MAGAZINE
filièrepro

Développement durable :
Cetiat : une plate-forme d'expérimentation pour solutions multiénergies et multifonction

Bureaux d'études :
ABM Energie Conseil, un BE en pleine expansion

Chantier :
Des planchers chauffants pour l'ancienne abbaye royale de Saint-Denis

Produits :
A.O. Smith, Cillit, Esbe, Atlantic, Finimétal, Rothalux, Sanilab,...

N°27 - Août/Septembre 2013
ISSN 1967-0303 - **8.00 €**

GÉNIE CLIMATIQUE – SANITAIRE – AÉRAULIQUE

TOTALGAZ

VOIR PAGE 11

ECS et RT2012 : les solutions combinées ont le vent en poupe

PHAROS OPTI

Tous les composants d'un CESI optimisé réunis dans une seule colonne !

Pharos Opti est une solution innovante intégrant dans une seule colonne :

- **une chaudière mixte à condensation**
- **un ballon monovalent de 150 litres pour le stockage de l'ECS solaire**
- **un groupe de transfert solaire complet**

Consommations énergétiques optimisées

- Taux de couverture de l'ECS solaire avec un seul capteur : de 40 à 50 %
- Pompe chauffage modulante de classe A à EEI < 0,23
- Large plage de modulation : de 2,7 à 28,8 kW (modèle 30 FF)

Confort sanitaire garanti

- Certification 3*** CE, niveau maximum prévu par la norme EN 13203
- Débit jusqu'à 17,8 l/min*, suivant le modèle

Encombrement réduit : surface au sol inférieure à 0,42 m²

En association avec un capteur solaire, Pharos Opti est une solution performante et accessible de CESI : elle répond aux exigences de la RT 2012 avec un apport de l'énergie solaire ≥ à 5 kWhep/$m^2_{SHON\ RT}$.an.

* Débit spécifique selon EN 13023-1 à ΔT 30K, sans apport solaire.

Chaffoteaux RCS 399 161 413

www.chaffoteaux.fr

Chaffoteaux

sommaire

Édito
Édito . . . 5

Actualités de la profession
50 outils numériques mis à votre disposition par Cardonnel Ingénierie . . . 6
Rénovation énergétique : rassurer les particuliers . . . 6
Viega choisit PlastiPro comme partenaire exclusif . . . 8
Le réseau SAV d'A.O. Smith restructuré . . . 8
Adey MagnaClean, spécialiste du traitement de l'eau de chauffage, s'implante en France . . . 8
Cedeo lance RGE Service Pro . . . 9

La parole à...
CAH - Un site pour dynamiser la rénovation énergétique de l'habitat . . . 10
France GBC : accélérer les échanges autour du développement durable . . . 12

Fournisseurs d'énergie
Totalgaz marque son intérêt pour le marché du neuf . . . 14
Le fioul domestique prend sa place sur le contexte énergétique . . . 16

Développement durable
Cetiat : une plate-forme d'expérimentation pour solutions multiénergies et multifonction . . . 18

Fabricants
Pro'Fil : le sur-mesure industrialisé au service des fluides . . . 20
Self Climat Morvan : spécialiste français du chauffage biomasse . . . 21
Kaldewei : le renouveau de l'acier émaillé dans la salle de bains . . . 22

Négociants
Avec le Contrat Pro, CEDEO simplifie la vie de l'installateur sur les problèmes de SAV . . . 24

Bureaux d'études
ABM Energie Conseil, un BE en pleine expansion . . . 26

Installateurs
Pierre Mas : innover pour anticiper les besoins des clients . . . 27

Solution technique
Chaudière à condensation : tout faire pour qu'elle condense . . . 28

Dossier
ECS et RT2012 : les solutions combinées ont le vent en poupe . . . 30

Réglementation
Dispositifs d'assainissement non collectifs : nouvelle version du NF DTU 64.1 . . . 34
Titre V : les derniers arrêtés parus . . . 34

Formation
Velta rénove une maison pour former in situ . . . 35
Des formations à la carte par Gurtner . . . 36

Chantier
Giacomini - Des planchers chauffants pour l'ancienne abbaye royale de Saint-Denis . . . 38

Reportage
Deville Thermique : les inserts gaz naturel contribuent à la décoration d'intérieur . . . 40
RT2012 : le gaz naturel délivre tout son potentiel avec Atlantic . . . 42

Produits
Le double service selon A.O. Smith . . . 44
Cillit : deux nouveautés pour les chaudières murales à condensation . . . 45
Esbe lance les groupes hydrauliques adaptables . . . 46
Les solutions « RT2012 » d'Atlantic . . . 47
Finimétal lance E2, un radiateur à convection forcée intelligent . . . 48
Cada XS de Rothalux : 15 cm qui changent tout... . . . 49
Sanilab présente deux nouvelles gammes destinées aux établissements de santé . . . 50

Rubrique produits :
Les nouveautés des fabricants . . . 52

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

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 : Septembre 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.

Économies d'énergie, apportez les bonnes réponses.

L'adhésion est gratuite

Qualifioul distingue votre activité professionnelle avec une démarche de qualité volontaire.

Enrichissez régulièrement vos connaissances pour mettre en oeuvre les dernières réglementations, installer les technologies nouvelles de chauffage, préconiser les systèmes fioul domestique performants économes en énergie.
Bénéficiez des outils Qualifioul et d'une assistance technique.

Qualifioul, c'est une formule d'adhésion simplifiée, une formation organisée près de chez vous, une appellation pour 3 ans renouvelable.

Contactez-nous :
ALLIANCE SOLUTIONS FIOUL 22-24 rue du Président Wilson 92300 Levallois-Perret
Tél. : 01 41 06 59 80 Fax : 01 41 06 59 90 Email : lefioul@lefioul.com

Renseignez-vous sur :
www.solutions-fioul.fr Rubrique Professionnels du fioul

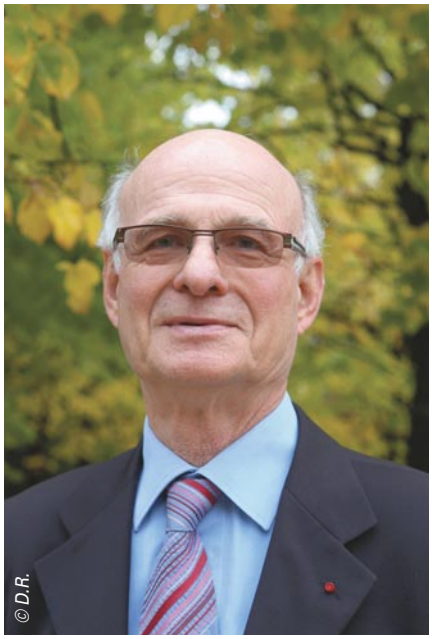
Qualifioul
Les Professionnels du **chauffage** au Fioul

L'énergie est notre avenir, économisons-la !

(Géographie (01 40 92 96 96) - 377 552 260 RCS Nanterre (1431B)

Edito

« Une évolution positive pour l'utilisation des énergies nouvelles renouvelables »


© D.R.

L'évolution de la réglementation et des labels, de la RT2005 au label BBC-effinergie, puis à la RT2012 et bientôt au label Bepos Effinergie, a un effet positif avec l'introduction des énergies renouvelables dans le dispositif général de chauffage et pour la production d'eau chaude sanitaire en particulier.

Quelques éléments montrent ces résultats, comme l'étude de l'ADEME et Biointelligence Service, qui indique qu'en octobre 2012, 80 % des maisons individuelles labellisées BBC Effinergie étaient équipées d'un chauffe-eau solaire individuel. Même si le nombre de réalisations n'était pas énorme, cela permet d'avoir une idée de la tendance et de pouvoir imaginer ce qui va se passer avec la RT2012.

D'une manière générale, par rapport à la RT2005, la prise en compte de l'énergie solaire et des PAC dans la RT2012 n'a pas réellement évolué, tandis que le bois et les réseaux de chaleur renouvelables sont favorisés par la bonification du CEPMax. *A contrario*, le photovoltaïque a plutôt connu une restriction avec une prise en compte limitée à 12 kWh/m².an alors qu'elle n'était pas plafonnée auparavant. Le fait nouveau, très favorable aux EnR, est l'apparition de l'obligation d'une présence de ces énergies à hauteur de 5 kWh/m².an minimum dans la consommation des maisons individuelles.

« Le photovoltaïque devrait prendre un poids plus important avec un impact sur la manière de chauffer l'eau. »

Le bilan de cet ensemble montre bien que la place des énergies renouvelables s'est améliorée entre la RT2005 et la RT2012, ce qui est une bonne préparation pour la suite. Le bâtiment à énergie positive, la RT2020 et les labels qui iront avec permettront d'amplifier le phénomène. Le label Bepos Effinergie, qui est en cours d'élaboration, sera, de notre point de vue, une anticipation des futurs labels HPE. Et dans ce cadre, le photovoltaïque devrait prendre un poids plus important avec un impact sur la manière de chauffer l'eau : l'ECS est un bon moyen de stocker l'électricité excédentaire produite quand il n'y en a pas d'autre usage au voisinage du bâtiment, plus économique que des batteries par exemple. Cela fait partie des évolutions à venir.

Philippe Chartier,
conseiller bâtiment et réglementation thermique du SER
Syndicat des énergies renouvelables

En bref

Un nouveau président pour l'Una CPC

Bruno Gal, *le nouveau président de l'Una couverture plomberie Chauffage de la Capeb, est né et travaille à Alès dans le Gard. Son entreprise compte 5 salariés. Conseiller professionnel du précédent président, il avait en charge les dossiers gaz, GrDF et plomberie, Copil Eco Artisan et CNQT (Commission nationale technique qualité).*

Bruno Gal veut mettre son mandat sous le signe de l'écoute et développer de nouvelles stratégies pour permettre aux artisans de faire face à la crise. Il évoque la cotraitance, la mutualisation, les groupements dans le SAV et, bien sûr, la formation et les qualifications. L'Éco-conditionnalité, qui arrive (juillet 2014), la Capeb y croit et Bruno Gal aussi : « Parce que le chantier de la rénovation énergétique est énorme. »

Éco-artisan pionnier, le nouveau président de l'Una CPC veut amener les installateurs sur ce terrain, pour qu'ils puissent résister à la concurrence des auto-entrepreneurs et des éco-délinquants.

50 outils numériques mis à votre disposition par Cardonnel Ingénierie

À vos smartphones ! Sur www.abcing.fr, Cardonnel Ingénierie propose aux professionnels du bâtiment, maîtres d'œuvre et artisans, 50 outils de calcul, classés en rubriques : Chauffage, Sanitaire, Ventilation, Énergie, Isolation, RT 2012… Certains sont gratuits, d'autres payants (à partir de 1 € par outil et par an), mais tous sont pratiques et utiles : il ne s'agit pas de gadgets, mais d'outils conçus par des pros pour les pros : détermination des diamètres des canalisations de chauffage, calcul du volume d'un vase d'expansion, détermination du coefficient U d'une paroi en fonction de sa température intérieure et extérieure…

© D.R.

Pour utiliser ces outils, il faut se connecter au site avec un ordinateur ou un appareil mobile (ce qui implique de disposer d'un réseau Wifi ou 3G). Chacun d'eux est conçu pour fournir une réponse en moins de 5 étapes de saisie simple. D'autres outils seront progressivement ajoutés, y compris ceux dont vous avez toujours rêvés, puisque Cardonnel Ingénierie est ouvert aux idées/besoins de chacun et vous propose de lui faire part des vôtres. ■

Rénovation énergétique : rassurer les particuliers

QuelleEnergie.fr, qui est à la fois un site de conseils en économies d'énergie pour les particuliers et un apporteur d'affaires et d'outils pour les installateurs, a sondé les premiers au sujet de leurs attentes vis-à-vis des seconds. À commencer par les moyens qu'ils utilisent pour les dénicher : ainsi, ils sont plus de 52 % à faire fonctionner le bouche à oreille et 24 % à mettre à profit Internet. Les méthodes d'hier, comme l'encart publicitaire dans les Pages jaunes, les foires, le démarchage à domicile… ne font plus recette. S'ils sont sensibles à la réputation des entreprises qu'ils contactent, les particuliers s'attachent également à leur âge, aux certifications qu'elles affichent et aux chantiers témoins qu'elles sont susceptibles de faire valoir. Une fois le rendez-vous pris, 40 % d'entre eux sont en attente d'un bilan thermique, selon QuelleEnergie.fr, qui en profite pour mettre en avant son outil Ecobooster disponible sur iPad, permettant « de réaliser une étude complète du logement du client ». Toutefois, attention : si des travaux d'ampleur sont envisagés, il est raisonnable de sous-traiter l'étude thermique à un bureau d'études spécialisé. Les particuliers sont également sensibles aux qualités d'écoute des artisans et ils sont plus de 20 % à écarter les professionnels qui leur font faux bond dès le premier rendez-vous, qui ne les rappellent pas après l'envoi du devis ou si celui-ci tarde à arriver.

Plus que les prix, c'est la relation de confiance établie qui, pour les deux tiers des maîtres d'ouvrage, vous assureront le chantier. Sont également importantes la réputation de l'entreprise, la motivation de l'installateur, l'existence d'un SAV ainsi que la notoriété des produits proposés.

Ce qu'il faut retenir : au-delà de compétences techniques, évidemment importantes, les particuliers ont surtout besoin d'être rassurés. ■

En bref

La filière Pompe à chaleur en chiffres

Certes, même s'il semble mieux orienté, le marché de la pompe à chaleur (PAC) n'est pas au meilleur de sa forme, mais il existe et pèse son poids sur l'économie française. L'Afpac, association française pour les pompes à chaleur, tient à le souligner. Ainsi, la filière a réalisé en 2012 un chiffre d'affaires de 1,87 milliard d'€ et généré 25 000 emplois (fabrication, distribution, installation et maintenance), dont une part l'a été dans les 20 sites industriels que compte la France. 1805 entreprises de pose ont été qualifiées et 1 100 stagiaires formés dans l'un des 20 centres agréés Qualipac. 6 448 PAC géothermiques, 52 779 PAC aérothermiques, 34 900 chauffe-eau thermodynamique et 325 188 PAC air/air ont été vendues, qui se sont ajoutés au 610 000 PAC géothermiques et aérothermiques et aux 8 568 000 PAC air/air existantes.

IdeoBain : du 4 au 8 novembre, avec Interclima et Batimat

Ideobain, le salon français de la salle de bains, est programmé du 4 au 8 novembre prochain, au Parc des expositions de Paris-Nord Villepinte. Cette année, exit le grand public, le salon se recentre sur les professionnels, en particulier la prescription. Pourquoi ? « Parce que, *répond* ***Serge Lecat****, président de l'Afisb (association française des industriels de la salle de bains)*, la construction bouge, la réglementation et les normes se compliquent, les métiers sont plus imbriqués les uns dans les autres… » *La nécessité se ferait donc sentir de parler aux professionnels, de les informer, voire de les former. Il est vrai que la réunion des trois salons Batimat, Interclima et Ideobain plaide aussi en faveur du professionnel. Mais elle n'arrange pas les fabricants qui, après la dernière édition de 2012, n'avaient pas prévu de remettre au pot en 2013, soit un an plus tard au lieu de deux. Espérons qu'Ideobain, déjà en perte de vitesse, n'aura pas à en souffrir.*

Amzair Industrie poursuit son développement

Repris, fin 2012, par deux de ses cadres et huit partenaires industriels du grand ouest, le fabricant de pompes à chaleur Amzair, rebaptisé Amzair Industrie, vient de s'installer à Plabennec, dans la zone industrielle de Penhoat (Finistère). Disposant d'un show-room ouvert aux particuliers et aux professionnels, Amzair Industrie peut mettre en avant sa pompe à chaleur fétiche, la BBC Silenz qui, certifiée NF PAC, peut être installée en intérieur.

En bref

Marquer un circulateur pour laisser ses coordonnées

Xylem propose aux installateurs français de marquer son nouveau circulateur ecocirc Lowara grâce à des stickers personnalisés avec leurs coordonnées. L'intérêt : l'utilisateur sait qui contacter pour toute demande liée au circulateur ou au circuit de chauffage. Un moyen de faire sa publicité qui est déjà utilisé en Europe (Allemagne, Italie, Royaume-Uni, Suède) depuis quelques mois et que le fabricant a décidé d'étendre à la France. Les stickers peuvent être commandés auprès des distributeurs locaux où ils sont imprimés sur place ou en ligne sur le microsite Internet dédié. Toutes les options sont gratuites. L'installateur entre ses coordonnées sur le formulaire en ligne et sélectionne le sticker qu'il désire. La commande est ensuite traitée par Xylem qui l'envoie directement à l'installateur.

+6 %

C'est la progression des ventes de radiateurs hydrauliques enregistrée à fin mai 2013 par Uniclima. Un chiffre dopé par l'entrée en application de la RT2012 et, par conséquent, le recours moins fréquent des constructeurs aux radiateurs électriques, en particulier dans les logements collectifs.

18 millions d'euros

C'est le chiffre d'affaires réalisé par Wilo en France en 2012. En Europe, ce chiffre atteint 615,9 millions d'euros, en progression de 6,6 %. Cette hausse est liée à la directive ErP et à l'augmentation des ventes de circulateurs et pompes à haut rendement.

Viega choisit PlastiPro comme partenaire exclusif

© Laurent Ghesquiere

Le fabricant Viega a signé un contrat d'exclusivité avec PlastiPro qui devient le seul partenaire agréé pour l'entretien et la réparation de machines à sertir en France. Basée à Monchy-le-Preux (62), PlastiPro propose des services en vente, location et réparation de machines à sertir ainsi que des services de formation pour les soudeurs.

PlastiPro est une entreprise « jumelle » de la société belge Omicron Benelux, qui est partenaire exclusif de Viega depuis dix ans en Belgique. PlastiPro a été créée en janvier 2013 afin de mieux servir la clientèle en France et prévoit de recruter un collaborateur pour le service après-vente.

L'entretien des appareils de sertissage se fait tous les 40 000 sertissages, avec arrêt automatique de l'appareil s'il dépasse les 42 000 opérations. Un appareil de location est mis à disposition pendant la durée d'immobilisation de l'appareil en entretien. ■

Le réseau SAV d'A.O. Smith restructuré

Le SAV d' A.O. Smith est désormais assuré par douze partenaires du fabricant de générateurs d'eau chaude sanitaire, répartis sur toute la France. C'est le résultat d'une restructuration menée sur ces dernières années. *« Nous avons voulu mettre en place un réseau avec des partenaires moins nombreux que par le passé, avec lesquels il sera plus simple de maintenir un lien étroit. Nous les avons choisis pour leur professionnalisme, leur niveau de compétence et leur équipement en matériel adéquat,* explique **Emmanuel Dupire**, manager technique d'A.O. Smith. *De notre côté, en plus de les former sur la mise en service, la maintenance et le dépannage de nos produits, nous leur fournissons un stock de pièces détachées en consignation qui leur permet d'intervenir rapidement et efficacement. C'est un point essentiel qui ajoute de la valeur à notre réseau SAV. Avec cette nouvelle organisation, tout le monde y gagne, depuis le client final jusqu'à nous, en passant par le distributeur, l'installateur et notre partenaire SAV. Le fonctionnement est simplifié et la qualité de service améliorée ».*

Ces partenaires interviennent pour la mise en service des produits A.O. Smith mais également pour leur entretien et leur dépannage. *« Notre catalogue comprend des produits relativement innovants, qui peuvent nécessiter une mise en service par un de nos partenaires ayant suivi une formation spécifique. L'installation est ainsi vérifiée et validée et les appareils, qui sont tous déjà testés en usine, le sont de nouveau sur site : c'est un gage de qualité »*, souligne Emmanuel Dupire. ■

Adey MagnaClean, spécialiste du traitement de l'eau de chauffage, s'implante en France

Adey MagnaClean, leader du filtre magnétique domestique au Royaume Uni (2 millions d'exemplaires installés), s'implante en France. C'est Jean-Denis Taurant, ancien directeur commercial de Fernox, autre spécialiste britannique, qui a pour mission de développer la marque dans l'Hexagone. Ces filtres, dont l'élément principal est un aimant puissant capable de retenir l'oxyde de fer noir en suspension dans les installations, protège les systèmes de chauffage, mais améliorent aussi les échanges de chaleur, donc favorisent les économies d'énergie. Plus d'info sur http://www.adeysolutions.fr ■

Cedeo lance RGE Service Pro

Le distributeur spécialisé en sanitaire, chauffage et plomberie Cedeo lance RGE Service Pro, un service dédié à ses clients pour les renseigner et les guider dans l'obtention de la mention « Reconnu Grenelle Environnement ». Cedeo met à leur disposition une plateforme téléphonique où les professionnels peuvent poser toutes les questions relatives au RGE. Six interlocuteurs formés sont à leur disposition pour les informer, les orienter et leur proposer des solutions pour leur permettre d'obtenir le label RGE.

Par ailleurs, Cedeo organise, en partenariat avec l'APEE, des formations FEE Bat 1 et 2 dans 26 villes et dans son réseau d'agences, partout en France. Ces sessions se déroulent sur trois jours consécutifs. L'inscription se fait via la plateforme téléphonique qui prend en charge la constitution des dossiers de participation.

Si le client n'est pas affilié à une fédération du bâtiment (CAPEB - FFB), CEDEO propose également un service de prise en charge depuis la formation jusqu'au dépôt de demande de certification par QUALIBAT. ■

En bref

Campagne digitale pour Atlantic

Le fabricant Atlantic se lance dans une campagne sur le web avec des bannières mises sur différents sites, qui met en avant la fabrication en France de ses produits. En effet, 93 % des appareils vendus en France par Atlantic sont produits dans l'un des neufs sites français du groupe, 90 % des chauffe-eau, 82 % des ventilations et la totalité des radiateurs électriques.

La campagne met en avant que l'Hexagone n'est pas seulement producteur de produits de luxe et de cosmétique mais possède aussi un savoir-faire industriel, dans le cas présent en matière de confort thermique.

Un site pour dynamiser la rénovation énergétique de l'habitat

Lors d'une rencontre organisée le 12 septembre avec 150 spécialistes, la toute nouvelle version du site www.energissime.fr, désormais déployée au niveau national, a été présentée. Développé par le CAH, ce site est un dispositif original de mobilisation locale des acteurs de l'amélioration énergétique de l'habitat.

Créé à l'Initiative du Club de l'Amélioration de l'Habitat (CAH) en concertation avec le Plan Urbanisme Construction et Architecture (PUCA), le site www.energissime.fr répond à deux objectifs majeurs : guider et accompagner les particuliers dans leurs projets de rénovation ; supporter les collectivités dans leur politique d'amélioration énergétique.
Initialement conçu comme un support des expérimentations locales, www.energissime.fr prend à présent une dimension nationale tout en conservant une déclinaison locale en convergence avec la mise en place des « Guichets Uniques de la rénovation énergétique ».

