nos installateurs pourront justement valoriser. ■

Propos recueillis par Corinne Montculier

Nouvelle régulation pour les chaudières à granulés Hargassner

Plus conviviale et facile à utiliser, tout en s'appuyant sur un fonctionnement éprouvé, la régulation Lambda Touch'Tronic équipe désormais les chaudières à granulés d'Hargassner. Revue de détail de cette régulation.

Trois questions à

Philippe Gondry, gérant d'Hargassner France

© Hargassner

Pourquoi cette régulation est-elle désormais proposée sur les chaudières à granulés ?

Philippe Gondry – C'est une décision que nous avons prise au niveau d'Hargassner France après deux ans d'utilisation de la Lambda Touch'Tronic sur les chaudières à bûches. Elle apporte de la convivialité, des possibilités supplémentaires de communication et des capacités de mémoires accrues. Cela va dans la vision à long terme d'Hargassner de proposer des produits testés et éprouvés, avec à la clé une satisfaction complète du client.

Sur quel type de chaudières est-elle utilisée ?

Philippe Gondry – Elle est proposée en série sur toute la gamme de chaudières à granulés Standard 9-22 et Classic Lambda 25-60. Elle est aussi en option sur les chaudières Classic 9-22. Ce sont des chaudières destinées à l'habitat individuel et au petit collectif, en neuf ou en rénovation. Elles sont souvent installées en substitution de chaudières fioul ou gaz. Pour mémoire, ces chaudières sont garanties 7 ans, y compris les pièces d'usure, car ce sont des équipements fiables, pour lesquels Hargassner France a décidé de s'engager sur la durée.

Cette garantie est valable pour toutes les chaudières ?

Philippe Gondry – Oui, avec des conditions bien entendu : elles ne doivent pas être sous-dimensionnées, comme on peut parfois le voir dans certaines installations collectives, et les schémas hydrauliques doivent être bien respectés. Ce sont des points que nous vérifions à la mise en service. Une fois ces conditions validées, nous nous engageons sur la durée avec nos clients. ■

© Hargassner

Déjà présente depuis deux ans sur les chaudières à bûches, Lambda Touch'Tronic équipe désormais les chaudières à granulés d'Hargassner.

Proposée depuis 2011 en France sur les chaudières à bûches d'Hargassner, la régulation Lambda Touch'Tronic est désormais déployée pour les chaudières à granulés. Elle vient remplacer la génération précédente équipée d'un écran à cristaux liquides et d'un clavier. Ses atouts : un écran tactile couleurs qui donne accès de manière encore plus intuitive aux différents menus, une prise RJ45 avec adresse IP pour une connexion Ethernet et un emplacement pour une carte SD permettant d'enregistrer les paramètres de fonctionnement de la chaudière pendant plu*sieurs semaines. « L'interface permet aux installateurs de ne pas avoir besoin de reprendre le mode d'emploi à chaque fois qu'ils travaillent sur une de nos chaudières*, explique **Philippe Gondry**, gérant d'Hargassner France. *Et pour les installateurs habitués à notre marque, les menus sont identiques à la génération précédente, donnant accès aux mêmes fonctions ».*

Lambda Touch'Tronic est compatible avec tous types d'émetteurs de chaleur (radiateurs, planchers ou murs chauffants, aérothermes, chauffage de piscine…) et la combinaison avec un chauffe-eau solaire ne nécessite aucune option supplémentaire. Cette régulation gère l'optimisation des phases de démarrage et d'arrêt de la chaudière, des circulateurs de chauffage, d'ECS, de réseaux, des phases d'allumage, de décendrage, les phases de refroidissement, l'anticipation des risques de surchauffe, la protection anti-légionelles, le programme anti-gommage des circulateurs, le programme de mise en température progressive de plancher chauffant, la protection hors gel, les congés, l'affichage en clair des défauts avec historique, etc.

Au final, la réelle modulation de combustion entre 25 et 100 % de la puissance nominale permet à la chaudière de fonctionner sans l'ajout de ballon tampon coûteux et encombrant, tout en garantissant un rendement de combustion supérieur à 90 % sur la totalité de la plage de fonctionnement.