De l'information pour les particuliers

Il rassemble toutes les informations utiles aux particuliers pour intégrer la dimension énergétique à leur projet de travaux et a été largement enrichi à l'aune des enseignements des derniers travaux du CAH. L'intérêt des bilans énergétiques y est ainsi mis en avant : les rénovations performantes ont été précédées à 24 % par un DPE (OPEN) et les propriétaires qui ont réalisé des travaux expriment au final l'intérêt qu'aurait présenté cette aide à la décision (étude Thierry Chanchorle Conseil). Fait nouveau, le site présente désormais des informations sur les prix et les temps de retour sur investissement des travaux : les particuliers expriment en effet le besoin de disposer de repères en la matière, le retour sur investissement sur le plan financier restant essentiel pour la majorité des propriétaires (56 % selon l'enquête menée par le Plan Bâtiment Durable en 2011). Comme en témoignent les conseillers des Espaces Infos Energie, être orienté vers les professionnels de qualité constitue une demande forte des propriétaires. Le site Internet accorde donc une large place à cette question, met en valeur les signes « Reconnu Grenelle Environnement » et oriente les particuliers vers les annuaires en ligne des différentes mentions.
Pour les professionnels, www.energissime.fr est un support pédagogique objectif favorisant leur propre communication sur l'efficacité énergétique. Selon le baromètre de l'entretien-rénovation du logement, ils sont en effet seulement un tiers à estimer les clients suffisamment informés sur les solutions techniques relatives à l'isolation, au chauffage et à la ventilation. Le site oriente vers les entreprises, sans les enfermer dans des choix techniques prédéfinis, il valorise leur rôle de conseil tout en constituant une source d'information fiable. Il constitue aussi un complément à l'autre outil phare développé par le Club de l'Amélioration de l'Habitat : e-nergieBAT, un outil d'e-learning permettant aux professionnels d'acquérir à leur rythme et de chez eux, les connaissances indispensables à une bonne maîtrise des sujets thermiques dans leur ensemble.

www.energissime.fr

Une aide pour les collectivités locales

La nouvelle version de www.energissime.fr offre également aux collectivités locales un outil support pour leur politique en faveur de la rénovation énergétique, facilitateur pour la mise en place de guichet unique de proximité. Il leur permet d'associer leur image à celle d'Energissime et de disposer d'un site web local dans lequel elles pourront compléter le contenu national par des informations propres à leur territoire : lieux de conseils, aides financières locales, agenda des manifestations à destination des particuliers ou des entreprises, etc.
Initialement testées sur Lorient Agglomération et sur le Pays d'Azay-le-Rideau, les opérations locales montrent tout l'intérêt de faire se rencontrer l'ensemble des acteurs impliqués, notamment ceux d'univers habituellement éloignés : public/privé, entreprises/industriels. Chacun des participants a ainsi l'occasion de découvrir ou de mieux connaître les actions des autres acteurs, de créer d'éventuelles synergies avec ses propres initiatives et de diffuser l'information dans sa sphère d'influence.
Ces opérations nécessitent une forte implication locale en matière d'animation, mais les collectivités sont séduites par le concept : Pays des Vallées des Gaves (65), Parc Naturel Régional du Massif des Bauges (73 et 74). Energissime trouve également une continuité dans les expérimentations « Rénover + » portées par la Région Provence-Alpes-Côte d'Azur, la Chambre Régional des Métiers et de l'Artisanat et Effinergie dans le cadre du projet stratégique européen MARIE (Mediterranean building Rethinking for Energy Efficiency Improvment). ■

Corinne Montculier

*Ces offres peuvent atteindre un montant de 2 250 euros en cas de cumul des offres condensation, isolation, solaire et bois. Offres réservées aux particuliers et valables pour toute signature d'un nouveau contrat de fourniture de gaz propane Totalgaz entre le 01/04/2013 et le 31/12/2013. Pour être effective, une demande de dossier doit être formulée auprès de Totalgaz avant la réalisation des travaux. Les offres devront ensuite être validées par Totalgaz après réception de toutes les pièces justificatives requises et relatives aux travaux d'isolation et d'installation : attestation de fin de travaux dans le cadre des Certificats d'Economie d'Energie dûment complétée et signée, accompagnées d'une facture détaillée des travaux réalisés. Seuls les dossiers complets et conformes avec la date de facture postérieure à l'envoi du dossier éco déclic et réceptionné par Totalgaz dans un délai maximum de 10 mois après les travaux pourront ouvrir droit à une aide financière. Le montant de la participation de Totalgaz ne pourra pas excéder le montant des travaux. Règlement remis par chèque ou par virement bancaire, sous condition d'acceptation de votre dossier par Totalgaz. L'offre isolation est valable pour un minimum de 3 fenêtres et un maximum de 10 fenêtres. Les offres isolation combles ou toitures, murs, sont valables pour un minimum de 50m2 d'isolant posé. TOTALGAZ SNC – Immeuble Wilson - 92970 Paris la Défense Cedex - RCS Nanterre 382 018 946. caribou L'AGENCE

France GBC : accélérer les échanges autour du développement durable

Rapprocher les secteurs du bâtiment et de l'immobilier autour de la notion de développement durable. Voilà une mission de longue haleine à laquelle s'attelle France GBC, auprès d'un public de décideurs. Rencontre avec Anne-Sophie Perrissin-Fabert, déléguée générale.

© D.R.

Anne-Sophie Perrissin-Fabert,
déléguée générale de France GBC.

Filière Pro – Qui est France GBC ?

Anne-Sophie Perrissin-Fabert – France GBC est une association dont l'objet est d'animer au plan national, une dynamique fédérant les secteurs public et privé, au service du développement de la construction et de l'aménagement durables, mais également de porter la position française à l'international, et de contribuer au renforcement de l'offre des entreprises françaises. En d'autres termes, notre objectif consiste à créer les conditions de marché favorables au développement du bâtiment durable. Cela induit trois types de missions : convaincre l'ensemble de la filière du bâtiment ; donner accès à l'information et diffuser les connaissances ; promouvoir les leviers que représentent la certification et les outils d'aide au développement durable dans ce secteur. Créé il y a trois ans, France GBC constitue aujourd'hui le maillon français du réseau international World GBC – Green Building Council, regroupant 98 pays membres. Nous présidons actuellement le groupe en charge du suivi des politiques et stratégies européennes en matière de développement durable. D'où une veille stratégique et d'intéressants échanges de pratiques, de connaissances et d'idées entre pays ! La prise de conscience des enjeux à cette échelle permet d'agir de façon concertée.

Quels sont les membres de l'association française ?

Anne-Sophie Perrissin-Fabert – Le groupe fondateur de l'association française est constitué des associations Effinergie, HQE, Qualitel, Resobat et du CSTB, du Groupe Afnor, de l'IFPEB [1] et du Plan Bâtiment Grenelle. Il a depuis été rejoint par plus d'une centaine d'entreprises et d'organismes. Ensemble, notre action vise à fédérer, mutualiser et faire savoir.

Quels sont vos axes de travail ?

Anne-Sophie Perrissin-Fabert – France GBC constitue une passerelle entre les secteurs du bâtiment, de l'immobilier et de l'aménagement. Des domaines qui n'ont pas naturellement de véritables connexions entre eux. D'ailleurs, ce n'est pas un hasard si le président de France GBC est, depuis l'origine, issu de l'immobilier. Un secteur où nous souhaitons en particulier accélérer le changement. Les savoir-faire nécessaires à la construction durable existent à présent. Mais il reste à les généraliser. France GBC manœuvre afin de repousser les frontières et d'insuffler plus de fluidité dans la chaîne des acteurs. Un des enjeux pour prescrire de la valeur ajoutée, est de convaincre la chaîne des acteurs de l'immobilier, de parler le même langage, de trouver les bons leviers…

Concrètement, comment cela prend-il forme ?

Anne-Sophie Perrissin-Fabert – Nous organisons différents formats d'information et d'échange. Cela s'étend de la réunion d'information pendant un petit-déjeuner à la mise en place d'une semaine dédiée à l'organisation de multiples événements à l'échelle du territoire. En témoigne notre France GBC Green Building Week dont la dernière édition se déroulait en septembre [voir encadré]. Nous animons aussi tout au long de l'année, avec l'aide de nos adhérents, des commissions.
Enfin, France GBC tente de donner de la visibilité aux solutions existantes. Par exemple, à propos des outils d'évaluation et de diagnostic d'un bâtiment ou d'un parc immobilier. À ce propos, nous facilitons l'accès aux outils actuellement disponibles et les plus adaptés.

Parmi vos membres, et malgré une rubrique portant cet intitulé, il n'y a pas de distributeurs…

Anne-Sophie Perrissin-Fabert – C'est vrai. Mais l'association n'a que 3 ans. Cependant, les distributeurs sont concernés aussi car ils se trouvent à l'interface entre deux familles d'acteurs, les fabricants et les installateurs. Ils font partie des acteurs responsables quant au développement durable, aussi bien en matière de logistique, que de proximité ou d'achat en masse. Ils ont, avec France GBC, un rôle à jouer qui s'inscrit dans une démarche collective. L'appel est lancé… ! France GBC s'affiche comme un vivier extraordinaire où les différents acteurs font part de leurs besoins respectifs, et où la bonne compréhension de chacun permet de lever des ambiguïtés. ■

Propos recueillis par Michel Laurent

Green Building Week

Du 16 au 22 septembre dernier, France GBC organisait une trentaine d'événements sur l'ensemble du territoire sous la bannière « France GBC Green Building Week ». Cette année, était à l'honneur la compétence des acteurs appliquée à la filière construction / rénovation durable. Il était également question des solutions pour accélérer le déploiement de la construction durable abordable.

1) Institut français pour la performance énergétique du bâtiment

1892-2012 – 120 ans d'innovations

Auer

www.auer.fr

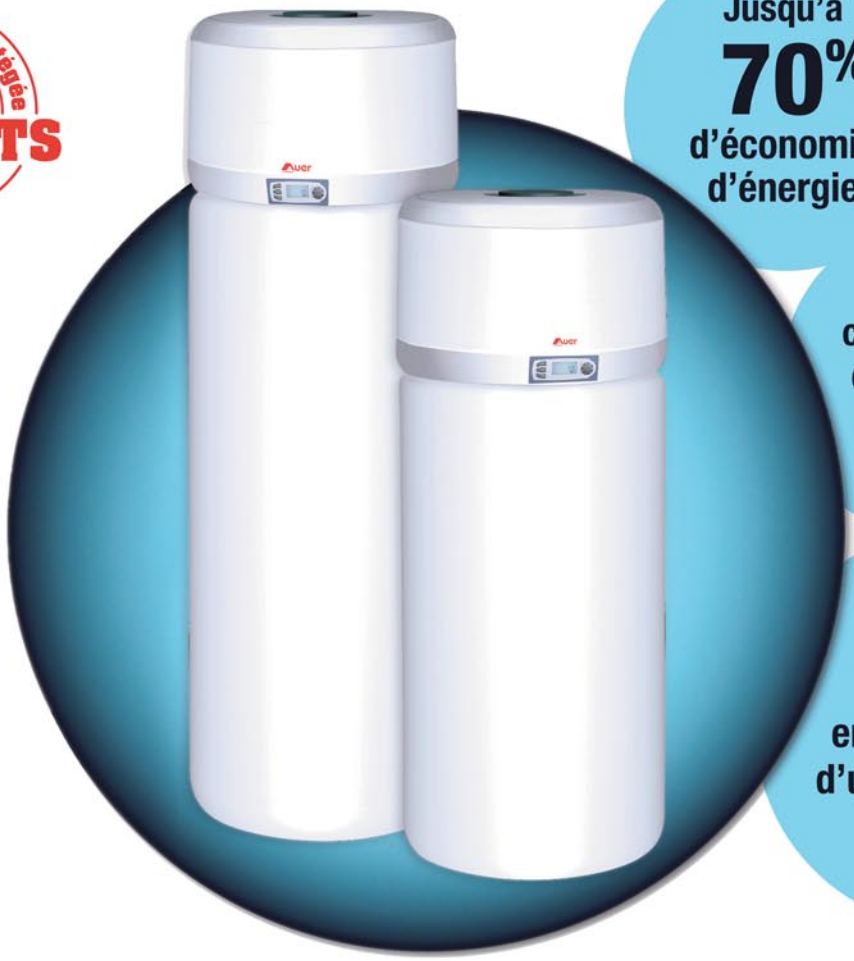
Xiros

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

*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**

Totalgaz marque son intérêt pour le marché du neuf

Totalgaz accompagne les constructeurs de maisons, les installateurs et les clients dans la RT2012, comme l'explique Romain Marziano, du service développement commercial à la Direction des marchés vrac.

© Totalgaz

Romain Marziano,
du service développement commercial à la Direction des marchés vrac.

Filière Pro – Quelles sont les actions menées par Totalgaz en ce moment ?

Romain Marziano – Nous menons plusieurs actions de front sur le marché de la construction neuve. Nous avons mis en place l'offre Consozen RT2012 qui comprend la prise en charge de l'installation des matériels notamment de la citerne, du compteur et assure le raccordement entre les 2. Totalgaz livre une prestation « clé en main » en réalisant la fouille et le remblaiement du réservoir enterré. Totalgaz propose également des services tels que l'approvisionnement automatique, un relevé annuel et un prix du gaz fixé jusqu'à 24 mois. Nous menons une prospection active auprès des constructeurs de maisons individuelles, des bureaux d'études ainsi qu'auprès des architectes, aussi bien au niveau national que local.

Et en rénovation ?

Romain Marziano – Avec nos offres Eco Declic, nous incitons nos prospects et nos clients à remplacer leur ancienne chaudière et à isoler leur habitat. Ces dernières permettent aux particuliers de bénéficier d'aides financières pour améliorer leur confort tout en allégeant leur facture énergétique. Aussi, nous proposons aux fabricants de chaudières de mettre en place des offres Duo dans le neuf et la rénovation où chacun apporte un avantage financier supplémentaire au client final. Grâce à la collaboration des trois-quarts des fabricants du marché français, les particuliers bénéficient d'un large choix de matériels de chauffage performants à un tarif préférentiel.

Et quelles sont vos actions en direction des installateurs ?

Romain Marziano – En plus des stages VIC (vente d'installations de chauffage), nous avons mis en place des formations RT2012 dispensées par un bureau d'études indépendant. Ces sessions se déroulent sur une journée et s'adressent à des groupes de 10 à 12 personnes. Les premières ont été faites auprès de certaines coopératives d'artisans de l'ORCAB (Organisation des coopératives d'achat des artisans du bâtiment). Au terme de la journée de formation, nous présentons nos offres pour le neuf et pour la rénovation en leur mettant à disposition des outils de travail (prospectus, brochures, documentation à laisser à leurs clients, etc.). C'est l'opportunité pour Totalgaz de mettre en avant le réseau Acti-Pôle, que nous allons ouvrir aux constructeurs de maisons individuelles, aux architectes aux bureaux d'études au dernier trimestre 2013.

Le salon Interclima est organisé en novembre cette année. Totalgaz va-t-il y participer ?

Romain Marziano – Oui, Totalgaz sera présent dans le hall 3 du Parc des expositions de Villepinte, avec un stand de 63 m² sur lequel auront lieu des animations ludiques autour des thèmes du chauffage et de la réglementation thermique. C'est un évènement important en cette fin d'année 2013 car il permet à Totalgaz de rencontrer l'ensemble de ses partenaires. Interclima est l'occasion de promouvoir l'ensemble des offres commerciales et techniques, dans le neuf et la rénovation. Grâce à un savoir-faire reconnu, Totalgaz s'adapte à tout type de projets, en habitat individuel et en collectif, et propose à ses clients une large gamme d'offres clé en main répondant à leurs attentes. ■

Propos recueillis par Corinne Montculier

« Totalgaz livre une prestation « clé en main » en réalisant la fouille et le remblaiement du réservoir enterré. »

Les solutions Eco-Déclic

Les offres Eco-Declic ont pour but d'inciter le particulier à installer un matériel performant ou à améliorer son isolation.

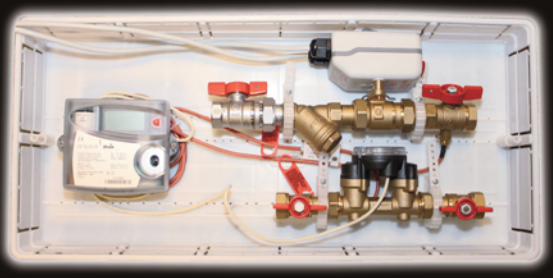
- *Eco-Déclic Condensation : Totalgaz offre 600 € d'aide pour l'installation d'une chaudière à condensation et d'un système de régulation, liée à la signature d'un contrat de fourniture de gaz propane Totalgaz.*
- *Eco-Déclic Solaire + : une aide de 200 € est offerte pour la mise en place d'un système bi-énergie solaire / chaudière gaz à condensation avec système de régulation, liée à la signature d'un contrat de fourniture de gaz propane Totalgaz.*
- *Eco-Déclic Bois : Totalgaz offre Totalgaz offre 200 € pour l'installation par un professionnel d'insert bois ou d'un poêle à bois pour la signature d'un contrat de fourniture de gaz propane Totalgaz ou pour tout client de Totalgaz.*
- *Eco-Déclic Isolation : Totalgaz offre 500 € pour l'isolation des combles ou pour l'isolation des murs intérieurs et 25 € par fenêtre remplacée, ces opérations devant être réalisées par un professionnel.*

Modules hydrauliques pour comptage d'énergie

infos sur giacomini.fr

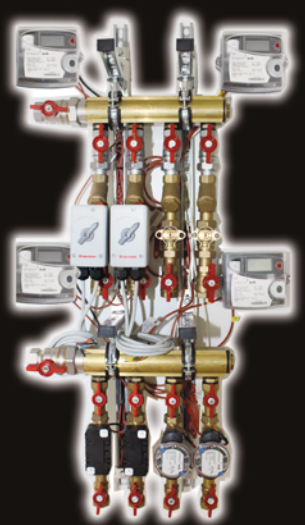
GIACOMINI
Technology in Comfort

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



Le fioul domestique prend sa place sur le contexte énergétique

L'un des buts d'Alliance Solutions Fioul est de donner au fioul domestique toute la place qu'il mérite sur le marché du chauffage. Patrick Thevenard, président de l'association, explique quels liens l'association entretient avec les professionnels du chauffage.

Patrick Thevenard,
président de l'Alliance Solutions Fioul.

> *« Le travail mené avec nos adhérents nous a permis de dégager des orientations communes… »*

Filière Pro – Quelles sont aujourd'hui les grandes tendances du marché du chauffage fioul domestique ?

Patrick Thevenard – Depuis l'année dernière, nous notons un basculement, en particulier dans le marché de la rénovation que les installateurs sont en train de s'approprier de manière très dynamique. Cela se traduit par une demande forte en informations sur les solutions technologiques performantes que le fioul domestique sait proposer. Cette vague de demandes est peut-être aussi provoquée par une meilleure écoute de notre filière, les distributeurs de fioul ayant pris conscience du rôle qu'ils ont à jouer pour donner toute sa place au fioul domestique dans le mix énergétique français. Il nous faut investir les marchés aussi bien en neuf qu'en rénovation, stimuler mais aussi écouter. C'est un travail de fond qui se traduit, au sein de commissions internes à l'association, par un travail de réflexion avec les organisations représentatives des installateurs chauffagistes.

Sur le terrain, comment cela se concrétise-t-il ?

Patrick Thevenard – Nous avons compris que la filière fioul domestique doit créer et entretenir une dynamique. Cette année, nous avons fédéré les distributeurs de fioul domestique autour d'une opération promotionnelle visant à établir ou renforcer les liens avec les installateurs-chauffagistes de leur zone de chalandise. Les offres commerciales que certains industriels ont bien voulu construire avec nous ont été significativement améliorées. Le rôle du chauffeur-livreur-ambassadeur, en contact avec le client final, a été mis à l'honneur et les moyens de communication modernisés (web et tablette numérique). Nous tenons à dire la vérité, le taux d'adhésion à l'opération a été en dessous de nos ambitions mais le taux de satisfaction des clients est plus qu'encourageant. En septembre, les installateurs partenaires de nos revendeurs se sont vus remettre une tablette numérique sur laquelle sont regroupées les informations indispensables sur le fioul domestique et ses solutions techniques. Cette tablette est un cordon ombilical qui unit revendeurs de fioul domestique et installateurs chauffagistes dans leur développement professionnel commun et nous pensons qu'il constitue un des outils pour distinguer les compétences des installateurs du réseau Qualifioul, au moment où l'éco-conditionnalité nous encourage à renforcer le réseau qualitativement.

Justement, l'éco-conditionnalité entrera en vigueur en juillet 2014. D'après vous, quel impact va avoir cette mesure ?

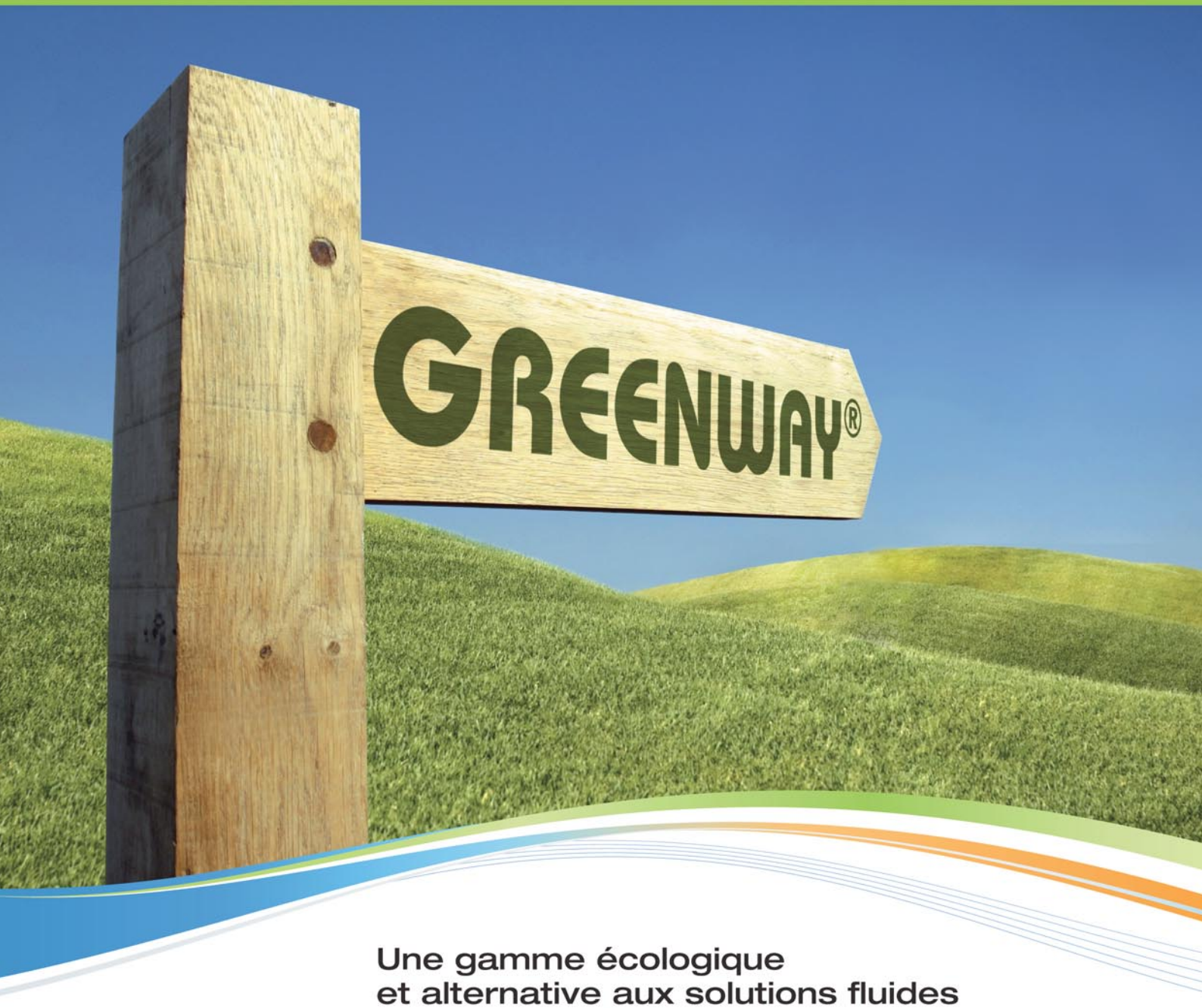
Patrick Thevenard – L'éco-conditionnalité est une mesure politique engendrée par le constat que l'utilisation de fonds publics pour soutenir la réalisation de travaux a des effets limités. Elle va entraîner une position d'exclusivité sur le marché des professionnels formés et qualifiés. L'effet positif est le passage à une étape supérieure en termes de qualité, c'est-à-dire de formation et de compétences des entreprises. Mais parallèlement, cela risque de sortir du jeu un certain nombre d'installateurs qui n'arriveront pas à passer la marche. Le rôle de Alliance Solutions Fioul va nous conduire à responsabiliser ces installateurs chauffagistes pour que le maximum d'entre eux ne soit pas évincé. C'est un des travaux du comité Qualifioul, piloté par notre association, qui associe très concrètement les organisations professionnelles des revendeurs de fioul domestique, la Capeb et la FFB. Un responsable du développement du réseau Qualifioul vient d'être recruté en juillet et ce réseau est un point important de notre plan d'actions 2014.

Quel regard portez-vous sur votre première année de présidence de l'association ?

Patrick Thevenard – L'association, qui s'appelait Chauffage Fioul, est devenue Alliance Solutions Fioul. Ce changement de nom et de logo est l'expression apparente des modifications conduites dans notre fonctionnement. Le travail mené avec nos adhérents nous a permis de dégager des orientations communes sur une base plus large, de faire cohabiter toutes les positions de façon claire afin de resserrer le discours en le rendant plus cohérent. Cette force unitaire nous permet de prendre part aux débats sociétaux actuels sans faux semblants, sans complexe, argumenté grâce aux avances technologiques réelles sur lesquelles le chauffage au fioul domestique peut compter. Cette année a été passionnante et j'ai la faiblesse de penser qu'une nouvelle étape a été enclenchée dans nos filières professionnelles, celle de l'énergie fioul domestique et celle du chauffage qui lui est liée. ■

Propos recueillis par Corinne Montculier

Suivez le bon chemin...



Une gamme écologique et alternative aux solutions fluides caloporteurs MPG/MEG

- 3 produits prêts à l'emploi efficaces et dédiés :
  - Greenway® Solar pour pérenniser les systèmes solaires
  - Greenway® Heat Pump pour transférer les calories des systèmes PAC
  - Greenway® pour protéger les réseaux de chauffage central et de réfrigération
- Seule gamme 100% issue d'une source végétale agréée par le ministère Français de la Santé.
- Empreinte écologique 40% inférieure aux MPG.

interclima+elec
Retrouvez-nous
Pavillon 2, stand L 109

climalife®

www.climalife.dehon.com

Cetiat : une plate-forme d'expérimentation pour solutions multiénergies et multifonction

Gros plan sur un outil d'essais au service des industriels, en phase avec le futur du confort thermique dans l'habitat. Rencontre avec Alain Gévaudan, directeur de la division aéraulique et thermique du Cetiat.