Afin d'assurer au mieux son utilisation, la régulation offre trois niveaux de menus : « utilisateur » pour la programmation des plages horaires du chauffage et de l'eau chaude ; « installateur » pour la configuration à l'installation (nombre et type de circuits de chauffage et d'eau chaude, hors gel, etc.) ; « usine » réservé aux professionnels expérimentés, qui donne accès à la configuration d'origine des conditions de fonctionnement de la chaudière. ■

Corinne Montculier

© Hargassner

Chaudière à granulés HSV 9 - 22 kW

Kimo revoit sa gamme de capteurs

La totalité de la gamme de capteurs et de transmetteurs Kimo a été améliorée, avec un design plus pratique pour l'installation et la maintenance, des appareils permettant de nombreuses mesures et une gamme complète pour répondre à tous les besoins.

Kimo a revu et repensé toute sa gamme de capteurs/transmetteurs pour en faciliter la configuration sur site et la maintenance. *« L'ancienne gamme existait depuis quelque temps déjà et surtout, les utilisateurs ont de nouveaux besoins, liés aux récentes normes dans la gestion de la qualité de l'air et aux exigences des énergies renouvelables, auxquels la nouvelle gamme répond parfaitement,* explique **Arnaud Oxibar**, responsable produit chez Kimo. *Nos capteurs envoient l'information mesurée via un relais sur le système de régulation ou un automate qui pilote l'installation. Une mesure de CO_2 peut être utilisée pour la régulation des centrales de traitement d'air, avec par exemple asservissement de l'arrivée d'air neuf au taux de CO_2 présent dans la pièce. La mesure de l'ensoleillement ou de la lumière va servir au contrôle des panneaux solaires. »*

© Kimo

Les monostats et la Classe 110 de capteurs Kimo répondent parfaitement à des applications dans le logement et le petit tertiaire.

Mesures et ergonomie

De nouveaux éléments de mesure ont donc été intégrés à la gamme : taux de CO/CO_2 en plus de la température, humidité et vitesse d'air qui existaient déjà et en parallèle, des appareils ont été développés pour la mesure de luminosité et de rendement des installations solaires photovoltaïques et thermiques.

En plus de cette extension de types de mesures, l'ergonomie des boîtiers et sondes a été revue afin d'en faciliter la maintenance. La carte électronique et l'élément de mesure sont désormais solidaires de la face avant du capteur ce qui permet, lors de l'ouverture du boîtier, de laisser intacte l'installation pour configurer ou étalonner les appareils. Une entrée en face avant est destinée au raccordement d'un PC pour la configuration du capteur via le logiciel LCC-S. Toujours en face avant, une LED indique l'état d'alimentation du capteur.

Trois familles de capteurs/transmetteurs

Scindés en trois familles distinctes, les capteurs s'adaptent à l'ensemble des installations neuves ou existantes grâce à leurs sorties analogiques 0-4/20 mA, 0-5/10 V ou relais.

Première famille, les monostats sont des capteurs monofonction (pression, température, humidité, CO et CO_2), avec un afficheur LCD et un relais. Rapides à installer et simples à configurer, ils permettent de déclencher un relais suite au franchissement d'un seuil préalablement défini et d'envoyer cette information via le relais sur le système de régulation ou un automate. *« Ces monostats sont conçus pour des gestions techniques du bâtiment simples, par exemple pour mesurer le taux d'encrassement des filtres dans une installation de traitement d'air »*, détaille Arnaud Oxibar.

Deuxième famille, la Classe 110 regroupe les capteurs monofonction (pression, température, humidité, vitesse d'air, CO/CO_2, lumière, rayonnement solaire, pression atmosphérique), avec ou sans afficheur LCD et sortie analogique. Couvrant l'ensemble des paramètres de mesure, cette gamme communicante délivre un signal en courant ou tension. *« Elle permet de récupérer une information plus précise que les monostats, puisque l'appareil fournit une valeur et non pas un seuil »*, explique Arnaud Oxibar. Pour répondre aux différentes applications, les éléments sensibles sont disponibles en ambiance, déporté ou arrière. Les sorties analogiques s'adaptent automatiquement à l'échelle de mesure configurée via les switchs sur l'appareil ou via le logiciel LCC-S.