© Cetiat

Alain Gévaudan,
directeur de la division aéraulique et thermique du Cetiat

En novembre 2012, après deux ans d'études et de déploiement, le Cetiat dévoilait en ordre de marche une plate-forme d'essais unique en Europe. Dorénavant, les fabricants et les concepteurs d'équipements de chauffage et de production d'eau chaude sanitaire allaient pouvoir observer le comportement de leurs solutions multiénergies et multifonctions.

Filière Pro – Quelles sont les spécificités de ce nouvel outil ?

Alain Gévaudan – Il répond avant tout à une tendance actuelle et future du marché de l'habitat. Car l'évolution de la réglementation thermique induit une réduction des puissances nécessaire au confort thermique. C'est pourquoi la nouvelle plate-forme est dimensionnée pour recevoir les équipements d'une puissance de 3 à 12 kW. Autre spécificité : la capacité à tester des solutions hydrides mariant plusieurs énergies comme l'électricité, le gaz, le fioul, l'énergie solaire, la géothermie, l'air extérieur ou la biomasse, voire les eaux grises ! Les équipements peuvent servir plusieurs fonctions telles que le chauffage et le rafraîchissement des bâtiments, la production d'eau chaude sanitaire ou encore d'électricité. Lorsque des solutions hybrides présentent une puissance de production d'ECS importante, nous pouvons aussi les tester dans nos locaux. En revanche, l'énergie éolienne n'est pas prise en compte dans le cadre de cette plate-forme.

© Cetiat/Cap Cross

Quelles sont les caractéristiques de la plate-forme ?

Alain Gévaudan – Nous avons appliqué un cahier des charges ambitieux intégrant différents scénarios de fonctionnement, qui tiennent compte par exemple du climat extérieur. Nous utilisons les fonctionnalités de la plate-forme d'essais des climatiseurs par la méthode calorimétrique déjà existante. Elle repose sur une dalle en béton isolée comportant un système chauffant en sous-sol. La nouvelle plate-forme peut utiliser 3 chambres climatiques différentes, capables de gérer 3 types de climats interconnectés. Nous pouvons faire varier les températures de -15 à +50 °C avec une variation de 20 °C/heure. De quoi, par exemple, reproduire une année de climat à vitesse accélérée. Pour l'eau, nous pouvons jouer sur plusieurs boucles en matière de température et de débit. Nous pouvons également reproduire des cycles de puisage de l'eau chaude sanitaire caractéristiques de la vie quotidienne.
Globalement, la plate-forme est en capacité de mesurer des niveaux de puissances très faibles, en phase avec les nouveaux besoins des constructions neuves.

Comment se sont déroulés les tests effectués jusqu'à présent ?

Alain Gévaudan – Les industriels nous ont principalement confié des pompes à chaleur double service dans le cadre de la marque NF Pompes à chaleur. Nous testons aussi des solutions opérationnelles de chaudières hybrides gaz + pompe à chaleur. Les fabricants utilisent également nos services pour valider des équipements en phase de développement, mariant plusieurs énergies.
Nous sommes aussi appelés à travailler sur un sujet dont l'importance relative est croissante : l'eau chaude sanitaire. Les tests s'effectuent dans la plupart des cas autour de ballons de stockage qui se trouvent au centre de plusieurs sources d'énergie. C'est là une situation complexe parmi d'autres. Cette complexité s'illustre par la mise en œuvre de stratégies de régulation toujours plus pointues.

D'une façon générale, que donnent les résultats obtenus sur les PAC double service ?

Alain Gévaudan – Demander plusieurs fonctions à un même système tel qu'une PAC, impose de faire des choix. Il est certain qu'un fort appel d'ECS simultané à une production d'eau chaude pour le chauffage nécessite une optimisation de la performance énergétique. Il reste encore beaucoup à faire en matière de régulation pour répondre à la fois aux impératifs de confort, de performance énergétique et de performance environnementale…

Quels sont vos projets pour l'année à venir ?

Alain Gévaudan – Au-delà des capacités actuelles du Cetiat en matière de modélisation numérique des différents éléments qui constituent un système de production de chaleur ou de froid, nous avons le projet de finaliser en 2014 des solutions de couplage. Il s'agit précisément de coupler notre nouvelle plate-forme d'essais à des fonctions de simulation numériques. L'objectif n'est autre que d'utiliser simultanément et en temps réel, les moyens de calcul et d'expérimentation sur la plate-forme. Cette avancée devrait permettre de réduire les durées d'essais. ■

Propos recueillis par Michel Laurent

BAXI France

devient

CHAPPÉE S.A.

AU SERVICE DE LA FILIÈRE THERMIQUE

RADIATEURS

STATIONS TECHNIQUES 500 AGRÉÉES

RESPECT DE LA DISTRIBUTION

CHAUDIÈRES SOL

GROUPE INDUSTRIEL EUROPÉEN

POMPE À CHALEUR

POINTS DE VENTE 400 PARTENAIRES

SOLAIRE

GAZ

FIOUL

CHAUDIÈRES MURALES

CHAPPEE
TOUT LE CHAUFFAGE

www.chappee.com

Rejoignez-nous
du 4 au 8 novembre 2013
à Interclima
Hall 3, allée V, N°82

Pro'Fil : le sur-mesure industrialisé au service des fluides

Entreprise atypique, Pro'Fil est plus qu'un pieuvriste. Jean-Baptiste Bréhon, responsable marketing, décrit son entreprise tel un distributeur de solutions techniques pour le second œuvre. Son concept ? Préfabriquer et regrouper en un espace unique et compact, l'ensemble des éléments techniques fluides (électricité, eau, chauffage, ventilation, aspiration centralisée) afin de réduire encombrement et temps d'installation sur site.

Passionné d'éco-construction, Franck Papot a fait construire, en 2007, un bâtiment abritant à la fois bureaux et ateliers sur 2 000 m². Il fait également office de show-room et de bâtiment de démonstration.

© Pro'Fil

Filière Pro – Comment a démarré l'entreprise ?

Jean-Baptiste Bréhon – En 1998 Franck Papot, jusqu'alors installateur électricien, créait Pro'Fil autour du concept de préfabrication avant chantier. Au départ, l'entreprise proposait typiquement une offre de pieuvriste, mais très rapidement, dès 2000, nous avons développé les tableaux électriques, les kits d'appareillage et tout ce qui était nécessaire à l'installation électrique. Puis, se sont ajoutés les équipements de ventilation, de chauffage et d'aspiration centralisée.

À quel moment avez-vous intégré l'hydraulique ?

Jean-Baptiste Bréhon – C'est à partir de 2005 que nous avons choisi d'étendre nos compétences de préfabrication à l'hydraulique avec les conduits, les nourrices et les terminaisons. Plus que jamais l'idée était de fournir en kit à l'installateur tout ce dont il a besoin pour réussir son chantier.

Quelles sont vos capacités de production ?

Jean-Baptiste Bréhon – Actuellement, nous sommes en capacité de produire quotidiennement des kits pour 20 à 25 maisons. En une quinzaine d'années, le Groupe Pro'Fil a su se développer tout en restant une entreprise familiale. Elle regroupe actuellement 80 personnes réparties en 3 entités : 60 personnes pour l'étude et la réalisation des kits ; 10 personnes en charge des services généraux et de la R&D ; 11 salariés dédiés à la distribution et à la commercialisation des produits.

La Profil'Box : un aboutissement ?

Jean-Baptiste Bréhon – C'est l'idée même de regrouper tous les fluides dans un espace unique, avec l'équipement de chauffage et de production d'eau chaude sanitaire, tel que PAC ou chaudière gaz, sans pour autant aménager un local technique dans le logement. D'où un gain de place au sol et une réduction de la durée du chantier. Dès 2009, nous avons présenté le concept de Profil'Box, ensuite entrée en phase de prototypage, pour une commercialisation survenue mi-2011. Aujourd'hui, la Profil'Box équipe 400 logements et représente 15 à 20 % de notre activité. Le concept répond à une tendance de fond : en parallèle du métier d'installateur en maison individuelle apparaissent nombre de sociétés embrassant plusieurs corps de métier et prenant en charge l'ensemble des fluides.

Allez-vous pousser plus loin encore le concept ?

Jean-Baptiste Bréhon – Oui, en tant que cellule technique, le concept de Profil'Box va prochainement recevoir de nouvelles fonctionnalités. Nous lançons actuellement une Profil'Box à structure porteuse pouvant recevoir l'appui de cloisons, tout en garantissant l'étanchéité à l'air. Cette évolution traduit aussi l'importance des études en amont du projet afin d'aménager la disposition des points de puisage et d'évacuation de l'eau. Optimiser la longueur des réseaux permet aussi de limiter les pertes d'énergie lors des tirages d'eau chaude sanitaire.

La RT2012 ouvre sur de larges perspectives. Dans ce contexte, nous pouvons devenir un interlocuteur unique pour le second œuvre technique.

Comment se place Pro'Fil dans la filière ?

Jean-Baptiste Bréhon – Nous accompagnons les entreprises en charge de la pose de nos solutions. Les installateurs traditionnels, comme les entreprises multiservices, entrent dans le contexte du club des installateurs partenaires « Tribu » que nous avons récemment créé. Ce club rassemble déjà 30 entreprises.

Concernant les entreprises multiservices, nous estimons qu'elles contribuent à dynamiser l'industrialisation du bâtiment. Cette industrialisation participe à l'abaissement des coûts d'acquisition, notamment pour les primo-accédants.

Les fabricants d'équipements sont nos partenaires et nous privilégions les produits issus du marché français. Nous gérons 150 à 200 fournisseurs dont 80 réguliers.

Nous nous définissons volontiers comme distributeur de solutions techniques pour le second œuvre. En d'autres termes, nous distribuons des fournitures et des équipements que nous transformons et assemblons selon un principe de sur-mesure industrialisé. Et si nous travaillons au service de la maison individuelle, notamment avec les constructeurs, nous commençons aussi à avoir de sérieux contacts dans le secteur de l'habitat collectif. ■

Propos recueillis par Michel Laurent

Self Climat Morvan : spécialiste français du chauffage biomasse

Implanté à Torcy (77), le fabricant français de chaudières, cuisinières et poêles à bois et à granulés a retrouvé depuis bientôt une décennie, une dynamique grâce à laquelle l'offre évolue en phase avec les besoins du marché. Explications d'Oliver Kehl, directeur.

Filière Pro – Quel est l'historique de l'entreprise ?

Oliver Kehl – Créée en 1948, la marque Morvan proposait des poêles à bois avec un brevet de flamme inversée à tirage naturel [n.d.l.r. : encore appliqué aujourd'hui sur les chaudières Morvan]. En 1969 s'est montée la structure Self Climat qui a dès lors racheté et exploité ce brevet. Sous l'impulsion des deux chocs pétroliers, l'entreprise s'est développée jusque dans les années 80. S'en est suivie une période moins glorieuse… Jusqu'au début des années 2000. Salarié de l'entreprise depuis 1995 en tant qu'attaché de direction, j'ai pu reprendre la direction en 2000 via un MBO. Dès lors, et en gardant les compétences en place, j'ai pu réorganiser l'entreprise et la redynamiser en parfaite connaissance de ses potentiels.

À quel moment la situation s'est-elle redressée ?

Oliver Kehl – Dès 2004, nous avons retrouvé une courbe ascendante, notamment grâce à l'impulsion des crédits d'impôts liés à l'acquisition des corps de chauffe. Nous avons, dans ce contexte, amélioré nos produits pour atteindre, pour certains d'entre eux, le niveau du label « Flamme Verte ». Cela fait effectivement une dizaine d'années que nous avons anticipé les demandes du marché en introduisant dans nos équipements des critères de performance supérieurs. Pour cela, nous avons mis en place une cellule de R&D interne très impliquée, en charge d'améliorer les produits existants et d'introduire un courant d'innovations. Cette équipe travaille aussi avec des compétences de recherche externes. Globalement, entre 2000 et 2012, nous sommes passés de 4 à 8 M€ de chiffre d'affaires et d'un effectif de 20 à 45 personnes.

Sur quelles tendances travaillez-vous actuellement ?

Oliver Kehl – Dans une perspective à moyen et long termes, notre équipe de R&D a conscience que les surfaces des logements vont décroître tandis que la charge de chauffage va diminuer. Cela devrait permettre, dans bien des cas, de ramener le corps de chauffe dans la surface habitable. Le tout avec une capacité en eau suffisamment optimisée. L'adaptation constante des produits montre bien aujourd'hui que notre métier se place sur un marché de spécialistes !

Comment vos produits sont-ils distribués ?

Oliver Kehl – L'ensemble du catalogue de la marque Morvan, qu'il s'agisse de chaudières, de poêles ou de cuisinières biomasse, passe par la distribution professionnelle. Cela a toujours été ainsi. Depuis 2008, et plus encore depuis 2011, nos six technico-commerciaux, équipés de véhicules de démonstration, effectuent des actions de prescription auprès des installateurs. Leur accompagnement va, lorsque le besoin est exprimé, jusqu'à la mise en service des équipements.

Chaudières, cuisinières et poêles

L'entreprise Self Climat Morvan propose, sous la marque Morvan, en acier ou en fonte, des chaudières bois bûche (20 à 150 kW de puissance utile), des chaudières à granulés (15 à 35 kW) et aussi des chaudières bi-énergie bois / fioul (19 à 35 kW). Les cuisinières à bois bûche sont autonomes (9 kW) ou dédiées au chauffage central (11 à 15 kW). Les poêles à bûches autonomes ou sur réseau de chauffage central offrent une puissance utile de 6 à 13 kW. Self Climat Morvan propose aussi les installations de stockage de granulés et nombre d'accessoires.
L'entreprise occupe à Torcy des locaux de 7 000 m². En 64 ans, elle a vendu en France et au-delà des frontières déjà plus de 100 000 chaudières de la marque Morvan.

Oliver Kehl,
directeur de Self Climat Morvan

Depuis quand proposez-vous des équipements alimentés au pellet (granulés) ?

Oliver Kehl – Nos premières solutions catalogue remontent à 2006. Aujourd'hui, en matière de chaudière automatique, nous avons rattrapé la concurrence grâce à l'intégration dans nos chaudières d'un « moteur à granulés » autrichien. Toutefois, nous conservons aussi au catalogue une chaudière à brûleur adapté. Le granulé laisse entrevoir une perspective de développement importante. Il tend à s'introduire partout en France, à la différence du bois bûche, plus stable et localisé.

Quelle approche d'accompagnement proposez-vous aux installateurs ?

Oliver Kehl – Nous disposons d'une plateforme de formation intégrée, accessible gratuitement à nos clients installateurs. Ainsi, en une journée de formation, ils deviennent autonomes pour la mise en service. Faute de quoi, ils peuvent faire appel à nous pour commander une prestation. Nous sommes actuellement en relation avec un certain nombre d'installateurs formés, groupe que nous souhaitons formaliser pour donner naissance à un véritable réseau de professionnels agréés. ■

Propos recueillis par Michel Laurent

Kaldewei : le renouveau de l'acier émaillé dans la salle de bains

Leader sur le marché allemand de la baignoire – tous matériaux confondus –, Kaldewei est en train de s'implanter en France, offrant une solide alternative aux matériaux de synthèse et un très bon rapport robustesse/design/prix. Explications de Raymond Piquemal, directeur commercial France.

© Kaldewei

Raymond Piquemal,
directeur commercial France et responsable de la région Île-de-France

Filière Pro – Qui est Kaldewei ?
Raymond Piquemal – Kaldewei est un fabricant allemand de baignoires et receveurs en acier, installé depuis sa création en 1918 au nord de Düsseldorf. C'est une entreprise familiale qui, au départ, fabriquait de la vaisselle en acier non émaillé. La première baignoire date de 1934. C'était une baignoire rétro, sur pieds qui présentait l'énorme avantage d'être beaucoup plus légère que la fonte d'alors. Elle était constituée de plusieurs pièces d'acier soudées, puis émaillées quatre fois, contre deux fois aujourd'hui. En 1957, la première presse hydraulique d'emboutissage a permis de réaliser des baignoires d'une seule pièce d'acier. Kaldewei est désormais leader sur le marché allemand où, à l'inverse de ce qui se passe en France, l'acier représente près de 80 % des baignoires vendues et, avec 7 000 baignoires et receveurs fabriqués chaque jour, nous sommes le premier fabricant européen.

Depuis combien de temps Kaldewei est-il installé sur le marché français ?
Raymond Piquemal – Il y a environ 6 ans, Kaldewei a décidé de se développer à l'export et de se lancer sur le marché français, au départ avec deux ou trois agents. Aujourd'hui, nous disposons d'un bureau commercial, d'une responsable prescription et de sept agents commerciaux, sachant que, en plus de ma fonction de directeur commercial, je m'occupe de la région Île-de-France. Nous travaillons avec le négoce, auquel nous offrons un produit différent, très bien positionné du point de vue rapport qualité/prix.

Quels sont les avantages de l'acier par rapport aux autres matériaux de la baignoire ?
Raymond Piquemal – Par rapport aux matériaux de synthèse, acrylique en particulier, l'acier émaillé présente l'avantage d'être inaltérable et de résister à tout : aux solvants, au dissolvant, au vernis à ongle, aux abrasifs, au feu… Il est insensible aux U-V, inrayable, hygiénique et facile d'entretien. D'ailleurs, nos baignoires et receveurs sont émaillés avec notre propre émail, ce qui nous permet de les garantir 30 ans. De plus, l'acier conserve la chaleur du bain beaucoup plus longtemps que les matériaux synthétiques, et d'autant plus qu'il est épais : nos baignoires et receveurs affichent une épaisseur totale de 3,5 mm, la plus importante sur le marché. Pour ceux qui trouvent le matériau un peu trop sonore, nous proposons des solutions simples et économiques permettant de réduire notablement le bruit. De plus, l'acier émaillé est beaucoup moins cher que les « solid surface » et permet également des installations en îlot, plus légères.

C'est avec le design que les matériaux de synthèse se sont imposés : qu'en est-il aujourd'hui pour l'acier ?
Raymond Piquemal – L'intégration du design aux baignoires et receveurs en acier est l'évolution la plus remarquable de ces dix dernières années, en tous cas pour Kaldewei. J'en veux pour preuve notre développement dans l'hôtellerie haut de gamme – le Mandarin Oriental, le Plazza Athénée… le Peninsula… – toujours à la recherche de produits à la fois design, durables et bien positionnés en termes de prix. Nous proposons sept baignoires îlots avec des tabliers en acier émaillé, mais aussi des baignoires ovales, d'angle, asymétriques, en diamant. Nous proposons même une baignoire japonaise, profonde, unique sur le marché. Nos surfaces de douche plates sont disponibles dans tous les formats, y compris rond. Pour éviter toutes infiltrations d'eau, nous avons développé pour ces sols de douche des cadres-piétements avec un profil en U raccordé au siphon. Nos baignoires alimentées par le trop-plein peuvent être commandées par une robinetterie électronique ou bien disposer du système Sound Wave qui les transforme en caisse de résonnance et permet d'écouter sa playlist, même la tête sous l'eau. Nos couleurs sont très tendance, nos surfaces peuvent bénéficier d'un revêtement antidérapant ou anticalcaire…

Donc, demain, toutes les baignoires seront en acier émaillé ?
Raymond Piquemal – Peut-être ! C'est ce qui s'est produit en Allemagne, où le marché s'est retourné : ces 20 ou 30 dernières années, les utilisateurs ont pu expérimenter l'acrylique et reviennent à l'acier quand ils rénovent leur salle de bains. À moins qu'ils ne choisissent la douche. Car, aujourd'hui, nous avons deux concurrents : l'acrylique et la douche carrelée à l'italienne ! ■

Propos recueillis par Marianne Tournier

E A U C H A U D E S A N I T A I R E

T.Flow Activ

Chauffe-eau thermodynamique

Source inépuisable d'eau chaude.

T.Flow Activ produit l'eau chaude de manière économique et naturelle.

Grâce à l'énergie disponible dans l'air et une pompe à chaleur à technologie CO_2, ce chauffe-eau thermodynamique produit 150 litres d'eau chaude en 2h30 seulement, quel que soit l'ensoleillement et sans consommer d'énergies fossiles...

Installer T.Flow Activ chez vous, c'est vous offrir une source inépuisable d'eau chaude !

Pour en savoir plus http://pro.aldes.fr

CO_2 SANDEN Technology

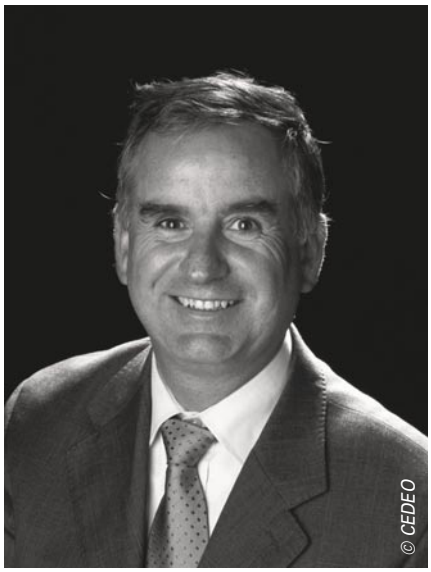
Eligible au crédit d'impôt

aldes

aldes.fr

Avec le Contrat Pro, CEDEO simplifie la vie de l'installateur sur les problèmes de SAV

Le Contrat Pro, récemment mis en place dans l'enseigne CEDEO, simplifie la relation entre les agences et leurs clients. Inspiré de la grande distribution, il comporte deux volets : les garanties et le SAV. Explications de Damien Hottebart, directeur marketing et ventes de l'enseigne.



Damien Hottebart,
directeur marketing et ventes de CEDEO.

« …CEDEO compte aujourd'hui 224 agences et celles-ci sont très bien réparties sur le territoire national. »

Filière Pro – Quel est l'objectif du Contrat Pro développé chez CEDEO ?

Damien Hottebart – L'objectif est de simplifier les achats de nos clients professionnels et particuliers et, par conséquent, la relation distributeur-installateur. Le Contrat Pro est centré sur les problématiques de SAV, en particulier celles des garanties, dont nous avons redéfini les durées : désormais, les produits de marques que nous commercialisons sont garantis un an au minimum – et plus si l'industriel offre plus – et les produits Alterna et Altech, qui sont nos deux marques propres, sont garantis deux ans. Les choses sont donc très claires. Autre engagement important du Contrat Pro : tout produit défectueux dont le prix public est inférieur à 400 € HT est remplacé immédiatement. Au travers de cet engagement, nous prenons nos responsabilités de distributeur : c'est-à-dire que nous réglons d'abord le problème qui se pose à l'installateur, puis nous nous tournons vers l'industriel. Troisième engagement défini par le Contrat Pro : le remplacement du produit défectueux est non seulement immédiat mais il s'applique dans tous les points de vente, indépendamment du lieu d'achat. Nos clients, qui suivent leurs propres clients, sont amenés à être de plus en plus mobiles, et à installer ici des produits achetés là. En leur permettant de bénéficier de notre SAV n'importe où en France, nous les accompagnons dans cette démarche.

Qu'apporte le Contrat Pro en ce qui concerne le SAV proprement dit ?

Damien Hottebart – En premier lieu, nous avons instauré un « droit à l'erreur » : si notre client se trompe ou si son client change d'avis, nous nous engageons à échanger le produit concerné dans un délai de trois mois suivant la date de l'achat. Cet engagement concerne les produits de notre catalogue, à l'exclusion des produits fabriqués sur mesure ou vendus à la contremarque, car nous devons pouvoir revendre les produits échangés. Toujours concernant le SAV, nous nous engageons à livrer dans les 24 heures, en agence ou sur le chantier, toutes les pièces détachées présentées dans notre catalogue Dispart' pour toute commande passée avant 15 heures sur le point de vente mais aussi sur Internet. Notre base logistique située à Creil, en Picardie, où sont stockées 7 000 références en chauffage et 850 en sanitaire, nous permet de répondre à cet engagement. Enfin, pour mettre ce Contrat Pro en musique, nous avons nommé un interlocuteur dédié au SAV dans chacune de nos agences. Formé, il est capable de répondre aux installateurs mais aussi aux industriels, par exemple, dans le cas d'un retour produit. Cette personne est également en charge du suivi administratif du SAV. Grâce à ce suivi, nous allons pouvoir détecter les éventuels taux de retour anormaux et alerter les industriels concernés, voire stopper la vente des produits mis en cause si nécessaire.

« …nous nous engageons à livrer dans les 24 heures, en agence ou sur le chantier… »

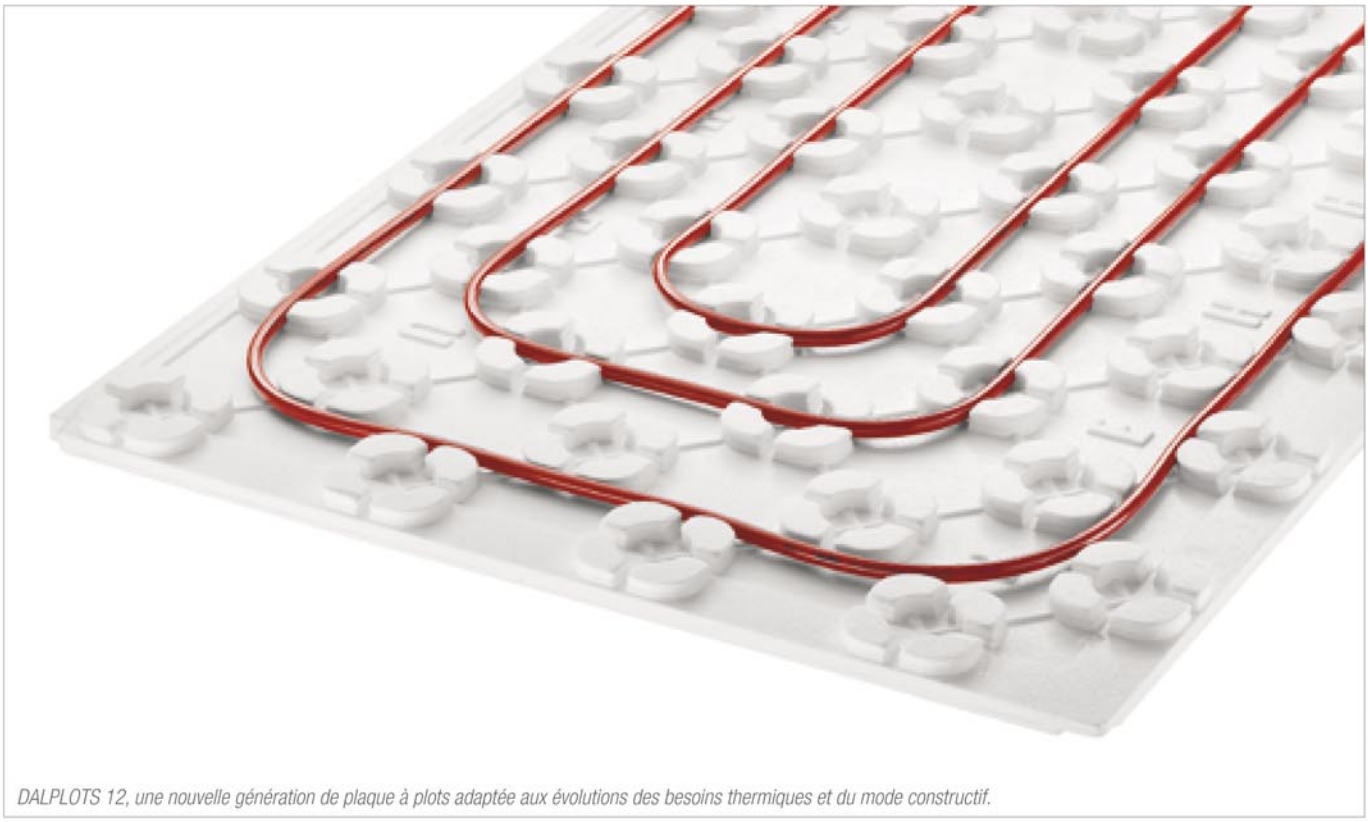
Certains des services apportés par le Contrat Pro sont sans précédent dans le négoce…

Damien Hottebart – En effet, le « droit à l'erreur », mais aussi la possibilité de ramener au comptoir de l'une ou l'autre des agences de l'enseigne un produit défectueux, sont à ma connaissance, uniques dans notre profession. Ces deux engagements sont d'autant plus intéressants pour les installateurs que notre réseau de distribution est l'un des plus importants de France. En effet, CEDEO compte aujourd'hui 224 agences et celles-ci sont très bien réparties sur le territoire national. Mais ce « droit à l'erreur » et cette possibilité d'échanger un produit dans tous les points de vente sont, en revanche, assez couramment pratiqués dans la grande distribution, dont nous nous sommes inspirés. ■

Propos recueillis par Marianne Tournier

REHAU

Unlimited Polymer Solutions*



DALPLOTS 12, une nouvelle génération de plaque à plots adaptée aux évolutions des besoins thermiques et du mode constructif.

SOLUTION POUR PLANCHER CHAUFFANT / RAFRAÎCHISSANT

POSE SUR PLAQUE À PLOTS DALPLOTS 12
POUR LES BESOINS DU RÉSIDENTIEL

La plaque à plots DALPLOTS 12, basée sur l'utilisation d'un tube PER RAUTHERM de diamètre 12 x 1.1 mm, permet de réduire considérablement l'inertie thermique du plancher chauffant / rafraîchissant ainsi que la hauteur de réservation tout en couvrant les besoins thermiques du bâtiment.

De plus, de part sa configuration, la plaque DALPLOTS 12 est emboîtable pour optimiser le volume de transport et réduire ainsi les émissions de CO_2.

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

- Avis Technique N° 20/13-276, CSTBat 163-276
- caractéristiques mécaniques SC1 a_2A Ch
- Résistance Thermique : R 0.75 ou 2.40
- tube utilisable : Ø 12 mm
- pas de pose multiple de 5 cm
- dimensions extérieures (mm) : 1225 x 825
- dimensions utiles (mm) : 1200 x 800
- surélévation du tube : 2 mm
- conductibilité : 0.034W/mk
- masse volumique : 25 kg/m^3
- certificats CERTITHERM

ABM Energie Conseil, un BE en pleine expansion

Dans un contexte pas toujours évident, le bureau d'études thermiques ABM Energie Conseil tire plutôt bien son épingle du jeu sur le marché du logement, grâce à une combinaison de proximité, compétences et solutions pratiques, que nous détaille Thierry Martin, directeur général d'ABM Energie Conseil pour la région Sud.

Thierry Martin,
directeur général d'ABM Energie Conseil pour la région Sud.

Filière Pro – ABM Energie Conseil va ouvrir sa huitième agence. Comment expliquez-vous votre succès ?

Thierry Martin – Effectivement, nous allons ouvrir notre huitième agence d'ici la fin de l'année dans la région de Marseille. Nous pensons qu'il y a un potentiel suffisant pour y installer un chef d'agence et une assistante. Aujourd'hui, ABM Energie Conseil compte 34 salariés alors que nous n'étions que 5 en 2004. Lors de la crise en 2008-2009, nous avons eu deux options : licencier ou aller au plus près de nos clients, les constructeurs de maisons individuelles et les promoteurs. Nous avons choisi la deuxième, ce qui nous a réussi. Alors que le marché enregistre une baisse de 20 %, nous avons une progression de l'ordre de 35 %. Cette année, nous avons embauché deux assistantes et cinq techniciens, car nous avons une demande importante.

Quelles sont les raisons qui expliquent votre développement ?

Thierry Martin – La première chose est une proximité de terrain avec nos clients, d'où l'ouverture d'une agence supplémentaire, ce qui est impératif pour connaître les habitudes locales de construction. Chaque création d'agence s'est faite en fonction des bassins d'activité et du potentiel de logements. Mais cela ne suffit pas. Aujourd'hui, les constructeurs de maisons individuelles et les promoteurs veulent des offres tout-en-un et on voit bien que les bureaux d'études qui tirent leur épingle du jeu sont ceux qui ont fait des mariages avec des structures de contrôle. Dans notre cas, nous nous sommes rapprochés de l'entreprise NRJ DIAGS pour proposer une offre globale autour de la performance énergétique des logements. Il faut rajouter 19 ans d'expérience, dont 3 à participer au groupe de travail sur la RT2012. Et une méthode de travail qui plaît à nos clients.

Pouvez-vous détailler ?

Thierry Martin – Les constructeurs de maisons individuelles doivent réaliser des pré-études pour chaque projet, sans garantie que celui-ci sera validé et ils doivent accompagner le permis de construire d'une étude thermique simplifiée (Bbio). Cela nous demande d'être très réactifs car il faut parfois fournir ces études en 48 h. Ceci impliquerait de réaliser de nombreuses embauches, ce qui est plus qu'incertain au vu du marché de la construction. Nous avons créé un logiciel de pré-études Bbios, auquel nous formons les constructeurs : ils peuvent faire seuls les calculs dont ils ont besoin rapidement, donc gain de temps pour eux, et nous, nous pouvons planifier l'étude thermique définitive complète sans nous retrouver submergés par des demandes urgentes. Tout le monde y gagne au final.

Comment envisagez-vous l'année à venir ?

Thierry Martin – Avec confiance ! Nos principaux clients ont bien subi une baisse, mais elle tend à se stabiliser, voire à régresser. Auxquels s'ajoutent de nouveaux clients qui subissent l'obligation de faire une étude thermique, et ceux qui sont intéressés par notre schéma de fonctionnement. Je suis d'autant plus confiant qu'ABM Energie Conseil est labellisé NF Études Thermiques, afin d'avoir une vraie garantie sur la qualité de nos prestations. Le métier d'ingénieur thermicien ne s'apprend pas en un an, ni même à l'école et je pense qu'il y aura dès l'année prochaine les premières assignations sur les consommations de la part de clients mécontents de leur facture énergétique. C'est quelque chose que la profession a déjà connu il y a dix ans avec les premiers labels d'énergéticiens ainsi qu'avec les bâtiments BBC. Les risques pour les bureaux d'études sont énormes si les études faites se révèlent mal réalisées. C'est pour cela que nous avons choisi d'avoir la certification NF Études thermiques. ■

Propos recueillis par Corinne Montculier

Portrait de bureau

Le bureau d'études thermiques ABM Conseil, spécialisé dans l'habitat (maison individuelle et logement collectif), est né de la fusion de trois bureaux d'études créés par Thierry Martin et Yann Boukine : Eco Energie (créé en 1994), By Thermic et Aquithermie. Il est présent sur toute la France par l'intermédiaire de 7 agences : Toulouse, Bordeaux, Rennes, Lille, Épinal, Lyon et Narbonne et d'ici la fin de l'année, une 8e agence ouvrira ses portes entre Aix-en-Provence et Marseille. Aujourd'hui, il emploie 34 personnes et ses études thermiques concerneront pour l'année 2013 14 000 maisons individuelles, 18 000 logements collectifs, pour un chiffre d'affaires d'environ 2,9 millions d'euros.

Pierre Mas : innover pour anticiper les besoins des clients

Voici un Eco-artisan à la pointe dans ses domaines de prédilection et bien au-delà. Pierre Mas [1] développe à Ramonville-Saint-Agne (Haute-Garonne), les compétences de son entreprise de 11 salariés, dans le but de toujours rester sur le haut de la vague. Pour cela, il a « mis les doigts dans la prise » et convient que les connaissances en électricité seront demain indispensables pour assurer confort et performance énergétique au sein du logement.

À peine titulaire d'un CAP de plombier [2], Pierre Mas avait déjà le projet de s'installer à son compte. Mais conscient d'un nécessaire élargissement de ses compétences avant de passer à l'acte, il retourne sur les bancs et obtient un CAP de métreur, un CAP de conduite et suivi de chantier et un brevet professionnel, ainsi qu'un CAP de couvreur. Après une première expérience des chantiers, il se met à son compte, seul, à l'âge de 25 ans. Nous sommes en 1989… Depuis, son leitmotiv lui a toujours réussi : « Bien maîtriser ce que l'on veut entreprendre avant de se lancer ! »

Filière Pro – Il y a en vous une certaine volonté d'indépendance…

Pierre Mas – Depuis mes débuts d'entrepreneur, j'ai toujours appliqué cette ligne de conduite, dans un contexte d'anticipation et de bonne gestion de l'entreprise. C'est aussi une volonté de maîtriser la technique. Par exemple, je tâche au maximum de me poser les bonnes questions avant de me lancer sur une réalisation et j'essaie d'effectuer, dans la mesure du possible, les calculs de dimensionnement moi-même. J'évite ainsi d'être dépendant des fournisseurs souvent rompus au surdimensionnement des installations.

Vous avez compté parmi les précurseurs lorsque de nouveaux domaines de compétences ont émergé. Comment avez-vous procédé ?

Pierre Mas – La formation et les stages ont ponctué mon parcours. Convaincu de l'intérêt de l'énergie solaire, j'ai été un des premiers en Midi-Pyrénées à me former en 1999 puis à adhérer à la charte QualiSol, devenue une qualification par la suite. La réalisation d'une installation à mon domicile fut ma première une expérience. J'ai agi de la même façon en 2006 avec le photovoltaïque et QualiPV elec en 2008. Idem avec QualiBois et QualiPAC.

Vous avez alors acquis des compétences en électricité ?

Pierre Mas – Nous avions déjà la maîtrise de l'électricité domestique liées à l'installation et au remplacement de chaudières, régulations, chauffe eau électriques… en assurant la protection des personnes et les protections de lignes. Nous avons alors suivi des formations spécifiques et même embauché un électricien de formation, ayant une expérience en photovoltaïque. Le concept mariant nos savoir-faire en électricité, couverture et plomberie collait bien à l'évolution de la demande du marché… Jusqu'au coup de frein brutal donné au photovoltaïque en 2010. Dès lors, nous avons dû à regret nous séparer de notre électricien.

Et à présent ?

Pierre Mas – Nous installons encore quelques équipements photovoltaïques... En revanche, je me prépare à un renouveau de cette énergie, au travers des futures possibilités d'autoconsommation.
Parallèlement à cela, je crois beaucoup en une prise de conscience des utilisateurs lorsqu'ils s'apercevront de leur consommation réelle grâce au sous-comptage. Cela provoquera des réactions. De son coté, l'autoconsommation nécessitera de connecter les équipements au moment où l'électricité sera produite. La régulation des charges deviendra de plus en plus importante.

C'est là votre façon d'aborder la domotique ?

Pierre Mas – Je dois dire que la domotique m'interpelle sérieusement. Je constate aujourd'hui que les distributeurs de la filière électrique, tels Rexel, proposent un accompagnement de leur clients. Par ailleurs, les fabricants de chaudières proposent des équipements connectés… Ca bouge ! Je vois au travers de la domotique le moyen d'apporter un niveau de confort accru tout en réduisant les consommations d'énergie. À ce titre, je pense par exemple à la surventilation nocturne via des sondes de température et des fenêtres de toit motorisées… ou encore à la gestion intelligente des volets roulants. Dans un futur proche, la gestion du chauffage et du rafraîchissement ne pourra se faire sans compter avec les possibilités d'optimisation offertes par la domotique.

Comment monter en puissance sur ces sujets ?

Pierre Mas – J'aime faire et être démonstratif, mais pour gérer l'entreprise au mieux, il convient de ne pas aller trop vite non plus. Ma clientèle entrante est fortement demandeuse de travaux de service. Et à ce titre, la domotique doit faire partie de l'offre. Après cette première étape, je ferai le point. Mais quoi qu'il en soit, il faudra s'y mettre. C'est incontournable ! ■

Propos recueillis par Michel Laurent

Pierre Mas,
gérant de l'entreprise Mas

« Bien maîtriser ce que l'on veut entreprendre avant de se lancer ! »

(1) Pierre Mas est conseiller professionnel UNA CPC Capeb depuis 7 ans et particulièrement en charge des dossiers EnR. Pierre Mas est également membre du Gesec et du réseau Technosolar.
(2) 1977, Maximillien-Perret (Vincennes).

Chaudière à condensation : tout faire pour qu'elle condense

Pour être pleinement efficace, le principe physique de la condensation des gaz en sortie de la chambre de combustion nécessite que soient réunis plusieurs facteurs. Disposer d'une chaudière à condensation gaz ou fioul ne suffit pas toujours à obtenir le rendement tant vanté par les fabricants. Des précautions de conception, de dimensionnement et d'entretien permettent d'améliorer le taux de condensation et par conséquent le rendement énergétique. En dépend le retour sur investissement…

Pour faire en sorte que la condensation soit à son plus haut niveau, il existe plusieurs leviers permettant d'améliorer à l'échelle d'une année le taux de condensation d'une chaudière gaz ou fioul en configuration chauffage et/ou production d'eau chaude sanitaire.

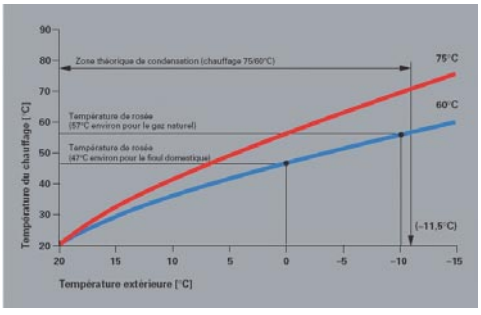
Le juste dimensionnement

Le premier réflexe consiste à dimensionner le circuit de chauffage pour abaisser la température de retour du circuit d'eau. En effet, une température d'eau de retour trop élevée ne permet pas d'atteindre la température de point de rosée, en dessous de laquelle la condensation des gaz de combustion s'effectue naturellement.

Dans ce contexte, un plancher basse température ne posera pas de problème particulier tout au long de l'année. Il faut juste vérifier à la mise en route que la plage « basse température » de la chaudière a bien été sélectionnée (faute de quoi l'aquastat pourrait bloquer le fonctionnement de la pompe de circulation).

En revanche, un circuit de chauffage sur radiateurs doit recevoir des corps de chauffe dotés d'une surface d'échange supérieure à celle de radiateurs « haute température ». Autre possibilité : placer des corps de chauffe supplémentaires afin d'abaisser la courbe de température au maximum.

Par ailleurs, la mise en œuvre d'une sonde de température extérieure permet d'agir sur la loi d'eau et d'adapter automatiquement la température de départ de l'eau à la charge thermique du logement. D'où une température de départ plus souvent apte à induire la condensation des gaz de combustion lors de la phase de retour en chaudière. Cela évite aussi les trains de chaleur inconfortables et régule la température intérieure. D'où une efficacité énergétique supplémentaire. Une chaudière à condensation offre par ailleurs un meilleur rendement à faible charge.



© Viessmann

Le point de rosée optimum de la vapeur d'eau est de 57 °C environ pour le gaz naturel et de 47 °C environ pour le fioul. D'où la nécessité de gérer un retour d'eau du circuit de chauffage inférieur à cette valeur, le plus souvent au cours de la saison de chauffage. Le dimensionnement et la gestion du ballon d'ECS devront également tenir compte de ce seuil.

Ballon d'ECS « grand volume »

Mettre en œuvre un ballon d'eau chaude sanitaire de grand volume permet de stocker une eau à « basse température ». Dans ce contexte, la production de l'ECS permettra à la chaudière de condenser plus facilement. Peu élevée, la température de l'eau stockée limitera les déperditions thermiques par conduction au travers de l'enveloppe. Dans le logement neuf, la notion de stockage d'ECS doit toutefois être mise en perspective avec des « pénalités » générées par le moteur de calcul de la RT2012.

Pour revenir à la notion de condensation, rappelons aussi que la mise en œuvre d'un ballon à stratification permet de puiser l'eau chaude en partie supérieure et de chauffer celle-ci avec un échangeur en partie basse, donc plus froide. D'où une température de circuit primaire plus faible et une condensation plus facile. Chez certains fabricants de chaudière, un échangeur à plaque supplémentaire sur le circuit

« …un plancher basse température ne posera pas de problème particulier tout au long de l'année.»

À propos des condensats…

Chaudières individuelles domestiques : en France, sauf règlement sanitaire préfectoral ou communal, il n'y a pas obligation de traiter les condensats de telles chaudières avant évacuation. Les condensats sont donc évacués vers les canalisations d'eaux usées du logement. Certes, le DTU 60-1 mentionne que « Les condensats, bien qu'assimilés aux eaux usées doivent être évacués après traitement. »*, mais il ne s'agit en aucun cas d'une obligation.*

Chaudières à condensation en installation classée (ICPE), d'une puissance de combustion supérieure ou égale à 2 MW : le pH des condensats doit obligatoirement être neutralisée, entre 5,5 et 8,5 par un dispositif prévu à cet effet, avant rejet aux égouts.

S'assurer de l'écoulement des condensats à la base du conduit d'évacuation des fumées. Faute d'écoulement, vérifier que la pente du conduit permet effectivement le bon écoulement. La combustion d'un mètre cube de gaz naturel produit 1,53 à 1,63 kg de condensats (3,37 kg pour le propane). La combustion du fioul produit quant à elle 0,88 kg de condensats par litre. L'énergie contenue dans la vapeur d'eau issue de la combustion d'un mètre cube de gaz naturel représente environ 1 kWh, soit environ 11 % de l'énergie d'un mètre cube de gaz naturel. Pour le fioul, cela représente environ 6 % de l'énergie contenue dans le combustible.

« Une chaudière à condensation offre par ailleurs un meilleur rendement à faible charge.»

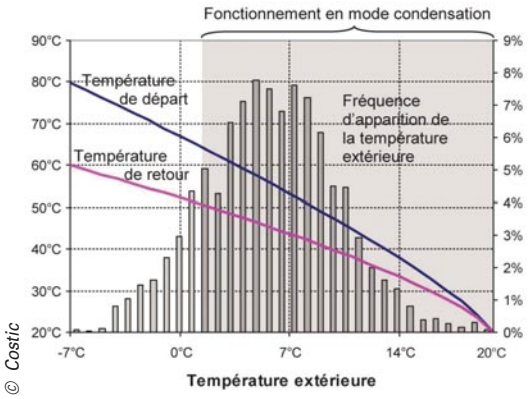
primaire de chauffage du ballon, reçoit l'eau froide appelée lors du tirage d'ECS. D'où un meilleur taux de condensation. Additionnées, ces astuces permettent d'améliorer la performance énergétique de la chaudière.

Entretien et vérification périodique

En plus du soin apporté au dimensionnement et à l'installation, il importe de veiller à la bonne exploitation de l'équipement, doublé d'un entretien régulier :

- S'assurer de l'écoulement des condensats (premier témoin d'une condensation effective).
- Vérifier le taux de CO_2 et éventuellement corriger l'excès d'air.
- Éviter les situations d'embouage du corps de chauffe qui réduisent les surfaces d'échange thermique et limite le phénomène de condensation. Pour les mêmes raisons, éviter un entartrage excessif. Penser à désembouer le circuit lors d'un remplacement de chaudière.
- Maîtriser le débit du circuit de chauffage. Un sur-débit induit un retour trop chaud, donc peu apte à condenser. Un sous-débit peut générer un gradient de température trop important avec le risque de détériorer la chaudière. S'approcher du plus faible débit autorisé par le fabricant de chaudière.
- Pour l'eau chaude sanitaire, en accord avec l'utilisateur, opter pour un mode de gestion de la mise en chauffe du ballon par cycle quotidien en fonction des habitudes d'utilisation. Le taux de condensation sera plus élevé que pour une mise en chauffe régulière tout au long de la journée.
- Vérifier le taux de CO_2 à l'aide d'un analyseur de combustion. En veillant à respecter les taux de CO et de NOx, agir si nécessaire (et si possible) sur le brûleur pour limiter l'excès d'air et se placer très légèrement au-dessus du taux de CO_2 recommandé (9,4 % pour gaz G20, 9 % pour gaz G25 et 11 % pour gaz G31). La température du point de rosée sera alors proche de son maximum. ■

Michel Laurent



En particulier pour les boucles d'eau chaude sur radiateurs, en modifiant la loi d'eau et en l'abaissant au maximum en fonction de la température extérieure (grâce à une sonde), la chaudière pourra condenser un plus grand nombre de jours dans l'année.

« La combustion d'un mètre cube de gaz naturel produit 1,53 à 1,63 kg de condensats…»

ECS et RT2012 : les solutions combinées ont le vent en poupe

En vigueur depuis un peu moins d'un an pour les logements neufs, la RT2012 se met en place sur le terrain tandis que les solutions des fabricants s'affinent et deviennent plus performantes. Comme pour le chauffage, auquel l'ECS est étroitement liée, une tendance se dessine sur une production par un mix énergétique.

© De Dietrich

En version sur air extrait, le chauffe-eau thermodynamique Kaliko TWH 200 EV de De Dietrich produit de l'ECS tout en assurant le rôle d'une VMC simple flux en aspirant l'air chaud dans la pièce humide (cuisine, salle de bains, toilettes, etc.) où il se trouve : l'air vient alimenter la PAC avant d'être rejeté à l'extérieur.

La tendance avait été amorcée avec les logements labellisés BBC Effinergie, elle s'est accentuée avec l'entrée en vigueur de la RT2012 : la production d'eau chaude sanitaire prend une part de plus en plus importante dans la consommation énergétique d'un logement neuf. Le bâti, mieux isolé, nécessite moins d'énergie pour le chauffage tandis que les besoins en eau des occupants du logement restent constants, entre 120 et 200 m³/an pour une famille de quatre personnes. Résultat, aujourd'hui, le poids de l'eau chaude sanitaire peut atteindre la moitié de la facture énergétique d'un logement et, pour rester dans les objectifs de la RT2012, la consommation d'énergie pour l'ECS ne doit pas dépasser 25 kWh(ep)/m².an. Le chauffe-eau électrique classique, avec ses 66 kWh(ep)/m².an, est très largement au-dessus et, à l'instar des radiateurs électriques, c'est un appareil que l'on voit disparaître des logements neufs alors qu'il a été longtemps un équipement installé d'office car peu onéreux en termes d'investissement à l'achat.