© Kimo

Arnaud Oxibar,
responsable produit chez Kimo

Enfin, destinés aux applications industrielles (chimie, industrie pharmaceutique, nucléaire, agro-alimentaire, etc.), les capteurs de la Classe 210 sont multifonction, avec ou sans afficheur LCD et avec deux sorties analogiques. Équipés d'un robuste boîtier ABS étanche, ils possèdent un grand afficheur deux lignes LCD rétro-éclairé et un clavier de configuration en face avant. Multiparamètres et dotée de fonctions de calcul avancés, cette gamme offre une lecture globale et délivre des informations précises sur les conditions aérauliques / thermiques du process. La communication avec le système de régulation se fait via ses 2 sorties analogiques (0-5/10 V ou 0-4/20 mA) configurables par clavier ou logiciel. ■

Corinne Montculier

SolRnett : pérennisez vos installations solaires thermiques

Le bon fonctionnement d'une installation solaire thermique est lié à un parfait état de propreté du circuit.
Le SolRnett dissout et élimine les dépôts et les bouchons issus de la dégradation du fluide caloporteur. C'est un nettoyant efficace, spécialement développé par Climalife, pour le dégoudronnage des circuits solaires.

© Climalife

Avantages :
- Nettoyant prêt à l'emploi.
- Simple à mettre en œuvre avec une pompe de circulation.
- Capable de rétablir le débit en nettoyant / dissolvant les amas de goudron même à 20°C.
- Compatible avec les matériaux du système (métaux et élastomères).
- Court cycle de nettoyage (20-30 min).

CLIMALIFE

Insert gaz Venezia : allier chauffage et design grâce à Deville Thermique

© Deville Thermique

L'insert gaz naturel Venezia concilie performance, confort et décoration. Deville Thermique propose les modèles Venezia 90 et 130 (3 à 7,6 kW). Ils offrent une vision de flamme horizontale et sont disponibles en simple ou double face, la flamme est visible des deux côtés.
Le Venezia peut être décoré avec des bûches ou des galets et est livré avec une télécommande pour les fonctions allumage/extinction et réglage de la flamme. Il chauffe la pièce où il se trouve et éventuellement d'autres pièces, avec un système de distribution d'air chaud. Il est équipé d'une batterie et peut fonctionner en totale autonomie.
Il est possible de relier le conduit ventouse en toiture ou en façade.
C'est un appareil étanche parfaitement adapté à la RT2012.

DEVILLE THERMIQUE

VarioWIN XS

© Windhager

La nouvelle chaudière de chauffage central à pellets VarioWIN XS est équipée d'un microbrûleur à pellets unique au monde, développé par Windhager, qui permet un chauffage particulièrement efficace et écologique même dans les plages de puissance les plus faibles, soit 1,7 kW environ. Son encombrement est réduit avec moins 0,5 m² nécessaire. A noter également de faibles besoins en énergie électrique. Les mécanismes de nettoyage entièrement automatiques apportent un grand confort d'utilisation. La technologie de chauffage aux pellets largement testée et plusieurs fois récompensée procure une sécurité d'exploitation très élevée. L'unité de commande InfoWIN, intégrée en série dans les chaudières, présente toutes les informations sur le fonctionnement de la VarioWIN XS par simple pression sur le bouton. Enfin la chaudière de qualité haut de gamme « Made in Austria » est garantie jusqu'à 5 ans.

WINDHAGER

Saunier Duval
Toujours à vos côtés

Pour mes clients exigeants

avec **Isomax Condens**

j'ai trouvé la solution compacte

apportant un confort eau chaude **maximal**

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

Isomax Condens - Puissance de 30 et 35 kW

Pour plus d'informations, www.saunierduval.fr

(1) Saunier Duval, N°1 des ventes de chaudières murales gaz à condensation en France en 2011 ; selon l'étude annuelle sur les marchés du chauffage en France de l'institut BRG Building solutions publiée en avril 2012.

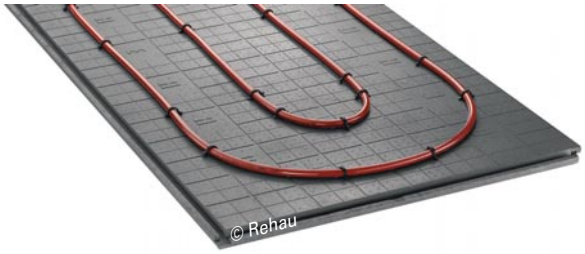
La Pellematic ÖkoFEN reçoit un module de chargement par sac

© ÖkoFEN

La chaudière à granulés de bois Pellematic, chaudière à granulés la plus vendue en Europe et en France, est désormais disponible avec un silo intégré. Ce petit stockage est idéal lorsque la chaudière doit être installée dans un local très réduit, car il permet ainsi d'avoir une chaufferie ultra compacte. Avec une capacité de 130 kg de granulés de bois, ce stockage offre à la chaudière une autonomie de plusieurs jours. Un kit d'aspiration permet de raccorder ultérieurement la chaudière à un silo plus gros pour une autonomie annuelle. La Pellematic reçoit également la nouvelle régulation tactile ÖkoFEN, dotée d'un module de pilotage on-line et d'une ergonomie soignée. L'option de chargement par sac est disponible sur la Pellematic Plus, chaudière à granulés à condensation avec un rendement jusqu'à 102 %.
Disponible pour les puissances à partir de 8 kW.

ÖKOFEN

Plancher chauffant - rafraîchissant


© Rehau

Dalpan, plaque plane en PSE, a été spécialement conçue pour une mise en œuvre simple et rapide des systèmes de plancher chauffant - rafraîchissant Réhau.
Dalpan répond aux exigences de la marque de qualité CERTITHERM et est sous ACERMI N° 12/091/792.
Elle dispose d'une performance thermique améliorée avec un lambda à 0,031 W/mk. Les panneaux, de dimensions 1200 x 800 mm soit 0,96 m², sont quadrillés avec un pas multiple de 5 cm pour le respect du pas de pose. Une étanchéité optimale assurée entre les panneaux par un emboitement tenon-mortaise sur les 4 côtés.

Il s'agit d'une solution écologique qui contribue au développement durable. En effet, la plaque Dalpan est entièrement recyclable, sa fabrication occasionne peu de gaz à effet de serre et nécessite peu d'eau et d'énergie. Le PSE est un matériau neutre et inerte qui ne pollue pas les sols, l'air ou la nappe phréatique.

REHAU

Adoucisseurs Premium : Il vous avertit sur votre Smartphone lorsque le niveau de sel est insuffisant.

© Talassa

Nouveau 2013 : la gamme PREMIUM est équipée d'une Alerte "Manque de sel" qui envoi une notification sur le Smartphone de l'utilisateur.
Cette application (IPhone et Android) est téléchargée et paramétrée lors de la mise en service. C'est un service supplémentaire apporté à l'utilisateur pour le déchargé du souci de contrôle du niveau de sel dans le bac.

Les autres nouveautés de la gamme sont :

- Le Premium City 16 litres et sa petites taille (H 595 mm x P 535 mm x l 285 mm) idéalement adapté aux emplacements réduits (cuisines, toilettes, placard.)
- Kit de raccordement et d'évacuation Livré avec l'adoucisseur (flexibles de raccordement, siphon d'évacuation avec garde d'air et clapet antipollution pour faciliter le montage et la conformité de l'installation).

Plus d'info sur www.talassa.fr ou info@talassa.fr

TALASSA

TA-FUS10N, une gamme révolutionnaire

© TA Hydronics

Ces vannes bi-fonctions (régulation et équilibrage) présentent une série d'innovations destinée à apporter une réponse ciblée aux attentes et aux besoins des clients. La principale innovation, le Kvs réglable avec caractéristique à égal pourcentage indépendant, permet un dimensionnement précis et une régulation optimale pour une consommation minimale. L'adaptabilité maximale de ces vannes permet d'accommoder la configuration effective de l'installation, même après leurs mises en place. De plus, toutes les vannes de cette gamme intègrent des fonctions de mesure pour connaître la pression différentielle, le débit, la température, la puissance et la pression différentielle disponible, offrant ainsi des possibilités de diagnostic sans précédent sur des installations hydrauliques complexes. Les vannes de grand diamètre ont une configuration avec entrée et sortie en ligne qui permet de réduire le bruit et simplifie l'isolation.