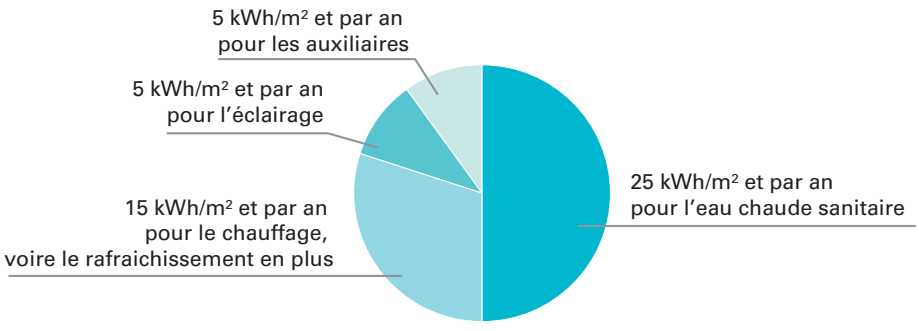
Enfin, la RT2012 impose de recourir à au moins une énergie renouvelable. Le poste eau chaude sanitaire étant le plus gourmand en énergie, utiliser une EnR pour sa production se révèle très intéressant pour le calcul des consommations. D'où un certain nombre de solutions préconisées par les fabricants faisant appel au solaire et au thermodynamique, seuls ou en association avec d'autres énergies avec une régulation permettant d'utiliser l'énergie la plus économique en temps réel.

Le solaire, une solution efficace

Dès le départ, les solutions solaires se sont révélées très intéressantes d'un point de vue consommation et performances, d'autant plus si elles sont couplées avec une chaudière à condensation. Les chauffe-eau solaires individuels (CESI) se sont améliorés, avec l'apparition des CESI optimisés : *« un CESI classique possède un ballon solaire double-serpentin, l'un relié aux capteurs pour l'énergie solaire, l'autre à la chaudière. L'ensemble fait appel aux deux énergies pour maintenir le ballon à bonne température, avec une consommation de gaz qui n'est pas toujours en phase avec le besoin réel en ECS. Dans le cas du CESI optimisé, un seul serpentin est relié aux panneaux solaires. La chaudière n'intervient en instantané qu'au moment du besoin réel et la consommation de gaz est moindre et donc optimisée »*, explique **Sébastien Guiscriff**, chef de produits chauffage de Chaffoteaux. C'est donc un ballon monoserpentin que Chaffoteaux a combiné avec une chaudière à condensation et un groupe de transfert solaire complet en un seul appareil : Pharos Opti.

La tendance actuelle est de minimiser l'encombrement, ce qui passe par une intégration poussée des différents éléments. *« Dès la mise en place du label BBC, nous avons travaillé sur des solutions chaudière gaz à condensation et ECS solaire, soit en associant des chaudières murales Idra Condens et des chauffe-eau solaires Solerio, soit avec la conception de Perfisol Hybrid Duo, produit "tout en un" qui allie une chaudière gaz à condensation et un chauffe-eau solaire en une seule colonne pour plus de compacité,* explique **Christophe Thébault**, directeur marketing d'Atlantic. *Avec Perfisol Hybrid Duo, nous avons poussé l'intégration très loin, puisque tous les accessoires nécessaires au solaire, y compris le bac de*

La consommation d'une maison conforme à la RT2012

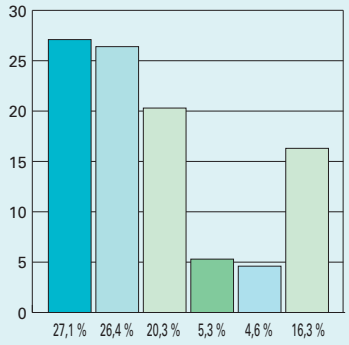


Avec l'amélioration de l'isolation, la part du chauffage a beaucoup baissé dans la consommation énergétique d'une maison construite selon la norme RT2012 tandis que celle de l'eau chaude sanitaire augmente proportionnellement, devenant le premier poste énergétique.

© Ariston

Grâce à de meilleurs rendements, les CET comme Nuos Stable d'Ariston peuvent assurer la montée en température de l'eau du ballon sur les seules heures creuses.

Les différentes solutions dans les maisons certifiées par Céquami en 2012



27,1 % PAC +ECS thermodynamique
26,4 % Chaudière gaz + ECS solaire
20,3 % chaudière gaz + ECS gaz
5,3 % Effet Joule + ECS solaire
4,6 % Chauffage bois + ECS solaire
16,3 % autres

Les bouquets de solutions dans les maisons labellisées BBC Effinergie par Céquami

L'organisme certificateur de maisons individuelles Céquami a réalisé une étude sur les maisons qu'il a certifiées entre 2010 et 2012, étudiant les consommations, le bâti, l'étanchéité à l'air et, ce qui nous intéresse, les bouquets de solutions les plus utilisés. Si les proportions entre les solutions ont évolué, une constante reste : les trois solutions les plus courantes sont une PAC couplée à un chauffe-eau thermodynamique, une chaudière gaz avec ECS solaire et une chaudière gaz avec ECS gaz, qui représentent à elles trois les deux-tiers des maisons. Les autres solutions restent très minoritaires. On observe une très nette baisse des combinaisons PAC+ ECS thermodynamique et PAC + ECS solaire, au profit de la chaudière gaz fournissant chauffage et eau chaude. Pour Céquami, le choix de cette solution, plus économique et mieux maîtrisée par les professionnels, est plutôt logique avec le contexte économique tendu de l'année 2012.

récupération du glycol, se trouvent intégrés dans le produit. Pour l'installateur, cela simplifie la mise en œuvre et pour le constructeur, cela se traduit par un gain de place dans le logement. ».

Certes spécialiste du plancher chauffant, notamment sur base de système solaire combiné (SST), Roth propose le kit solaire Rothasun HelioPlus déidé à la production d'ECS. Il comprend 2 à 5 capteurs plans Heliostar (surface unitaire de 2,19 m²), un ballon Solplus de 200 à 500 litres et une nouvelle régulation solaire BW. Les ballons reçoivent 2 échangeurs thermiques à tubes lisses, l'un pour l'échangeur primaire, l'autre pour l'appoint thermique d'une chaudière, ainsi qu'en option, une résistance électrique. Roth insiste sur l'intégration des capteurs en toiture (tuiles mécaniques, ondulées, plates ou ardoises) et sur la possibilité de montage en série des capteurs.

Une intégration poussée

Pour Frisquet, cette intégration est réalisée avec Hydroconfort Solaire qui associe une chaudière à condensation de 20 kW alliée à un ballon solaire de 220 litres. L'ensemble affiche un rendement allant jusqu'à 109 %

Suite page 32

© Chaffoteaux

Dans l'esprit gain de place, Pharos Opti, de Chaffoteaux abrite sous son capot métallique un ballon solaire monoserpentin, une chaudière à condensation et un groupe de transfert solaire complet.

et une couverture solaire de 50 à 60 % avec un seul capteur. Hydroconfort Solaire est équipée de la nouvelle régulation Eco Radio System Visio qui peut commander jusqu'à trois zones différentes (pièces à vivre, chambres et salle de bains, par exemple).
Pour Bosch Thermotechnologie, la gamme Condens 5000 FM Solar associe la chaudière à un ballon surgénérateur composé d'un serpentin solaire en partie basse, afin de maximiser le volume de stockage de l'eau chaude, d'un système de stratification avec pompe de charge sanitaire et d'une pompe modulante. Condens 5000 FM Solar continue de produire de l'eau chaude en mode instantané même quand la capacité d'accumulation du ballon est épuisée. La chaudière prend le relais pour faire l'appoint d'énergie quand le rayonnement du soleil est insuffisant.
Dans le catalogue Viessmann, le combiné compact gaz à condensation/solaire avec CESI et ballon bivalent intégré de 170 L Vitodens 242-F répond aux exigences de la RT2012 et à celles des constructeurs qui cherchent à gagner le moindre espace dans les habitations. Son encombrement au sol est de seulement 0,4 m². Ce combiné de 19 kW, doté du brûleur cylindrique MatriX, garant d'émissions polluantes réduites, et pré-équipé pour le raccordement aux capteurs solaires (Vitosol 200-F de 2,3 m² par exemple), affiche un rendement à charge partielle de 107,1 % sur PCI.
Chez Chappée, le système solaire-condensation Tempo réunit dans une colonne tous les composants techniques, la chaudière Odia Solar HTE à haute modulation, avec un préparateur solaire de 200 L.
Dédié aux applications de type tertiaire, la solution Theta double service d'Aosmith permet d'associer un chauffe-eau solaire (CESI) aux besoins d'ECS et au chauffage des locaux, en lien avec une chaudière gaz à condensation. Cette solution répond notamment aux situations pour lesquelles la demande en chauffage reste relativement faible comparativement aux besoins en ECS. L'intégralité de l'installation est pilotée par un seul système de contrôle et de régulation.

Bois et solaire, un mariage vert

Le solaire peut également se combiner avec le bois, en particulier les chaudières à granulés qui pourront assurer l'appoint d'ECS même hors saison de chauffage, si besoin.
Okofen propose un chauffe-eau solaire, le modèle Pellaqua à stratification, qu'il est possible de relier à la chaudière à pellets Pellamatic Smart, spécialement conçue pour les maisons basses consommations. Pour cela, Pellaqua possède un bloc hydraulique complet prêt à être raccordé.
La chaudière automatique à granulés de bois Vitoligno 300-P de Viessmann constitue une réponse pertinente en solution RT2012 et CESI lorsqu'elle est couplée à des capteurs thermiques plans Vitosol 200-F et un ballon électrosolaire (Vitocell 100-V type CVS de 300 L). Cette chaudière affiche une gamme de puissances de 4 à 48 kW. Grâce à une régulation précise de la combustion, elle atteint un rendement jusqu'à 95 % et des émissions de poussière et de CO_2 particulièrement faibles. Le nettoyage automatique des surfaces d'échange garantit un rendement durablement élevé et le décendrage du foyer se réalise par la grille à lamelles motorisée, augmentant ainsi la durée d'utilisation entre deux entretiens.

L'essor du CET

Le chauffe-eau thermodynamique (CET), qui a pris son essor avec le label BBC puis la RT2012, se retrouve aujourd'hui dans les catalogues de quasiment tous les fabricants. Il présente une solution intermédiaire entre le chauffe-eau solaire, plus onéreux et avec des contraintes plus fortes d'installation, et le chauffe-eau électrique dont les consommations sont trop élevées pour entrer dans le cadre de la RT2012. Le CET fonctionne avec une pompe à chaleur intégrée de petite puissance et un ballon de stockage de 150 à 300 L. Point délicat du ballon : il faut éviter de le surdimensionner sous peine de voir baisser les performances de l'appareil tout en augmentant les pertes statiques, même si l'isolation du ballon a elle aussi été améliorée.
La plage de température sur laquelle un CET est efficace varie de -5°C à +35°C. Quand il est vraiment indépendant, une résistance électrique prend le relais en cas d'insuffisance de la pompe à chaleur.
Désormais, les PAC sont suffisamment puissantes pour assurer le réchauffage de l'eau pendant la période des heures creuses, afin de minimiser la facture de l'utilisateur, comme les modèles Nuos Stable d'Ariston. Le modèle Compress 3000 DWF affiche un temps de chauffe pour porter l'eau de 15°C à 45°C de moins de 5 h en mode normal et moins de 2 h 30 en mode boost. Pour optimiser ses performances, il peut être raccordé à une autre source d'énergie, telle que le solaire.

© Saunier Duval

Dans sa version ECS, Génia Air 6 de Saunier Duval fait partie des PAC double service qui se sont vu récemment délivrer la certification NF.

Le CET se combine facilement

La plupart des CET fonctionnent sur air extérieur, air intérieur (pris dans un local non chauffé, qui va se refroidir) ou sur air extrait, éventuellement en combinaison avec une ventilation mécanique contrôlée (VMC) afin de rentabiliser au mieux les calories dépensées dans la maison. Dans cette catégorie, on retrouve les modèles Aquanext de Chaffoteaux, qui peut être combiné avec une chaudière Talia Green System ; Magna Aqua de Saunier Duval qui peut être associé à une chaudière ThemaPlus Condens, Thema AS Condens ou avec la PAC Genia Air ; Aéromax de Thermor ; Kaliko TWH 200 EV de De Dietrich ou encore Compress 3000 DWF que Bosch Thermotechnologie propose avec Condens 7 500 W en solution type pour une maison RT2012. L'appoint n'est plus assuré par une résistance électrique, mais par la chaudière. Dans certains cas, la régulation peut même opter pour l'énergie la plus économique à faire fonctionner.
Les fabricants s'ingénient à trouver des systèmes permettant de récupérer au maximum les calories qui peuvent exister dans un logement. Xiros Eau et Cylia Eau d'Auer se branchent sur le retour des planchers chauffants : ils valorisent alors la chaleur de l'eau du circuit de chauffage qui revient vers la chaudière. Atout supplémentaire du

point de vue utilisateur, même si ce n'est pas intéressant par rapport à la RT2012, la fonction climatisation en été : la chaleur est puisée dans le plancher et restituée à l'eau sanitaire tout en rafraîchissant la maison.
De son côté, le CET Vitocal 161-A de Viessmann peut être couplé à une installation solaire afin de récupérer l'énergie gratuite du soleil.

Des PAC double service

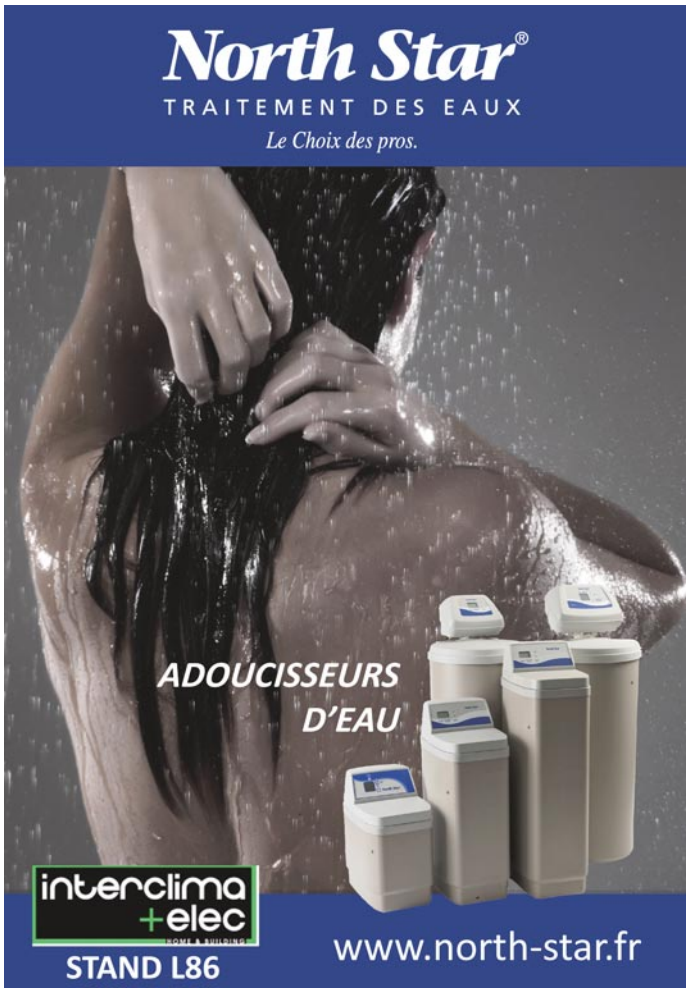
Les premiers certificats NF pour les PAC double service, assurant à la fois le chauffage et l'ECS, ont été délivrés en mars 2013, leurs performances peuvent désormais être plus facilement comparées sur des bases communes et fiables et donc valorisées dans le cadre de la RT2012. Actuellement, huit fabricants sont concernés (Airmat, Atlantic, Daikin, Danfoss, Enalsa, Panasonic, Saunier Duval et Stiebel Eltron) pour environ 70 références au total.
Mais d'autres PAC double service non certifiées NF peuvent néanmoins être mises en œuvre dans le cadre d'un logement RT2012, comme la PAC split inverter réversible Slypdro de Dimplex qui intègre dans un seul habillage intérieur un ballon tampon de 100 L, un ballon d'ESC de 300 L et l'hydraulique nécessaire au fonctionnement. Grâce à sa conception split, elle possède une plage de modulation de puissance qui descend suffisamment bas pour s'adapter aux logements RT2012. Elle peut s'utiliser seule ou en bivalence avec une chaudière ou un ballon solaire. Dans la même logique de gain d'espace, Chappée préconise la solution globale colonne PAC ECS Tempo, qui occupe une surface inférieure à 0,5 m² en intérieur, avec une colonne thermodynamique Eria Aqua+, un groupe extérieur Eria et des radiateurs Samba.
Sonnenkraft propose pour sa part l'équipement SOL+ intégrant d'une part un système solaire combiné (SSC) avec la PAC HP12M (COP de 4,02) opérationnelle jusqu'à une température externe de – 20 °C. Ce système permet au module solaire de produire en priorité l'ECS et, si la quantité d'énergie le permet, de répond aux besoins du chauffage. La PAC, dotée d'une technologie à puissance variable intervient en complément du SSC. Afin d'acroîttre l'efficacité de l'ensemble, l'énergie nécessaire au dégivrage de l'évaporateur est puisée dans le ballon du système solaire.

Le combiné compact gaz à condensation/solaire avec CESI et ballon bivalent intégré Vitodens 242-F de Viessmann tient dans seulement 0,4 m².

La fin du ballon électrique ?

Même si son installation devient rare dans les logements neufs, dans certains cas, un ballon électrique peut encore être envisagé en association avec une autre énergie. De Dietrich propose par exemple de combiner son récent CEE Cor-Email THS avec une pompe à chaleur Alezio, annonçant 75 % d'économies d'énergie. Ce chauffe-eau électrique fait partie de la nouvelle génération qui embarque une électronique évoluée pour une gestion plus précise du fonctionnement par rapport aux besoins. L'ère des CEE est terminée en neuf, mais la vie des CEE correctement intégrés dans une solution de chauffage utilisant plusieurs énergies reste possible. ■

Corinne Montculier



Dispositifs d'assainissement non collectifs : nouvelle version du NF DTU 64.1

Une nouvelle version du NF DTU 64.1 sur la mise en œuvre des dispositifs d'assainissement non collectifs est publiée.

La norme NF DTU 64.1 vient d'être révisée en phase avec les nouvelles préoccupations des maîtres d'œuvre et maîtres d'ouvrage concernant l'installation des dispositifs d'assainissement non collectifs au service des maisons d'habitation individuelles comportant jusqu'à 20 pièces principales. Organisé en plusieurs parties (clauses techniques, choix des matériaux, clauses administratives…), ce document de référence constitue la base des règles de l'art pour les assureurs (notamment dans le cadre de la garantie décennale).

Une première partie de la norme décrit les spécifications de mise en œuvre pour les dispositifs de traitement des eaux usées domestiques d'immeuble d'habitation. Elle fixe également les critères de choix des matériaux utilisés : tuyaux, tubes et accessoires de raccordement, composants de filières (fosses septiques, postes de relevage…) et les matériaux tels que les sables, gravillons, granulats d'assainissement. Ce document concerne les filières traditionnelles se composant d'ouvrages assurant la collecte, le transport, le traitement primaire et le traitement secondaire par le sol en place ou reconstitué.

La révision de la NF DTU 64.1 intègre une seconde partie nouvellement rédigée, à la demande des professionnels du secteur, visant à cadrer le marché et à en éclaircir les règles. Le document précise les travaux faisant l'objet du marché et ceux qui en sont exclus, les dispositions de coordination avec les autres entreprises et intervenants et enfin les dispositions pour le règlement des difficultés et des contestations. ■

M.L.

Titre V : les derniers arrêtés parus

Voici les derniers « Titre V » paru au J.O.R.F. et relatif à la prise en compte d'équipements et ou familles d'équipements par le moteur de calcul de la réglementation thermique 2012.

• PAC eau glycolée/eau pour la génération d'eau chaude sanitaire – (Arrêté du 12 juin 2013)

Au sens de cet arrêté, le système « Pompe à chaleur eau glycolée/eau pour la génération d'eau chaude » (PAC ECS eg/e) concerne les pompes à chaleur électriques eau glycolée/eau qui constituent le générateur de base de certains systèmes de production thermodynamique d'ECS. Elles sont systématiquement associées à un ballon de stockage d'eau chaude, et éventuellement couplées à un ou plusieurs générateurs d'appoint *(voir schéma)*.

• PAC à compression entraînée par un moteur thermique alimenté au gaz naturel – (Arrêté du 1er juillet 2013)

Au sens de l'arrêté, une PAC à compression entraînée par un moteur thermique alimenté au gaz naturel (GHP) est de type air extérieur/eau. Elle permet la production de chauffage et/ou de refroidissement. Elle fournit tout ou partie des besoins de chauffage et/ou de refroidissement, elle peut également fournir de l'eau à haute température pour assurer les besoins d'ECS avec l'aide d'un appoint.

Lorsque le moteur thermique de la PAC à compression gaz est en fonctionnement, de la chaleur est dissipée dans son circuit de refroidissement et par ses produits de combustion. Il est possible de récupérer cette énergie perdue et de l'exploiter pour plusieurs usages, suivant la température extérieure et les conditions de fonctionnement de la PAC. Elle permet :

– de maintenir la puissance utile pour toute température d'air extérieur ;
– d'améliorer les performances du cycle frigorifique en assurant l'appoint de la source froide (sub-évaporateur) ;
– de produire de l'ECS lorsque la PAC assure tout ou partie des besoins de chauffage ou de refroidissement. Le complément sera alors produit par les autres générateurs de la génération d'ECS qui n'auront plus à satisfaire l'ensemble des besoins en ECS.

Le choix de l'usage (chauffage ou ECS) de l'énergie récupérée s'effectue au moment de l'installation du générateur et ne peut plus être modifié par la suite.

La présente méthode s'applique à l'ensemble des bâtiments, excepté les maisons individuelles, qui présentent une surface utile de plus de 500 m² et qui sont équipés au plus de dix PAC à compression par moteur gaz. Dans le cas où la (ou les) PAC à compression par moteur gaz permettent une production d'ECS indirecte, la présence d'un élément de stockage ECS et d'un appoint pouvant répondre à la totalité des besoins d'ECS est obligatoire. Si la production indirecte d'ECS de la PAC à compression par moteur gaz se fait à des températures supérieures à 55 °C, cette production indirecte d'ECS peut être associée à tout autre générateur d'ECS placé en base ou en appoint au sens de la méthode Th-BCE. ■

Michel Laurent

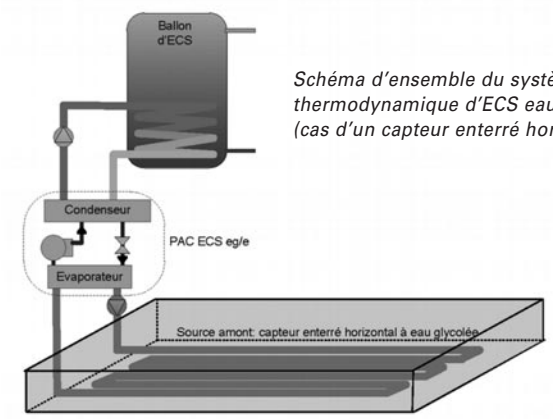


Schéma d'ensemble du système de production thermodynamique d'ECS eau glycolée/eau (cas d'un capteur enterré horizontal).

Velta rénove une maison pour former in situ

Parce qu'il n'y a pas plus efficace que la preuve par l'exemple, Velta a décidé, pour convaincre de l'intérêt de son mur chauffant, de le mettre en œuvre dans une maison achetée pour l'occasion. Une manière originale de former et d'informer. Tristan Kroichvili, directeur des ventes, nous décrit ce projet peu commun.

Filière Pro - En quoi consiste le projet de la maison Viaterma ?

Tristan Kroichvili – La maison Viaterma est une grosse bâtisse des années 1930 que nous avons achetée afin de l'équiper de nos murs chauffants Viaterma, qui seront mis en œuvre par des installateurs dans le cadre d'une dizaine de sessions de formation au produit. Cette maison sera rénovée au niveau BBC et labellisée. D'autres fabricants de renom sont associés à ce projet et, comme nous, ils pourront utiliser la maison dans le cadre de leurs formations, communiquer à travers elle, etc.

Qu'est-ce qui vous a amenés à envisager un tel projet ?

Tristan Kroichvili – Au départ de notre projet, il y a un nouveau produit : le mur chauffant. Plus qu'un produit, c'est d'ailleurs un concept, auquel nous croyons beaucoup, en particulier dans le cadre de la rénovation des maisons individuelles des années 1970. Parce que le mur chauffant autorise le chauffage basse température, qu'il assure le même niveau de confort qu'un plancher chauffant, qu'il se pose en même temps que l'isolation intérieure, qu'il est mis en œuvre sans intervention sur les sols, il constitue à nos yeux une solution d'avenir. Nous avons donc cherché de quelle manière nous pouvions démontrer aux installateurs l'intérêt de nos murs chauffants et nous nous sommes inspirés de ce que Velta avait fait dans les années 1980, lorsqu'il a fallu lancer le plancher chauffant basse température, que nous étions le premier à mettre sur le marché. À l'époque, la stratégie avait consisté à réunir, dans des hôtels, plusieurs groupes d'installateurs choisis afin de leur montrer l'avantage de ce nouveau système de chauffage et la manière de le poser. Lesquels installateurs ont ensuite convaincu leur client et, par effet boule de neige, notre système de plancher chauffant basse température s'est progressivement développé. C'est ainsi que nous est venue l'idée d'acheter une maison et, en la rénovant, d'informer et de former les installateurs sur ce produit nouveau et original qu'est le mur chauffant. Ensuite, nous avons pensé que d'autres industriels pourraient être intéressés, qu'ils soient fabricants d'isolation, de fenêtres, d'équipements techniques… Ce qui est le cas.

> « …acheter une maison et, en la rénovant, informer et former les installateurs sur ce produit nouveau et original qu'est le mur chauffant.»

Quel est l'état d'avancement de ce projet ?

Tristan Kroichvili – Nous avons acheté la maison et déposé le permis de construire. Les plans ont donc été réalisés. La maison, qui est une grosse bâtisse ancienne assez typiquement alsacienne, abritera trois appartements, soit un à chaque niveau. D'ici la fin de l'année, nous allons formaliser les partenariats avec les autres fabricants et créer un site Internet dédié, car cette maison doit également nous permettre de communiquer sur notre produit. Nous allons également faire intervenir un bureau d'études thermiques dans le cadre de la labellisation BBC. Ensuite, les travaux de gros-œuvre et de démolition pourront débuter.

Une fois rénovée et équipée, que deviendra cette maison ?

Tristan Kroichvili – Les appartements seront prioritairement vendus, à prix coûtant et sans recherche de profit, à des salariés de l'entreprise. Avec Afriso, notre société sœur spécialiste des accessoires de chauffage et appareils de mesure, nous sommes 52 sur le site de Furdenheim. Et si nous ne trouvons pas preneurs entre nos murs, nous mettrons ces appartements sur le marché de l'immobilier, assez tendu en Alsace. Nous devrions les vendre sans problème.

Tristan Kroichvili,
directeur des ventes Velta.

> « …utiliser la maison dans le cadre de leurs formations, communiquer à travers elle… »

Peut-on faire un point sur le réseau d'installateurs Aevelia[1], que vous avez lancé en mars dernier avec Afriso ?

Tristan Kroichvili – Le réseau compte actuellement 130 installateurs partenaires, soit 30 de plus que l'objectif de 100 que nous nous étions fixés pour la fin de l'année 2013. Le premier stage d'intégration de deux jours vient d'avoir lieu. L'accueil des installateurs est très bon et prouve que notre stratégie, qui consiste à offrir, à des professionnels motivés et triés sur le volet, les moyens commerciaux de contrer ceux qui vendent des produits low-cost et de résister face aux vendeurs de produits financiers, est la bonne. ■

Propos recueillis par Marianne Tournier

(1) Voir Filière Pro N°25

Des formations à la carte par Gurtner

Gurtner, fabricant français d'accessoires pour l'alimentation en gaz, propose des formations pour les distributeurs et les installateurs qui permettent de faire le point sur la technique, mais aussi sur la réglementation. Christophe Pichard, technico-commercial et formateur de Gurtner, nous explique pourquoi il parcourt la France tout au long de l'année.

© D.R.

Christophe Pichard,
technico-commercial
et formateur de Gurtner

« Selon les années, je forme plus ou moins 200 personnes. »

Filière Pro – Gurtner propose des formations à la demande, pouvez-vous détailler ?
Christophe Pichard – Le gaz est une énergie qui fait parfois peur et qui entraîne beaucoup d'interrogations. Côté distribution, les vendeurs craignent de déterminer un mauvais matériel, avec le risque de faire perdre un chantier ou du temps à leurs clients. Côté installation, les professionnels engagent leurs responsabilités sur les chantiers et doivent donc être au courant de toutes les réglementations et particularités techniques. Nos formations ont pour but de les rassurer, de leur apporter des réponses avec des informations techniques fiables et des précisions sur la réglementation en fonction de l'utilisation et du type de gaz. Les sujets que je peux aborder sont vastes : les différents types de gaz (butane, propane, gaz naturel), sur la réglementation, les installations domestiques, le tertiaire, les chaufferies, etc.

À qui s'adressent les formations ?
Christophe Pichard – En général, elles ont lieu chez les grossistes et elles sont destinées aussi bien au personnel de comptoir qu'aux installateurs clients du distributeur chez lequel la séance se déroule. De plus en plus souvent, pour éviter de bloquer une journée complète, la formation a lieu entre 11 h 30 et 14 h, pendant le repas. Je peux également m'adapter et intervenir les jours les plus calmes, souvent le lundi ou le vendredi. Selon les années, je forme plus ou moins 200 personnes. Et il n'est pas rare que je retourne régulièrement, tous les deux ou trois ans, chez un distributeur pour faire une piqûre de rappel.
Si le personnel de comptoir connaît bien la réglementation, les problématiques liées au gaz et les produits, cela permet de relancer et dynamiser les ventes. Cela se traduit par un bénéfice pour le distributeur. L'idée première est vraiment de faciliter le travail de ceux qui sont au contact des installateurs.

Comment organisez-vous ces formations ?
Christophe Pichard – Nos représentants ont pour mission de proposer les formations à nos distributeurs et quand l'une d'elles est programmée dans une région, nous essayons d'en organiser plusieurs dans les environs. Je peux former jusqu'à 20-25 personnes en même temps, mais ce sont plus souvent des groupes d'une douzaine de personnes, ce qui leur permet de poser des questions et de dialoguer plus facilement.

Et comment déterminez-vous le programme que vous abordez pendant ces quelques heures ?
Christophe Pichard – Nous examinons, avec les responsables du distributeur, les points qui nécessitent une information complémentaire et j'adapte le programme de la formation en conséquence. Souvent, les questions portent sur la réglementation. Les professionnels connaissent la technique, comment installer les produits, mais pas forcément où, dans quelles conditions, à quelle distance d'un point électrique ou autre point particulier.

Apportez-vous d'autres services à vos clients ?
Christophe Pichard – Je réponds également par téléphone aux questions techniques des installateurs pour définir un dimensionnement, déterminer le matériel adéquat, aider au choix d'une installation. Dans certains cas, je peux aider à faire un devis. Cela peut représenter 10 à 50 appels par jour. Il m'arrive également parfois d'aiguiller des particuliers vers le distributeur le plus proche de chez eux. ■

Propos recueillis par Corinne Montculier

« Nos formations ont pour but de les rassurer, de leur apporter des réponses avec des informations techniques… »

L'entreprise

Gurtner est une entreprise française installée dans le Doubs, qui fait partie du groupe Gévelot. L'une de ses activités est la fabrication et la vente d'accessoires pour l'alimentation en gaz naturel et en propane/butane des réseaux et des habitations domestiques, depuis le coffret en limite de propriété jusqu'aux appareils consommateurs de gaz (cuisinières ou chaudières par exemple)/ robinetterie, détendeurs, raccords et flexibles, etc. Gurtner est aujourd'hui le seul fournisseur fabriquant l'ensemble des accessoires pour tous les gaz : butane, propane et gaz naturel. Gurtner emploie 90 personnes, pour un chiffre d'affaires de 16 millions d'euros.

WOLF

La compétence dans l'économie d'énergie

Chaudière fioul à condensation COB

Classée numéro 1 en test comparatif en Allemagne

- Haut rendement normatif, 99 % (HS) / 105% (HI)
- 4 modèles de 9 à 40 kW avec brûleurs 2 allures
- Pour fiouls standard, très basse teneur en soufre ou Bio
- Peu encombrante (moins d'1/2 m²), silencieuse (48 dB), légère (92 kg pour la 20 kW)
- Capacité ballon ECS juxtaposé : 280 l/ 10 min à 40 °C
- Très faibles consommations électriques et émissions polluantes
- Possibilité de combinaison avec installation solaire
- Eligible au crédit d'impôts

Wolf sera présent sur le salon Interclima, hall 3 V5

interclima+elec HOME & BUILDING 04-08 NOV 2013 Paris Nord Villepinte

Solutions pour l'efficacité énergétique et le confort
Solutions for energy efficiency and smart building

WOLF France SAS
4 rue Galvani • 91300 MASSY • Tél.: 01 60 13 64 70 • Fax : 01 60 13 64 27
www.wolf-france.com

Giacomini - Des planchers chauffants pour l'ancienne abbaye royale de Saint-Denis

Fondée par Napoléon en 1805, la Maison d'Éducation de la Légion d'honneur de Saint-Denis est chargée d'éduquer les filles, petites-filles et arrière-petites-filles des membres de l'ordre de la Légion d'honneur. Pour l'aile occidentale, en pleine rénovation, un plancher chauffant Giacoconfort de Giacomini a été retenu, réalisé par Saga Présence, une société du groupe Vinci, titulaire du lot plomberie CVC.

Réalisé par Saga Présence, le plancher chauffant Giacomini couvre une surface de 200 m²

Les bâtiments abbatiaux de la basilique de Saint-Denis, qui abritent la Maison d'Éducation de la Légion d'honneur, ont, au fil des siècles, connu nombre de reconstructions. La plus fameuse d'entre elles a été entreprise au début du XVIII[e] siècle par Robert de Cotte, architecte de Louis XIV, mais elle ne s'est achevée que beaucoup plus tard, après 80 ans de travaux et quelques architectes supplémentaires. Toutefois, c'est à Robert de Cotte que nous devons l'architecture des bâtiments que nous connaissons.

Des bâtiments chargés d'histoire

L'aile occidentale de l'abbaye abrite, au rez-de-chaussée, trois salons dits salon des Princes, salon du Dauphin et de la Dauphine, et salon des Grands du Royaume, qui sont distribués par le corridor Nord. Ces salles accueillaient autrefois les grands de ce monde venus assister aux obsèques d'un de leurs pairs à la basilique de Saint-Denis. C'est là que sont aujourd'hui installés les services d'intendance de la Maison d'Éducation de la Légion d'honneur. Évidemment classée Monument Historique, cette aile occidentale fait l'objet d'une rénovation d'envergure (l'étage, où sont installés des dortoirs, a déjà été rénové) qui doit lui permettre de retrouver son aspect d'origine et d'offrir le confort nécessaire aux personnes qui y travaillent. L'une des particularités de ces locaux est leur grande hauteur sous plafond, comprise entre 8 et 9 mètres selon les salons.

De nombreuses contraintes

La fourniture de chaleur est assurée par le chauffage urbain. Le plancher chauffant Giacoconfort de Giacomini est mis en œuvre dans le corridor Nord de l'aile occidentale et dans deux des trois salons, ceux qui sont revêtus de dalles de pierre. Soit une surface d'environ 200 m². Le salon des Princes, lui, retrouve son parquet d'origine : contrairement aux autres, il possède trois murs donnant sur l'extérieur et offre une hauteur sous plafond qui atteint 9 mètres, nécessitant une puissance incompatible avec celle d'un plancher chauffant, capable d'émettre, compte tenu de la température maximale de circulation de l'eau, 90 à 110 W/m² au maximum. Proposés par Saga Présence, des radiateurs à eau chaude sont installés, mais dans des réservations en fosse afin qu'ils soient invisibles, avec une diffusion de la chaleur à travers des grilles de sol. Dans les autres salles, le plancher chauffant a été calculé de manière à émettre 104 W/m².

Une rénovation en profondeur

Après démolition de l'existant (dalles de pierre), un décaissé de 1 mètre a été réalisé, destiné à assurer le passage des réseaux techniques et à permettre la mise en œuvre de la prédalle, du plancher chauffant Giacoclima, de la chape liquide et des nouvelles dalles de pierre, qui seront jointoyées à la manière de l'époque. Celles-ci, en calcaire au grain fin, proviendront de la carrière de Saint-Pierre-Aigle. La seule difficulté a consisté à trouver l'emplacement des nourrices qui, on le sait, doivent être installées en hauteur par rapport au plancher chauffant, au cœur des différents réseaux, et rester accessibles pour les réglages et la maintenance. Impossible de les encastrer dans le sol, comme l'aurait souhaité l'architecte, mais pas question pour autant qu'elles nuisent à l'esthétique des lieux. Finalement, elles ont été positionnées dans le corridor, derrière les marqueteries. Un gros travail de menuiserie en perspective. ■

Marianne Tournier

Une rénovation d'envergure est en cours dans l'aile occidentale de l'abbaye, qui accueille l'intendance de la Maison d'Éducation de la Légion d'honneur.

EDF

PLUS QU'UN SIMPLE PROFESSIONNEL, DEVENEZ PARTENAIRE BLEU CIEL D'EDF

Rejoignez le réseau Partenaire Bleu Ciel, un réseau de professionnels qui vous ressemblent. Bénéficiez notamment de plus de 100 000 prospects mis à disposition chaque année, d'avantages exclusifs pour vos clients et votre entreprise, d'outils de relation clients et de prêts à taux bonifiés par EDF.

Pour en savoir plus sur le Partenariat Bleu Ciel d'EDF, contactez la ligne Partenaires au **0 810 333 787***.

2013 PARTENAIRE BLEU CIEL D'EDF

L'énergie est notre avenir, économisons-la !

* Accessible à toute entreprise, tout artisan souhaitant obtenir un renseignement sur le partenariat BLEU CIEL d'EDF. Prix d'un appel local, sauf surcoût imposé par certains opérateurs de téléphone.

552 081 317 RCS PARIS – Siège social : 22-30, avenue de Wagram, 75008 Paris – HAVAS WORLDWIDE PARIS

Deville Thermique : les inserts gaz naturel contribuent à la décoration d'intérieur

Comment allier performance énergétique, confort thermique, développement durable et décoration ? La réponse est donnée par la nouvelle gamme d'inserts gaz lancée par Deville Thermique.

Saviez-vous que le gaz naturel a toutes les cartes en main pour contribuer à la fois, au confort de l'habitat, à l'efficacité énergétique de l'installation et... à la décoration du logement ? Deville Thermique en apporte la preuve avec ses nouveaux inserts gaz naturel à disposer directement dans l'espace habitable.

Ces inserts conviennent aussi bien en rénovation, éventuellement en complément d'un autre système de chauffage, qu'aux projets de constructions. La gamme de puissances et les capacités de modulation des brûleurs gaz naturel (jusqu'à 30 % de la puissance nominale) permettent de répondre aux contraintes de la nouvelle réglementation thermique. Quatre modèles se partagent la gamme d'inserts gaz naturel pour des puissances nominales de 3 à 7,6 kW modulables : Venezia 90 (1,65/4,85 kW), Venezia 130 (2,67/7,6 kW), Roma (2,18/6,3 kW) et Portofino (1,1/2,96 kW).

L'insert Roma dégage une imposante flamme tout en hauteur.

Option de décoration multiple

Pleinement intégrés à l'aménagement intérieur, ces inserts gaz naturel sont proposés sous plusieurs dimensions répondant à une règle constante : toujours mettre en valeur la flamme au travers d'une vitre céramique aux larges dimensions. Reste alors à choisir la forme de la flamme. Pour un insert horizontal, la vision de la flamme s'effectue sur 320 mm de haut par 836 ou 1 369 mm de large avec les versions Venezia 90 ou 130. Le modèle Roma offre quant à lui une flamme en hauteur visible au travers d'une vitre de 986 mm de haut par 435 mm. Enfin, Portofino joue la carte du compromis et de la compacité, avec une vitre de 386 mm de haut par 435 mm.

Portofino constitue l'insert gaz naturel le plus compact de la gamme.

Outre ses inserts simple face, Deville Thermique a également mis au point les mêmes inserts gaz naturel mais en version double face permettant, lorsqu'ils sont intégrés dans un mur séparant deux pièces, de voir la flamme des deux cotés à la fois ! Très esthétique, ce produit décoratif apporte une originalité sans égal à l'aménagement intérieur.

Distribution d'air chaud dans la pièce ou par gaines

Comme un insert classique, l'insert gaz naturel chauffe la pièce dans laquelle il se

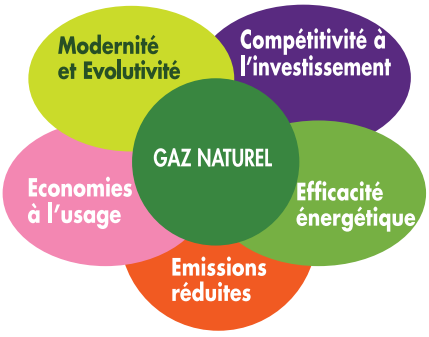
trouve et éventuellement d'autres pièces de la maison, grâce à un système de groupe de distribution d'air chaud. Tous les inserts gaz Deville Thermique sont équipés de série d'un cadre double enveloppe de canalisation de l'air. Celui-ci a deux fonctions : diminuer les déperditions de l'appareil vers les murs, et canaliser l'air à l'aide de gaines spécifiques vers les bouches d'extraction de la hotte en améliorant le rendement. Il est également possible d'utiliser un groupe électrique de distribution d'air (ayant un avis technique) qui prendra l'air chaud directement dans la hotte et le redistribuera dans plusieurs pièces de la maison (de deux à six bouches).

La flamme gaz naturel aux ordres d'une télécommande

Chaque insert est livré avec une télécommande utilisable pour les fonctions d'allumage et d'extinction et le réglage de la flamme. En option, une autre télécommande intègre une sonde de température d'ambiance et permet à l'utilisateur de régler une consigne de température ambiante et la programmation horaire de l'équipement.

Une solution totalement autonome

Les inserts sont tous équipés de série d'une batterie. Sans avoir recourts à une alimentation électrique secteur, les inserts peuvent alors fonctionner en totale autonomie pendant plusieurs saisons de chauffe. Et si la batterie vient à se décharger ? En attendant son remplacement, un système d'allumage manuel permet d'utiliser l'insert normalement. Il est donc possible de chauffer la maison même lors d'une coupure d'électricité. En option, il existe un cordon d'alimentation à raccorder sur le secteur.



Le gaz naturel rassemble les principales qualités que l'on peut attendre d'une énergie efficace et peu polluante.

Avec une vitre céramique aux dimensions panoramiques, Vénézia dégage une ambiance chaleureuse et anime la pièce de sa flamme jaune orangé sur lit de bûches artificielles ou de galets.

Evacuation des gaz : toiture ou façade

La sortie des fumées et l'arrivée d'air de combustion se présentent sous un diamètre 150 mm, sur le principe de la ventouse coaxiale 100/150. Les inserts gaz naturel Deville sont en effet étanches, ils ne prélèvent par conséquent pas d'air dans la pièce et ne nécessitent pas d'aération haute et basse, ce qui est particulièrement adapté aux exigences de la RT2012 et simplifie grandement l'installation.
Les inserts gaz naturel de Deville Thermique offrent à l'installateur la possibilité de relier le conduit ventouse aussi bien en toiture, qu'en façade.

Acier et inox

Ces inserts sont dotés d'une robuste chambre de combustion en acier et d'un brûleur en acier inoxydable. Sur le brûleur, un décor bûche en céramique ou galets vient habiller avec goût le lit de la flamme. Une flamme par ailleurs relativement chaude d'aspect, de couleur plutôt jaune / orangé. Enfin, des pieds ajustables facilitent l'installation.

Technologie éprouvée et mature !

Fruit de constantes recherches permettant d'améliorer l'ergonomie et l'efficacité énergétique globale, les inserts gaz naturel de Deville Thermique s'appuient sur une technologie éprouvée et mature, bien connue des installateurs tant au niveau de la mise en œuvre que de l'entretien. Un gage de fiabilité.

Gaz naturel : l'énergie primaire par excellence

Connu pour sa haute efficacité thermique, le gaz naturel relève d'une énergie primaire dont le facteur de conversion reste peu élevé. Ainsi, 1 kWh d'énergie primaire gaz naturel = 1 kWh d'énergie efficace. L'utilisation directe du combustible confère aux solutions gaz naturel un excellent bilan énergétique sur le plan de la préservation des ressources. Ce facteur de conversion constitue un atout majeur pour les constructions neuves, en particulier pour celles qui doivent dès à présent appliquer la réglementation thermique (RT2012).

Limitation des gaz à effet de serre

Sur le plan des émissions de gaz à effet de serre, l'utilisateur d'un équipement de chauffage au gaz naturel (inserts, mais aussi chaudière au gaz naturel) bénéficie d'une solution qui génère le moins de CO_2, comparativement à d'autres technologies conventionnelles.
Le gaz naturel joue pleinement son rôle dans un contexte de préoccupation environnementale. Le caractère non-polluant et la combustion propre du gaz naturel en font l'énergie qui contribue le moins à l'effet de serre. Opter pour le gaz naturel, c'est préserver l'environnement et utiliser une énergie fiable et concurrentielle. ■

RT2012 : le gaz naturel délivre tout son potentiel avec Atlantic

Atlantic dispose aujourd'hui d'une gamme de chaudières gaz naturel à condensation hybrides. A la performance du gaz naturel, les solutions hybrides marient le désormais indispensable complément d'énergie renouvelable. L'alliance avec un complément thermodynamique ou solaire thermique permet de choisir une solution clé en main, parfaitement dimensionnée et rapide à mettre en œuvre. Prêt pour la RT2012 !

Ce n'est pas un hasard si Atlantic concentre une part importante de ses capacités d'innovation et de développement autour des solutions de chauffage et de production d'eau chaude sanitaire gaz naturel. Dans le contexte de la nouvelle réglementation thermique, l'industriel reste convaincu de l'intérêt des solutions gaz naturel, notamment appliquées aux logements neufs.

En France, tous secteurs confondus, le bâtiment représente 43 % des consommations d'énergie primaire et induit 25 % des émissions de gaz à effet de serre (dont 64 % pour le logement). En matière de constructions neuves, il est possible d'agir efficacement dès la conception en choisissant une énergie primaire, telle que le gaz naturel, dont le coefficient de conversion [1] reste peu élevé.

L'utilisation directe du combustible confère aux solutions gaz naturel un excellent bilan énergétique sur le plan de la préservation des ressources. Grâce à l'arrivée d'une nouvelle génération de chaudières hybrides, il est aujourd'hui possible de marier les bénéfices de la combustion gaz naturel à condensation avec une pompe à chaleur haut rendement apportant à elle seule la part « énergie renouvelable » exigée par la RT2012.

Hynéa Hybrid Duo rassemble une chaudière gaz naturel à condensation et une PAC Split air/eau dans un seul et unique confinement.

Objectif et nouvelles exigences

La RT2012 marque un nouveau cap à franchir pour le secteur de la construction. Les besoins en énergie des bâtiments neufs sont à présent divisés par 3, comparativement aux exigences de la RT2005. Pour mettre en application cet objectif, la RT2012 innove de deux façons :

- Elle fixe des exigences globales de performance à atteindre : contrairement aux réglementations antérieures, cette RT abandonne la multitude de « garde-fous » techniques. Elle impose peu de moyens à adopter et aucune boîte à outil pour la conception thermique des bâtiments, afin de se concentrer sur la performance globale du projet. Une plus grande liberté est ainsi laissée aux maîtres d'œuvre pour le choix des solutions techniques ;
- Elle impose une meilleure prise en compte de l'impact énergétique du bâti dès sa conception. Il devient donc impératif pour les concepteurs et les entreprises de rapprocher leurs compétences tout au long de l'élaboration du projet pour atteindre le niveau de performance exigé.

Avec la RT2012, l'exigence énergétique (en moyenne de 50 kWhep/m².an) s'exprime en énergie primaire afin de prendre en compte les consommations liées à l'ensemble du processus de production, de transport et de distribution de l'énergie utilisée par les occupants. Ce processus encourage les concepteurs à se tourner vers les énergies qui émettent peu de gaz à effet de serre. La réglementation oblige aussi les concepteurs à avoir recours aux énergies renouvelables.