TA HYDRONICS

Modules hydrauliques pour comptage d'énergie

infos sur giacomini.fr

GIACOMINI
Technology in Comfort

Maîtriser sa dépense d'énergie pour éviter le KO.

Système permettant une comptabilisation des consommations d'énergie de chaque logement

- ✓ Fiabilité, rapidité de mise en œuvre
- ✓ Faible encombrement
- ✓ Adapté à tous type d'énergie et émetteur
- ✓ Pour eau chaude ou eau froide sanitaire

Propellet Event

Les 15 et 16 mai 2013 à La Bourboule (Puy-de-Dôme). Troisième édition du colloque national du chauffage au granulé de bois. Au menu, deux jours de conférences et de tables rondes sur les sujets d'actualités liés au granulé : marché, bilan environnemental du granulé de bois, RT 2012, installations BBC, granulé de bois dans le collectif, ressource et usages du granulé, qualité (certifications), diversifications (feuillu), évolution des matériels et réglementation, ... Ce rendez-vous est organisé par l'association Propellet France (l'interprofession du chauffage au granulé de bois). Un colloque de portée nationale avec pour ambition d'alimenter les réflexions sur les enjeux de cette filière. Inscription : administration@propellet.fr

www.propellet.fr

Ce colloque sera suivi le 16 mai à 18h (Lempdes, à proximité de Clermont-Ferrand) d'une « Rencontre installateurs ». Cette « mini-formation » gratuite de 2 heures a pour objectif de donner les informations utiles dont l'installateur a besoin pour conseiller l'utilisateur : arguments de vente, points techniques, stockage, fumisterie... Inscription : info@propellet.fr

Interclima+elec Home & Building

Du 4 au 8 novembre 2013, sur le parc des expositions de Paris Nord Villepinte (halls 1, 2 et 3). Changement de saison et de lieu pour le salon du génie climatique et de l'électricité. A présent, le regroupement simultané sur un même parc, avec Bâtimat, constituera un pôle bâtiment de 3 000 exposants pour environ 400 000 visiteurs attendus. Interclima+elec devrait regrouper 600 exposants. Les exposants de la partie Elec Home & building seront rassemblés dans le hall 1, avec leur offre concernant les systèmes d'installation électrique, la GTB, la domotique et le photovoltaïque.

www.interclimaelec.com

Idéo Bain

Du 4 au 8 novembre 2013, sur le parc des expositions de Paris Nord Villepinte (hall 4). Le salon se déroulera en même temps que Interclima+elec et Bâtimat, sur un site d'exposition unique. Idéo Bain aborde les marchés du neuf et de la rénovation autour de la salle de bains et de son mobilier, de la robinetterie et de la douche.

Pour cette première édition 100 % professionnelle, les organisateurs d'Idéo Bain souhaitent inviter les distributeurs sur le salon en prenant en charge leurs déplacements et hébergements ainsi qu'en leur organisant une visite personnalisée. 150 exposants français et internationaux sont attendus. Avec ModeDeBains, le salon mettra en scène sur 300 m², 20 solutions techniques parmi les plus performantes des industriels.