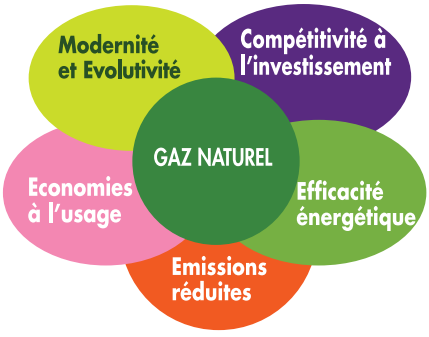
Pour garantir la performance globale du bâtiment, la RT2012 comporte 3 exigences globales de résultats :

- Une exigence climatique (Bbio) - Grande nouveauté de la RT2012, cet indicateur reprend cependant les paramètres de l'ancien coefficient Ubât utilisé pour la RT2005. Il permet d'optimiser la conception du bâtiment dès l'esquisse du projet. Bbio définit en effet la limite maximale des besoins énergétiques en chauffage, en refroidissement et en éclairage, indépendamment des systèmes ultérieurement mis en œuvre ;
- Une exigence de consommation d'énergie primaire (Cep) - Cette exigence limite les consommations de 5 usages (chauffage, refroidissement, éclairage, production d'eau chaude sanitaire, auxiliaires) à environ 50 kWhep/m².an. Le Cepmax varie en fonction de la localisation géographique, de l'altitude (avec une modulation en fonction du climat et de l'altitude entre 40 et 65 kWhep/m².an), du type d'usage du bâtiment, de la surface moyenne du logement et de ses émissions de gaz à effet de serre
- Une exigence de confort d'été (Tic) - Les bâtiments qui n'ont pas besoin d'être climatisés (bâtiments de catégorie CE1 - bâtiments résidentiels, sauf ceux situés en zone de bruit ou dans une zone climatique (sud-est) en dessous de 400 m et ceux dont la climatisation est autorisée (CE2) doivent garantir une température intérieure conventionnelle (Ticref) à ne pas dépasser.

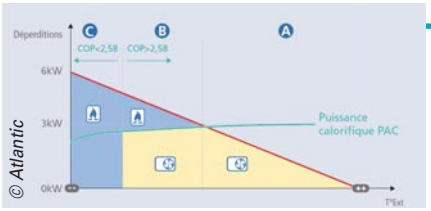
La réponse du gaz naturel à la RT2012

Le gaz naturel dispose d'atouts intrinsèques grâce auxquels les solutions de chauffage et de production d'eau chaude sanitaire (ECS) s'insèrent avantageusement dans le nouveau contexte réglementaire, notamment au service de la maison individuelle.

Tout d'abord, le gaz naturel présente un



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



Hynéa Hybrid Duo : le principe de régulation
A) La PAC a un COP élevé et peut fournir toute la puissance nécessaire au chauffage de l'habitation.
B) Le COP de la PAC est toujours performant, mais la PAC ne délivre pas assez de puissance. La chaudière assure le complément.
C) Lorsque les températures extérieures sont très faibles, le COP baisse sensiblement : pour minimiser la consommation d'énergie primaire, la chaudière assure les besoins de chauffage.

coefficient d'énergie primaire de 1. Il demeure une des énergies parmi les moins polluantes et produisant le moins de gaz à effet de serre. Directement en réponse à la RT2012, les solutions gaz naturel intègrent aujourd'hui la possibilité de couplage avec une énergie renouvelable, qu'il s'agisse d'un procédé solaire thermique ou d'un complément thermodynamique. Ces équipements spécifiques et hybrides sont à présent éprouvés et proposés clé en main pour une installation facile et rapide sur chantier.
Enfin, il faut noter que les solutions proposées sur la base d'une chaudière gaz naturel assurent un rendement énergétique élevé grâce au principe de la condensation et permettent une très large modulation de puissance. Puissance très faible adaptée aux besoins des débuts et des fins de saison, tout en délivrant à tout moment une puissance élevée instantanée pour la production d'ECS.
Souplesse, performance et confort demeurent plus que jamais les atouts du gaz naturel dans le contexte de la RT2012.

Les hybrides thermodynamiques

Marier une chaudière gaz naturel à condensation avec une pompe à chaleur air/eau permet d'optimiser les performances de la chaudière lorsque les conditions climatiques

Hysaé Hybrid : une solution spécialement conçue pour les projets de maisons individuelle « primo-accédant ».

donnent tout son potentiel à la PAC. L'intelligence de la solution se place dans la régulation, à même de gérer automatiquement et de façon transparente pour l'utilisateur, le basculement de l'un à l'autre des moyens de production de chaleur. La production d'ECS reste l'affaire de la chaudière gaz naturel dont les capacités de puissance et d'instantanéité restent inégalées. Les solutions hybrides thermodynamiques bénéficient du Titre V « Générateur hybride » paru au J.O.R.F. du 22/11/2012.

• **Hynéa Hybrid Duo** : confort et modulation – Destinée aux projets « milieu de gamme » pour alimenter deux salles de bain en ECS, la chaudière hydride au sol Hynéa fait intervenir une chaudière gaz naturel à condensation (24 kW) en duo avec une PAC monophasée (3 kW de puissance de chauffage). Hynéa régule la production de chaleur afin de produire un minimum de CO_2. Ainsi, lorsque le coefficient de performance (COP) de la PAC est supérieur à 2,58 (début et fin de saison de chauffe), cette dernière s'impose. En revanche, lorsqu'il est inférieur à 2,58 (grands froids), cela signifie que la chaudière gaz naturel demeure plus performante du point de vue environnemental. La PAC n'entre donc pas en production. Il est toutefois possible que les deux équipements fonctionnent simultanément.
Autre atout du concept hybride thermodynamique d'Atlantic : une grande modulation de puissance de 1 à 24 kW. Cette solution s'adresse tout particulièrement aux maisons individuelles nécessitant un débit d'ECS de 20 litres/minute et un ballon de stockage de 120 litres.

• **Hysae Hybrid** : conçue pour les primo-accédants – Dévoilée sur Interclima 2013, la chaudière murale Hysae Hybrid sera officiellement lancée début 2014. Conçu pour les maisons groupées et les projets primo accédants, cet équipement combine une chaudière gaz naturel micro-accumulation à condensation avec une PAC délivrant respectivement 3 et 16 kW de puissance de chauffage. Murale, elle n'occupe sur plan qu'une surface de 0,4 par 0,45 m ! Silencieuse, elle se place directement dans l'enceinte d'une cuisine. Comme Hynéa Hybrid Duo, il s'agit là d'une solution 100 % conçue et fabriquée en France par Atlantic.

Les hybrides solaires

Le couplage entre une chaudière gaz naturel à condensation et un CESI (Chauffe-Eau Solaire Individuel) offre un complément d'énergie renouvelable pour la production d'ECS. Suivant la région, la surface du

Avec Perfisol Hybrid Duo, l'intégration de la chaudière et de l'appoint solaire est totale.

capteur et les besoins en ECS, l'économie peut atteindre 70 %. Atlantic a notamment travaillé à la conception de solutions clé en main et pré-montées en usine permettant de faciliter l'installation sur site.

• **Idra Eco Condens Micro** : idéale pour primo accédants – La chaudière murale à micro-accumulation est ici couplée avec un CESI monovalent. Elle délivre 20 kW de puissance de chauffe et 28 kW pour la production d'ECS si nécessaire en appoint (14 L/minute). Très modulante, elle convient aux habitation nécessitant peu de puissance de chauffage.

• **Perfisol Hybrid Duo** : compacte – Cette chaudière au sol gaz naturel à condensation de 24 kW comprend un chauffe-eau solaire individuel en charge d'alimenter un ballon à double serpentin de 180 litres, protégé par système ACI. Très compacte, elle n'occupe que 0,6 x 0,74 cm au sol, et intègre dans son habillage tous les composants du circuit chaudière et solaire (pompe chauffage, pompe solaire, vases d'expansions, et même le bac de récupération de glycol).
Parmi ses atouts : le montage et le raccordement des conduits en usine dans le but de réduire les temps d'installation sur site. Certifiée NF CESI, cette chaudière dispose d'un ballon isolé avec de la mousse de polyuréthane afin de réduire ses pertes thermiques.

La performance assurée !

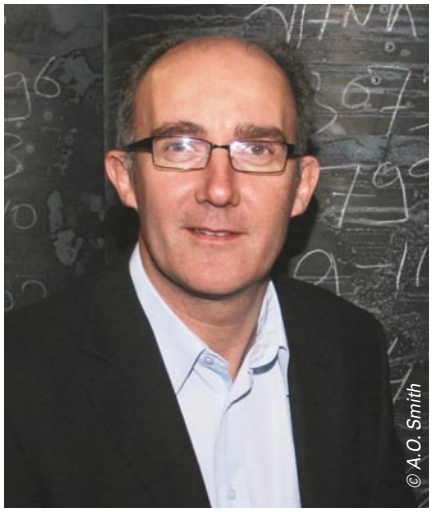
Avec sa panoplie de solutions hybrides sur une base de chaudière gaz naturel à condensation, Atlantic persiste et signe en matière de performance énergétique et environnementale. Car les atouts du gaz naturel, alliés à un haut rendement de production de chaleur, trouvent ici le complément d'énergie renouvelable exigé par la RT2012. Ces solutions, conçues et dimensionnées pour les maisons individuelles de nouvelle génération, prennent également en compte les attentes des constructeurs en matière de compacité et de facilité d'installation. ■

(1) Le coefficient de conversion traduit le passage de l'énergie en question à son équivalent en énergie primaire. Ce coefficient est de 1 pour le gaz naturel (1 kWh de GN = 1 kWh d'énergie primaire) et de 2,58 pour l'électricité.

© A.O. Smith

Le double service selon A.O. Smith

A.O. Smith propose une nouvelle option à ses générateurs d'eau chaude sanitaire : la possibilité de produire également de l'eau chaude pour un circuit de chauffage. Emmanuel Dupire, manager technique, nous décrit le système.


© A.O. Smith

Emmanuel Dupire,
manager technique d'A.O. Smith.

Filière Pro – Expliquez-nous quel est le système de double service mis au point par A.O. Smith.

Emmanuel Dupire – Depuis mi-juillet, nous proposons Theta avec une option double service pour la solution d'ECS gaz à condensation BFC Cyclone et nos générateurs d'ECS à gaz et solaires de type SGE ou SGS. Cette option permet d'alimenter également un circuit de chauffage central avec une seule installation et surtout une seule régulation. Le circuit peut comprendre aussi bien des planchers chauffants que des radiateurs, grâce à trois différentiels de températures (36-30°C, 40-30°C et 70-50°C). Nous avons fixé une limite dans le fonctionnement : afin de préserver le confort en ECS, il n'est pas possible d'utiliser plus de 60 % de la puissance du générateur pour le circuit de chauffage et la priorité est toujours laissée à l'ECS.

Comment avez-vous eu cette idée qui est contraire à ce qui se fait habituellement, à savoir un circuit alimenté par une chaudière qui fait en plus de l'ECS ?

Emmanuel Dupire – C'est une demande qui nous vient du terrain, de nos clients, pour pouvoir faire du double service avec un générateur d'ECS. Un exemple parlant : un vestiaire d'un équipement sportif ne fonctionne pas en continu et a un besoin plus important en ECS qu'en chauffage. L'option Theta double service que nous proposons correspond totalement à ce type d'application. L'été, le chauffage n'est pas nécessaire, il suffit de couper le double service tout en conservant l'ECS. Dans un système classique, une chaudière qui fait de l'eau chaude sanitaire devra fonctionner en permanence toute l'année.

Quelles sont les autres applications possibles ?

Emmanuel Dupire – Le marché visé est plutôt celui du tertiaire, avec des gros consommateurs d'ECS comme les hôtels, les campings. Nous avons d'ailleurs une application dans un camping où Theta double service assure l'ECS pour les douches et le chauffage pour une salle polyvalente juste à côté. Ou encore dans une laiterie, qui consomme beaucoup d'eau chaude pour le lavage des locaux mais assez peu de chauffage comparativement. Nous travaillons avec des professionnels créatifs, notamment dans les bureaux d'études, qui voient l'intérêt de ce système dans d'autres domaines d'activités.

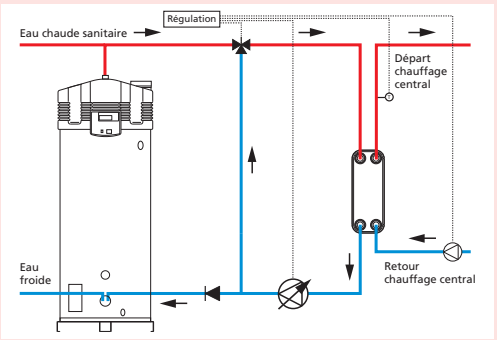
Est-il possible d'adapter cette option sur des générateurs déjà en service ?

Emmanuel Dupire – Cela dépend du générateur, notamment de sa régulation. Si la partie logicielle, à laquelle nous avons intégré des améliorations récemment, est compatible avec le système Theta double service, il est possible de le monter sans problème. Dans le cas contraire, il faut mettre à jour la régulation. ■

Propos recueillis par Corinne Montculier

Principe de fonctionnement

Le système Theta double service pour les systèmes de chauffage central met en œuvre un échangeur à plaques avec un circulateur sanitaire primaire, une vanne trois voies ainsi qu'une régulation. La régulation intelligente utilise efficacement la capacité disponible pour répondre à la demande de température sans compromis vis-à-vis du niveau de confort.



Le point de consigne du chauffage central peut être programmé à 70°C dans le cas d'un circuit classique de radiateur 70/50°C ou bien à une température de 40°C pour un circuit de plancher chauffant 40/30°C. La régulation modulera alors la pompe sanitaire et la vanne trois voies pour atteindre la température de consigne. En réduisant au maximum la vitesse de la pompe sanitaire à 50 % et en employant la vanne trois voies pour mélanger l'eau provenant du circuit de retour avec l'eau provenant du générateur d'ECS, une température de chauffage stable pourra être atteinte.

En modulant à la fois la pompe sanitaire et la vanne trois voies, la capacité de chauffage peut être réduite au minimum pour s'adapter à la demande réelle de chauffage. De plus, le mélange avec l'eau de retour plus froide contribue au rendement global du chauffe-eau.

Grâce à la régulation intelligente du double service, la température de consigne de l'ECS peut être réglée indépendamment du point de consigne du chauffage central.

Cillit : deux nouveautés pour les chaudières murales à condensation

Devenu en quelques années l'un des trois spécialistes de la protection des circuits de chauffage comptant en France, Cillit continue d'enrichir sa gamme. Les nouveautés annoncées cet automne sont nombreuses. Le point avec Sophie Vatin-Chaix, chargée de développement Activités Collectif et Produits Formulés.

© Cillit

SoluTECH Condensats+ convient à toute chaudière à condensation murale, jusqu'à 200 kW.

Filière Pro – Un petit rappel concernant votre gamme SoluTech de traitement des eaux de chauffage ?

Sophie Vatin-Chaix – SoluTECH est une gamme de produits-solutions destinés à sécuriser les circuits de chauffage neufs ou anciens. En neuf, deux traitements préventifs assurent une protection totale contre le tartre, la corrosion, les boues et les développements bactériens : SoluTECH Planchers Chauffants, formulé pour les réseaux basses températures, ou SoluTECH Protection, pour les circuits à plus de 50°C. Pour un réseau à problème, nous proposons SoluTECH Désembouage, efficace quel que soit le souci, à compléter par un produit préventif. Enfin, en cas de microfuites, nous conseillons SoluTECH Anti-fuites, compatible avec les autres traitements. La gamme comprend également des filtres magnétiques, pompes à désembouer, traitements des condensats, antigels…

En quoi votre nouveau neutraliseur de condensats SoluTech Condensats+ est-il différent des précédents ?

Sophie Vatin-Chaix – SoluTECH Condensats+ est universel : il est adapté à tous les modèles de chaudières murales à condensation fioul ou gaz, jusqu'à 200 kW. Fixé au sol ou au mur indifféremment, il est efficace et simple d'utilisation. Il dispose d'un système anti-débordement et d'une charge neutralisante de 2 kg, facile à remplacer et donnant la meilleure autonomie du marché. Et surtout, SoluTECH Condensats+ affiche un prix très agressif.

Vous lancez aussi un antitartre physique pour l'échangeur ECS des chaudières murales…

Sophie Vatin-Chaix – SoluTECH Echangeur ECS est un appareil de protection contre l'entartrage des échangeurs sanitaires des chaudières murales. Il fonctionne sans produit chimique et se présente sous la forme d'un réacteur de 2 cm de diamètre installé sur l'arrivée de l'eau froide. Grâce à une technique de turbulence de l'eau et de micro-courants, il favorise la cristallisation du calcaire qui, maintenu en suspension, est évacué dans le flux d'eau. SoluTECH Echangeur ECS ne nécessite ni maintenance ni consommable et maintient, durant 5 ans, les rendements des chaudières et chauffe-eau.

SoluTECH Echangeur ECS protège la production d'ECS des chaudières murales en limitant l'incrustation du calcaire.

Quelles autres actions sont prévues pour la saison de chauffe à venir ?

Sophie Vatin-Chaix – Pour la deuxième fois, notre promotion d'automne associe le traitement de l'eau du chauffage et les adoucisseurs : jusqu'au 22 novembre, pour l'achat de cinq cartons de douze bidons SoluTECH 500 mL ou de quatre bidons SoluTECH 10 L, nous offrons un adoucisseur Cillit Aquium 90 ou une pompe mobile de détartrage et désembouage SoluTECH EasyFlow. Dès l'achat de deux cartons de douze bidons SoluTECH 500 mL, nous offrons un filtre multifonction dégazeur et extracteur magnétique des boues. De plus, nous avons revu notre plaquette SoluTECH : une partie pédagogique explique les avantages pour le professionnel et son client de traiter les installations de chauffage. Suivent les présentations des gammes SoluTECH Domestique et de la gamme Collectif, sous ATEC [voir encadré], l'ensemble du matériel (pompe, filtres…) et la liste des fabricants partenaires avec lesquels nous avons avancé ces dernières années (De Dietrich, ACV, Vaillant, Oventrop…). Il y a également Interclima en novembre où Cillit exposera et animera, en duo avec De Diectrich, une conférence sur l'eau et les rendements en circuit de chauffage. ■

Propos recueillis par Marianne Tournier

La gamme SoluTECH Collectif a (bientôt) son Atec CSTBat

La gamme Collectif de traitement va bientôt pouvoir afficher son ATEC, dont l'accord de principe a déjà été donné. Elle est déclinée sur le même concept que SoluTECH Résidentiel, associant les produits préventifs, SoluTECH Protection Intégrale pour réseaux chauffage ou « change over » et SoluTECH Eau Glacée pour le refroidissement, et le curatif avec SoluTECH Lessivage et Désembouage, à utiliser pour le rinçage règlementaire avant mise en service ou en désembouage. Un filtre magnétique SoluTECH FCM est inclus au procédé ATEC. Une bonne nouvelle pour la garantie des prescripteurs et des maîtres d'œuvre !

Esbe lance les groupes hydrauliques adaptables

Le fabricant suédois passe du statut de fabricant de composants à celui de fabricant de systèmes avec une série de groupes hydrauliques pour le chauffage. La particularité : une nouvelle vanne progressive intelligente, comme l'explique Benoît Ducatel, directeur d'Esbe France

Benoît Ducatel,
directeur d'Esbe France.

Filière Pro – Expliquez-nous les particularités du dernier produit d'Esbe.

Benoît Ducatel – Depuis cet été, Esbe détient un brevet sur une vanne multi-Kvs, pour les groupes hydrauliques destinés aux applications domestiques, avec tout type de générateurs (solaire, bois, gaz) et d'émetteurs (radiateurs et/ou plancher chauffant). Dès début octobre, nous mettons sur le marché un module hydraulique équipé de cette vanne et capable de couvrir la plage de 2,5 à 10 Kvs.

Quels sont les intérêts de ce produit, au-delà de la seule adaptabilité ?

Benoît Ducatel – Pour les installateurs, il n'y a plus à penser au dimensionnement de la vanne. Par précaution, ils ont souvent tendance à surdimensionner les vannes, ce qui rend la régulation difficile et donc le système de chauffage moins performant. Avec notre groupe hydraulique, le problème ne se pose plus, avec à la clé un système de chauffage plus performant. Côté distributeurs, l'énorme avantage est qu'ils n'ont plus besoin de stocker plusieurs références avec des Kvs de vannes différents, puisqu'un seul groupe satisfait à tous les besoins jusqu'à 40 kW.

Pourquoi ne proposer ce type d'équipement que maintenant alors que vous fabriquez déjà depuis longtemps une grande partie des éléments ?

Benoît Ducatel – Il est vrai qu'Esbe vendait déjà 80 % des éléments qui composent le module hydraulique. Le fait de les assembler est un vrai virage pour l'entreprise, qui passe de fabricant de composants à fabricant de systèmes. Nous avons franchi le pas car nous avions une demande récurrente et importante de la part de nos clients et aussi parce que cela apporte une réelle valeur ajoutée à nos produits. Nous ne voulions pas faire du copier-coller de ce qui se fait déjà, mais créer un nouveau standard sur le marché. C'est chose faite avec ces nouveaux groupes intelligents.

Et cela change-t-il la philosophie de l'entreprise ?

Benoît Ducatel – Non, Esbe reste avant tout une entreprise familiale, où la grande majorité des pièces sont fabriquées dans nos usines, le reste étant acheté à des partenaires de confiance. Ainsi, sur le module hydraulique, seul le circulateur n'est pas fabriqué par Esbe mais par Wilo.

Comment allez-vous faire connaître cette nouveauté de votre catalogue ?

Benoît Ducatel – Par une campagne de presse mais surtout par notre présence sur le terrain. Nous avons recruté des « technical merchandisers », qui sont au contact de nos clients, en face à face, pour leur expliquer techniquement les bienfaits de nos produits. Nous sommes quotidiennement chez nos partenaires distributeurs et nous invitons les installateurs à venir nous rencontrer. Notre volonté, c'est de discuter, montrer, former, car si ces modules hydrauliques offrent des économies d'énergie vraiment importantes, ils ne sont pas encore assez connus en France. C'est à chaque maillon de la chaîne, depuis le distributeur jusqu'au client final, qu'il faut expliquer les avantages de leur utilisation car ce sera le standard de demain. ■

Propos recueillis par Corinne Montculier

Autoadaptable

Le nouveau groupe hydraulique d'Esbe est autoadaptable et compatible avec un large éventail de conditions de chauffage, couvrant les systèmes jusqu'à 40 kW. Il est conçu pour satisfaire aux exigences de la réglementation ErP, avec notamment un circulateur à faible consommation d'énergie. Il dispose d'une coque d'isolation à la forme parfaitement adaptée avec les composants électroniques situés à l'extérieur. Ceci allonge sa durée de vie et minimise les déperditions de chaleur.
La gamme comprend des modèles plus évolués disposant d'une sonde extérieure, d'une commande de mélange bi-énergies ou d'une commande thermostatique pour optimiser les systèmes multi-zones.
En configuration standard, les groupes hydrauliques Esbe sont préconfigurés et testés en usine afin d'assurer des fonctionnalités parfaites et de rendre l'installation propre, facile et rapide. La coque d'isolation est démontable en plusieurs parties afin d'autoriser un accès rapide aux composants pendant l'installation, la mise en service et les opérations de maintenance.
L'équipement est livré dans une valisette individuelle, dans laquelle tous les documents et accessoires sont inclus.

Les solutions « RT2012 » d'Atlantic

Que ce soit pour un projet « primo accédant » ou pour une villa dotée de plusieurs salles de bains, Atlantic décline son offre de solutions de chauffage et de production d'eau chaude sanitaire. Tour d'horizon, en lien avec la RT2012…

En réponse à l'évolution de la réglementation thermique, Atlantic fait évoluer ses solutions de chauffage et de production d'eau chaude sanitaire (ECS). Cela se traduit depuis quelques années par l'apparition de systèmes multi-énergies intégrées. L'installateur reçoit ainsi un équipement prêt à raccorder. Atlantic élargit actuellement son offre multi-énergies couplant aussi bien le gaz, le solaire thermique que les systèmes thermodynamiques.

Plusieurs approches se distinguent en fonction de la surface du logement et du niveau de confort souhaité. Il s'agit tout d'abord d'une offre dédiée « primo-accédant » avec par exemple la chaudière murale gaz à condensation et micro-accumulation Idra Eco Condens, couplée avec un chauffe-eau solaire (CESI) monovalent. L'offre peut prendre la forme d'une combinaison entre une chaudière gaz murale Idra Eco Condens et un chauffe-eau thermodynamique (CETHI). Enfin, pour un niveau de confort supérieur, le logement peut recevoir une chaudière au sol telle la Perfisol Hybrid dotée d'un CESI intégré.

L'avènement des chaudières hybrides

Admis pour la RT2005 puis dans le cadre de la RT2012, avec un Titre V, le concept de chaudière hybride gaz + pompe à chaleur, intégré en usine par Atlantic, fait aujourd'hui l'objet d'une véritable gamme d'offres.