www.ideobain.com

INDEX ENTREPRISES ET ORGANISMES CITÉS

2Ô INNOVATION 12
ACO 28-31
ADEME 11
AEVELIA 6
AFISB 5
AFPAC 8, 25
AFRISO 6
ALGOREL 14
ALLIA 38-39
AMERICAN STANDARD 18
ATELIER SEQUANA ARCHITECTURES 34
BASTIDE BONDOUX 24
BELIMO 9
BUREAU VERITAS 8
CABM 34
CAH 10
CAPEB 25
CETIAT 8
COCHEBAT 14
COMAP 8
CSTB 5
DE DIETRICH THERMIQUE 8
DESCOURS & CABAUD 6
DOMUSA 41
DURAL 28-31
DURAVIT 38-39
E.L.M. LEBLANC 8
EHPA 25
EUROFEU 16
FINIMÉTAL 42
FIRST LABO 18
FLMG, FIRST LABO MEDICAL GROUP 18
FRÖLING 15
GEBERIT 28-31
GRUNDFOS 38-39
HANSGROHE 8, 38-39, 43
HARGASSNER 44
HEWING 42
HÜPPE 28-31
IDEAL STANDARD 6, 20, 28-31
INOVAREN 12
ISH 20, 38
JACKON INSULATION 28-31
KALDEWEI 28-31
KANE 19
KIMO 45
KINEDO 28-31
LAUFEN 38-39
LAZER 28-31
LCIE 8
LUX ELÉMENTS 28-31
MITSUBISHI 38-39
NICOLL 28-31
NORMA GROUP 40
OERTLI 8
PANASONIC 33
PANASONIC CHAUFFAGE & CLIMATISATION 6
POLYTHERM 14
PRESTO 18
PROLIANS 6
PROPELLET 11
PUM PLASTIQUES 22
REHAU 38-39
ROCA 38-39
ROTH 38-39
SANIFIRST 18
SANISERAP 18
SCHLÜTER SYSTEMS 28-31
SERFLEX 40
SNPGB 11
SONNENKRAFT 34
TESTO 8
TOTALGAZ 9
UNICLIMA 7
UPONOR 14
VALENTIN 28-31
VELTA 6
VERT DÉSHY 11
VIEGA 28-31, 38-39
VIESSMANN 36-37, 38-39
VILLEROY & BOCH 38-39
WEDI 28-31
WEISHAUPT 38-39
ZUCCHETTI 38-39

Annonceurs

REHAU - - - - - - - - - - - - 1ère
BOSCH - - - - - - - - - - - - 2ème
ABONNEMENT - - - - - - - - 3ème
GRDF - - - - - - - - - - - - - 4ème
AO SMITH - - - - - - - - - - - 27
AUER - - - - - - - - - - - - - - 13
CHAFFOTEAUX - - - - - - - - - 21
CHAPPÉE - - - - - - - - - - - - 17
GIACOMINI - - - - - - - - - - 49
GURTNER - - - - - - - - - - - - 46
KANE - - - - - - - - - - - - - - 35
OVENTROP - - - - - - - - - - - 7
REHAU - - - - - - - - - - - - - 23
SAUNIER DUVAL - - - - - - - 47
SCHLUTER SYSTEMS - - - - - 29
SOCODA - - - - - - - - - - - - - 4
UBBINK - - - - - - - - - - - - - 9
VIEGA - - - - - - - - - - - - - - 31

Pour vous abonner, vous pouvez également utiliser le site internet www.filierepro.fr

Abonnez-vous et suivez l'actualité de la filière

Pour vous abonner, vous pouvez également utiliser le site internet www.filierepro.fr

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

Je règle par :

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

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

Facture à réception du règlement

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

L'abonnement annuel comprend 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 ☐ privée

filièrepro N°25

Nom : ..... Prénom : .....

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

Adresse : .....

.....

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

Téléphone : ..... Fax : .....

e-mail : .....

«J'ai trouvé un partenaire à la hauteur des exigences de mes clients»

Sylvain, installateur.

Partager les innovations énergétiques. Associer le **gaz naturel** et les **énergies renouvelables. Optimiser la consommation énergétique** des installations.

GrDF vous accompagne dans votre métier de conseil et d'installation en **solutions énergétiques** toujours plus **efficaces et innovantes**.

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

GrDF
GAZ RÉSEAU DISTRIBUTION FRANCE

Avec vous, en réseau

L'énergie est notre avenir, économisons-la!

* Appel non surtaxé

GrDF - 6, rue Condorcet - 75009 Paris - Société Anonyme au capital de 1 800 000 000 euros - RCS 444 786 511 - Image Creative Factory