Atlantic propose en effet la chaudière Hynéa Hybrid Duo, dimensionnée pour plusieurs salles de bains. La chaudière gaz à condensation de 24 kW intègre une PAC délivrant jusqu'à 3 kW de puissance calorifique. La régulation de l'ensemble hybride intervient en se basant sur le niveau du coefficient de performance (COP) en temps réel. La valeur de 2,58 (correspondant au coefficient de conversion de l'électricité) permet automatiquement d'opter pour la production de chaleur la plus adéquate. Avec un COP supérieur à 2,58 (températures intermédiaires en début et fin de saison) seule la PAC répond aux besoins de chauffage. Un COP inférieur à 2,58 induit un basculement de la charge sur la chaudière gaz.

La notion de « gamme » hybride sera introduite lors du salon Interclima+Elec. En effet, en complément de Hynéa Hybrid, la présentation de la chaudière Hysaé Hybrid ouvrira la voie à ce concept sur le marché « primo accédant ». Hysaé Hybrid se présente sous la forme d'un équipement mural intégré assurant le chauffage et la production d'ECS à raison de 14 L/min.

L'offre 100 % thermodynamique

Le catalogue de solutions Atlantic pour un projet RT2012 couvre également les PAC double service, capables d'assurer le chauffage et la production d'ECS avec une même machine thermodynamique. Il s'agit par exemple de la PAC Alféa type Extensa Duo +, certifiée NF PAC Double Service, disponible selon plusieurs puissances de chauffage (5, 6, 8 et 10 kW).

Un préparateur de 190 litres intégré assure le confort ECS. Les autres options (comme le kit 2e zone, kit rafraîchissement ou appoint électrique) sont intégrables dans le module hydraulique pour un encombrement minimum.

Autre perspective : recourir à une PAC pour le chauffage, ainsi qu'à un CETHI pour l'ECS. Atlantic propose différents types de CETHI : Odysée2, Odysée Split avec son unité extérieure ou encore Aeraulix.

© Atlantic

Hynea Hybrid marque le déploiement de solutions multi-énergies au service de la RT2012.

La biomasse aussi…

Pour les maisons de petite surface et de plain-pied, Atlantic propose le poêle à granulés Nuance d'une puissance nominale de 6 kW, habilement complétée par un CETHI pour l'eau chaude sanitaire. Ce poêle étanche à ventilateur débrayable (pour un fonctionnement silencieux) offre un rendement de 94 % et dispose d'un Avis Technique du CSTB. ■

Michel Laurent

© Atlantic

Avec Perfisol Hybrid Duo, l'intégration de la chaudière et de l'appoint solaire est totale.

Recourir aux ENR dans tous les cas

Le couplage d'une énergie fossile avec une énergie renouvelable permet en effet de satisfaire aux exigences de la RT2012. Plus précisément, la réglementation dédiée aux logements neufs (dont la demande de permis de construire a été déposée à compter du 1er janvier 2013) impose l'utilisation d'une énergie renouvelable avec un minimum de 5 kWh/m²/an. La réponse à cette obligation, au sens de la RT2012, nécessite d'introduire une solution de chauffage par PAC, de PAC double service (chauffage + ECS), de chauffe-eau thermodynamique, de chauffe-eau solaire individuel ou de production d'électricité via des capteurs solaire photovoltaïques (1). Le recours à une PAC uniquement dédiée au chauffage nécessite pour sa part la démonstration qu'un minimum de production de 5 kWh/m²/an est atteint. La biomasse n'étant pas considérée comme un recours à une énergie renouvelable au sens de la RT2012, il convient dans ce cas de produire l'ECS via une solution chauffe-eau thermodynamique.

(1) Il existe aussi d'autres possibilités telles que la connexion à un réseau de chaleur, ou le recours à la micro cogénération.

Finimétal lance E2, un radiateur à convection forcée intelligent

Disponible depuis septembre, E2 est un élégant radiateur à convection forcée basse température destiné aussi bien au marché du neuf que de la rénovation. Aurélie Cahagne, responsable marketing de Finimétal, détaille pour nous ses différents avantages.

Filière Pro – Votre nouveau radiateur E2 est ce qu'on appelle un radiateur à convection forcée. C'est-à-dire ?

Aurélie Cahagne – Un radiateur à convection forcée est un radiateur à eau chaude équipé de plusieurs mini ou micro ventilateurs qui lui permettent de disposer d'un surplus de puissance et de fonctionner à très basse température, c'est-à-dire en dessous de 40°C. Grâce à ce surplus de puissance, le radiateur à convection forcée est, à puissance égale, plus compact qu'un radiateur classique. Le gain de place est de 32 % avec le radiateur E2. De plus, la possibilité d'associer convection naturelle et convection forcée permet une montée en température de la pièce d'autant plus rapide que celle-ci est bien isolée. Enfin, l'été, un radiateur à convection forcée peut fonctionner en mode ventilation simple ou, si le générateur le permet, en mode rafraîchissement, offrant une baisse de température de 3 ou 4 °C.

Qu'apporte, en plus, le modèle E2 signé Finimétal ?

Aurélie Cahagne – En premier lieu, son design qui a notamment été remarqué puisqu'il a reçu le Red Dot Award 2013. Il existe en blanc ou en noir et en version horizontale, la version verticale étant en cours de développement. Le robinet thermostatique fourni avec le radiateur E2 constitue sa commande principale. En plus, le radiateur dispose d'un panneau de commandes additionnelles et d'une régulation intelligente qui lui permet d'adopter

© Finimétal

Aurélie Cahagne,
responsable marketing de Finimétal

automatiquement l'un de ses trois modes de fonctionnement : statique, confort ou boost. Lorsqu'il est correctement dimensionné, c'est-à-dire sur la base du mode confort, les micro-ventilateurs n'interviennent qu'en cas de nécessité, pour apporter un complément de chaleur en plus de la convection naturelle. Toutefois, un bouton Boost sur le panneau de commandes additionnelles permet de l'activer, à la manière d'une marche forcée, durant 120 minutes. Enfin, grâce à une circulation de l'eau par les panneaux avant et arrière, le radiateur E2 présente un potentiel élevé de rayonnement.

Du point de vue de la pose et de la maintenance, quels sont les avantages du radiateur E2 pour les installateurs ?

Aurélie Cahagne – Le radiateur E2, livré prêt au raccordement, est, comme notre radiateur panneau T6, un modèle à canne intégrée en forme de T. Son système de raccordement central situé sous le radiateur est parfaitement éprouvé et bien connu des installateurs. Le câble électrique est facilement ajustable, ce qui simplifie le raccordement au réseau. Les micro-ventilateurs et les composants électriques sont accessibles directement, en cas de maintenance.

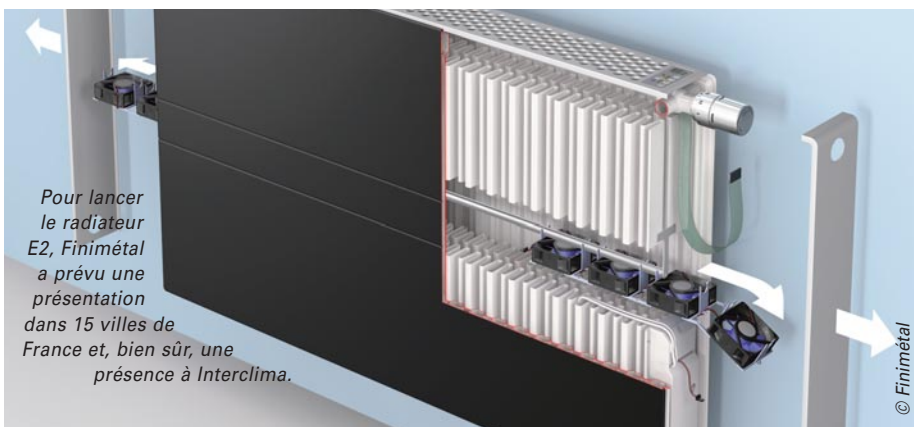
Le radiateur E2 est-il plutôt destiné au neuf ou à la rénovation ?

Aurélie Cahagne – Les deux ! Si l'on étudie les pays d'Europe qui ont lancé le radiateur E2 avant nous, on s'aperçoit que, dans un premier temps, c'est le marché de la rénovation qui s'y est d'abord intéressé, parce qu'il est facile à installer, très réactif, et permet de réduire, à puissance égale, la dimension des radiateurs. En rénovation, cela peut être une caractéristique décisive. De plus, si l'isolation de la maison est améliorée, E2 est capable d'adapter son fonctionnement. Dans le neuf, malgré un coût plus élevé et la nécessité du raccordement électrique, la solution est selon nous prometteuse : d'une part, parce que nous restons sur les niveaux de prix des radiateurs panneaux, d'autre part, parce que ces émetteurs sont bien adaptés aux nouvelles constructions, de par leur réactivité, leurs dimensions réduites, la possibilité de faire du rafraîchissement… Associé à un plancher chauffant, E2 est idéal, notamment dans les pièces à occupation intermittente, comme les chambres, où l'on peut avoir besoin d'une remise en température rapide.

Justement, comment est positionné le radiateur E2 en termes de prix ?

Aurélie Cahagne – E2 est, à puissance égale, à peu près deux fois plus cher qu'un radiateur panneau traditionnel. C'est très raisonnable, compte tenu des fonctionnalités apportées. Le tarif est téléchargeable, ainsi que toutes les documentations techniques et commerciales, sur le site Internet que nous lui avons dédié : www.e2-technology.fr. ■

Propos recueillis par Marianne Tournier


© Finimétal

Pour lancer le radiateur E2, Finimétal a prévu une présentation dans 15 villes de France et, bien sûr, une présence à Interclima.

Cada XS de Rothalux : 15 cm qui changent tout…

Descendante directe de la gamme de parois Cada, Cadax XS, qui compte 10 modèles à prix très accessibles, affiche sa différence sans complexe : 15 cm de plus… Alexa Pattin, responsable marketing de Rothalux, marque de la société Roth, nous explique en quoi ces 15 cm changent tout.

Filière Pro – En quoi ces fameux 15 cm de plus font-ils la différence ?

Alexa Pattin – La gamme Cada XS mesure en effet 15 cm de plus que la Cada, qui constitue l'entrée de gamme de Rothalux, et 10 cm de plus que la quasi totalité des parois du marché d'un niveau de prix équivalent. Ces 15 cm supplémentaires ont trois avantages pour l'utilisateur. Le premier avantage est celui du confort. Nous avons grandi en taille et mesurer 1,90 m aujourd'hui est pratiquement banal. Lorsqu'une personne de cette taille se douche dans une cabine fermée par des parois hautes de 1,85 m, elle ne peut faire autrement que d'éclabousser en dehors de la cabine. Le deuxième avantage de cette hauteur est esthétique : les parois de moins de 2 m sont trop petites par rapport aux receveurs extraplats ou carrelés installés aujourd'hui, qui affleurent le sol de la salle de bains. Visuellement, ça fonctionne moins bien qu'avec une paroi de deux mètres qui donnent de l'ampleur à l'aménagement. N'oublions pas qu'il y a encore peu, les receveurs utilisés étaient surélevés d'une bonne quinzaine de centimètres.

La gamme de parois Cada XS limite les profilés pour une esthétique plus design.

Enfin, le troisième avantage concerne la sécurité électrique : dans certains cas de figure, par exemple, lorsque la douche est installée à proximité d'un point d'eau surmonté d'un miroir éclairant, une paroi d'une hauteur de 2 mètres permet d'être en conformité avec la norme NF C-15100.

Au-delà de cette dimension particulière, en quoi Cada XS est-elle différente de sa grande sœur Cada ?

Alexa Pattin – Cada XS, qui ne va pas remplacer Cada qui demeure au catalogue, répond aux critères esthétiques actuels. Elle est beaucoup moins cadrée que Cada, donc plus élégante, plus épurée, avec un aspect plus haut de gamme et, au final, plus design. Comme Cada, Cada XS est équipée d'un verre anticalcaire de série, et au choix, d'une porte coulissante ou pivotante. Les portes coulissantes sont dotées d'un système de déclipsage qui facilite l'entretien en permettant le nettoyage entre la partie fixe et la partie coulissante. La porte pivotante bénéficie d'un relevage à l'ouverture, qui évite le frottement sur le receveur ou le carrelage. L'ouverture est donc plus souple et silencieuse, et l'on n'abîme pas le joint gouttière installé au bas de la porte. De plus, la porte pivotante peut s'ouvrir vers l'intérieur et vers l'extérieur.

Quel est l'intérêt de pouvoir ouvrir les portes vers l'intérieur et vers l'extérieur ?

Alexa Pattin – Quand il s'agit d'entrer et de sortir de la douche, la porte doit s'ouvrir vers l'extérieur. L'ouverture vers l'intérieur est utile une fois la douche prise, lorsqu'on veut ouvrir la cabine pour l'aérer. Dans ce cas, l'ouverture vers l'intérieur est utile car elle permet de ne pas gêner la circulation dans la salle de bains.

Quels sont les atouts de Cada XS du point de vue de l'installateur ?

Alexa Pattin – Avec plusieurs éléments prémontés, la paroi Cada XS est facile à installer. Proposée à un prix très accessible, elle sera disponible rapidement pour l'installateur. D'une part, parce que nous sommes en train de constituer un stock de 2 000 pièces

Alexa Pattin,
responsable marketing de Rothalux, marque de la société Roth.

à Lagny, qui nous permettra des livraisons de 5 jours ouvrés maximum en province et de 24 à 48 heures dans la région parisienne, sur le chantier ou à l'enlèvement. D'autre part, parce que nous travaillons avec nos distributeurs pour intégrer Cada XS sur leurs plateformes logistiques.

Qu'avez-vous prévu pour le lancement de Cada XS ?

Alexa Pattin – Nous avons saisi l'occasion de ce lancement pour communiquer, ce qui est nouveau pour nous, vers l'installateur, dans les points de vente, mais aussi vers le grand public, dans les salles d'expo. Nous avons créé un site dédié – www.macadaxs.com – où chacun peut effectuer des demandes de devis, qui sont transmises à nos clients, et participer à un tirage au sort, qui se terminera le 31 octobre. Le message est volontairement décalé, jouant sur l'idée que 15 cm de plus, ça change tout… Nous voulions casser notre image, un peu lisse. Nous avons également ouvert des comptes Facebook et Google+. ■

Propos recueillis par Marianne Tournier

Sanilab présente deux nouvelles gammes destinées aux établissements de santé

Acquise récemment par Presto, la société FLMG ou First Labo Medical Group, rebaptisée Sanilab, présentera, au salon IdéoBain en novembre prochain, deux gammes de robinetteries destinées aux établissements médicaux, Ehpad et hôpitaux. Thierry Vivier, responsable marketing de Sanilab et Presto, nous les présente.

© Presto

Thierry Vivier,
responsable marketing
de Sanilab et Presto.

Filière Pro – Rappelez-nous l'actualité récente de Sanilab…

Thierry Vivier – Sanilab est le nouveau nom de FLMG, société acquise par Presto au mois d'avril dernier. Elle fabrique de la robinetterie hospitalière et de la robinetterie, des bacs et des évacuations de laboratoire, et fait référence dans le monde sanitaire médical français. Nous l'avons rebaptisée Sanilab, nom qui renvoie à deux de ses gammes phares, Sanifirst et First Labo. Presto et Sanilab sont deux sociétés très complémentaires. Car Presto, fabricant de robinetteries et accessoires pour les sanitaires de collectivités, est peu présente au cœur des hôpitaux, sur les plateaux techniques où, à l'inverse, Sanilab se positionne comme une référence. Notez que, désormais, Sanilab bénéficie du réseau commercial de Presto, soit 2 000 comptes ou agences du négoce sanitaire-chauffage.

Qu'apporte la nouvelle gamme de mitigeurs thermostatiques de douche Master Mix proposée par Sanilab ?

Thierry Vivier – Les mitigeurs de douche Master Mix offrent plusieurs avantages pour les hôpitaux et les Ehpad. En premier lieu, grâce à une cartouche et à un corps spécifiques, on évite tout contact entre l'eau froide et l'eau chaude sanitaires. Il n'y a donc aucun risque de contamination bactérienne, légionnelles notamment. C'est très important dans les établissements médicaux. De plus, il n'y a pas, dans ces mitigeurs, de clapets anti-retours, dans lesquels l'eau stagnante peut également être à l'origine de développements bactériens. Ensuite, les mitigeurs Master Mix sont anti brulures, à plusieurs niveaux : d'une part, en cas de coupure de l'eau chaude ou de l'eau froide, parce que la cartouche, qui se met en sécurité, empêche tout écoulement d'eau ; d'autre part, parce que la butée de température à 38 °C ne peut être déverrouillée que par les services de maintenance, notamment pour réaliser un choc thermique ; enfin, parce que le corps du mitigeur reste toujours froid, écartant tout risque de brûlure si l'utilisateur s'y agrippe pour ne pas tomber. Ces mitigeurs permettent une maintenance simplifiée : la cartouche thermostatique n'est pas mise sous pression continuelle, mais uniquement lors de l'utilisation. Elle est donc moins sollicitée et moins soumise au tartre. De plus, si elle doit être changée, il n'est pas nécessaire de couper l'alimentation en eau chaude et en eau froide : il suffit de laisser la manette en position fermée pour effectuer le changement de cartouche.

© Presto

Avec Modul'Mix et ses 22 pièces, on peut construire les robinets que l'on veut (et les déconstruire si besoin). 900 combinaisons sont possibles.

Non seulement anti-brûlure, le MasterMix de Sanilab offre aussi une étanchéité parfaite entre l'eau chaude et l'eau froide et une maintenance aisée.

Comment, avec la gamme Modul'Mix, réduisez-vous les coûts de maintenance des robinetteries dans les établissements médicaux ?

Thierry Vivier – Dans ce type d'établissements, on réduit les risques de contaminations bactériennes en suivant des protocoles d'entretien qui sont à la fois contraignants et coûteux : nettoyage et désinfection périodiques des robinetteries, purges aux points d'usage, détartrages fréquents, etc. Pour assurer ces protocoles, les services de maintenance doivent avoir à disposition de nombreuses pièces détachées de robinetteries. L'intérêt de Modul'Mix est de permettre de réduire le nombre de ces pièces détachées. Car toutes les robinetteries de la gamme sont construites à partir des mêmes éléments : un corps universel avec ou sans rehausse (trois tailles) sur lequel on ajoute une cartouche céramique à équilibrage de pression ou pas, un bec plus ou moins long (trois dimensions), éventuellement orientable et/ou décliptable, et une manette de commande (creuse, pleine, boule ou au coude). À tout moment, il est possible de prendre une pièce de l'un pour l'installer sur l'autre, de remplacer un bec ou un levier par un autre et de transformer, par exemple, un mitigeur de lavabo fixe en mitigeur d'évier orientable, une manette creuse en commande au coude, etc. Les mitigeurs étant démontables rapidement grâce à une embase spéciale, voire décliptables, ils peuvent être aisément désinfectés ou stérilisés. ■

Propos recueillis par Marianne Tournier

SANCO®

Une gamme complète pour tous les chantiers

SANCO®

SANCO® est disponible en longueurs droites de 5 m à 2 m et en couronnes à l'état recuit

Dimensions (en mm): 6x1-8x1-10x1-12x1-14x1-15x1-16x1-18x1-22x1-28x1-32x1*-35x1-40x1-42x1-42x1.2-52x1*-54x1-54x1.2-54x1.5-64x2-76.1x2-88.9x2-108x2.5

* dimensions non normalisées

Certifiés par AFNOR, les tubes SANCO® bénéficient du droit d'usage de la marque NF

SANCO® est fabriqué par l'usine de Givet

KME

L'ÉVOLUTION DU CUIVRE

Tréfimétaux

Retrouvez toute l'information et la documentation sur
www.kme.com
ou appelez au 01 47 89 68 86

Les composants de WICU®eco

© KME

Le tube pré-isolé WICU®eco associe sécurité, confort, économies et performances : il diminue le temps de mise en œuvre sur chantier en évitant le surgainage du tube de cuivre avant la pose : la gaine fait office de fourreau, améliore le rendement thermique des installations, contribue à l'isolation phonique en atténuant les bruits et les vibrations dans les canalisations, évite la condensation en distribution sanitaire. Les caractéristiques de son isolant permettent au tube cuivre WICU®eco d'améliorer considérablement le rendement de l'installation en réduisant les échanges thermiques. Transport de l'eau chaude dans les réseaux sanitaires et de chauffage, y compris les installations solaires grâce à son excellente résistance à des températures pouvant aller jusqu'à 150°C. IMPORTANT : lorsque la température du fluide caloporteur est supérieure à 60°C, le gainage isolant de WICU®eco assure également la fonction de fourreau prescrit par le DTU 65.10.

KME

Unité centrale d'accumulation d'énergie « Regucor WHS » : une solution 3 en 1

© Oventrop

La Centrale de Stockage Compacte « Regucor WHS » produit du chauffage et de l'eau chaude sanitaire (ECS) grâce à l'énergie solaire. En cas de réduction de l'apport énergétique solaire la centrale gère également l'appoint en chauffage additionnel. Tous les composants sont intégrés et optimisés entre eux pour occasionner le moins de pertes possibles et le meilleur « rendement solaire ». Confort et économies d'énergie sont les objectifs premiers de cette innovation d'OVENTROP ; made in Germany !

PLUS X AWARD®
parfait pour
Meilleur produit de l'année 2012

Ballon tampon / ECS et soutien Chauffage / Système hygiénique de production d'eau chaude instantanée/ Système de référence RT 2012 ou BBC / Maisons individuelles et bi-familles, existantes ou neuves / pré-montée /Mise en service simplifiée: carte SD préparée avec 8 schémas d'installation.

OVENTROP

Des capacités élevées en mode batterie pour un sertissage jusqu'à 108 mm

© Viega

Avec Pressgun 5, le fabricant Viega impose de nouvelles références : particulièrement compacte avec ses 3,2 kg, elle sertit tous les diamètres de tuyaux de 12 à 108 mm, aussi bien en mode batterie qu'en mode secteur. Grâce à une construction compacte, un boîtier léger et une nouvelle batterie ion-lithium, Pressgun 5 est 20 % plus légère que le modèle précédent (4,4 kg contre 3,2 kg). Avec une puissance de 18V/2 Ah, elle fournit une capacité doublée. En outre, l'accumulateur se distingue par un meilleur comportement au démarrage à froid. Un système électronique de surveillance intégrée protège efficacement du déchargement total, garantissant ainsi une longue durée de vie. Son volume réduit, les anneaux articulés et la tête de sertissage pivotante à 180° s'avèrent particulièrement pratiques pour les petits espaces, dans un puits ou juste en dessous d'un plafond de cave par exemple. La manipulation de Pressgun 5 est également facilitée par sa forme ergonomique en pistolet avec poignée Soft touch. La lampe LED intégrée permet un bon éclairage de l'endroit à sertir.

VIEGA

FWMi-Cascade de SONNENKRAFT®: de 1 à 120 L/mn d'eau chaude à 65°C en instantané

La solution de production d'eau chaude sanitaire FWMi-Cascade de SONNENKRAFT offre à tout moment une eau chaude saine, sûre et abondante.
La régulation de cascade sans fil adapte en permanence la puissance à la demande en faisant varier la vitesse des pompes primaires et le nombre de modules d'ECS (de 1 à 4) raccordés en parallèle en fonction du débit de puisage. En maintenant une température de retour primaire basse, elle améliore les performances des installations solaires et/ou à condensation, même avec une température de retour de boucle d'ECS élevée.
Grâce à l'absence de stockage d'ECS, la solution FWMi Cascade répond à toutes les exigences en matière de qualité d'eau chaude sanitaire et d'économie d'énergie.

© Sonnenkraft

SONNENKRAFT

Signez votre intérieur d'une source chaleureuse

GAMME
AIR

GAMME
CANALISABLE

GAMME
TERMO

17 modèles de
Poêles à granulés

SATISFAIRE LES EXIGENCES ACTUELLES ET FUTURES !

> Les performances des poêles à granulés FERROLI sont telles que la gamme satisfait d'ores et déjà les exigences des normes environnementales prévues en 2015.

> Tous les modèles sont certifiés du label de la démarche écocompatible HiPe qui distingue les produits répondant aux plus fortes exigences des normes locales et européennes en matière d'efficacité énergétique et de réduction des produits de combustion.

> Tous nos poêles sont labellisés Flamme Verte 5 étoiles répondant ainsi aux plus hautes exigences des normes Françaises (rendement énergétique, émission de monoxyde de carbone et de particules fines dans l'atmosphère).

Chaudières à granulés bois

DOMUSFIRE

Grande maîtrise du rendement

La conception exclusive du brasier de la DOMUSFIRE permet d'atteindre un rendement de combustion allant jusqu'à 95.68%, ce qui vous garantit une utilisation optimale de votre chaudière.

Une adaptabilité à toutes épreuves

Son large écran digital ainsi que son petit gabarit en font un produit simple à utiliser. Equipée des principaux organes de régulation et de sécurité ainsi que d'un système éléctronique complet, tous types d'installation deviennent rapides et intuitifs.
Pour encore plus d'autonomie de fonctionnement, un réservoir additionnel de 250 kg est proposé en option.

Chaudières gaz à condensation

BLUEHELIX

Haute performance et efficacité énergétique

La nouvelle murale à condensation BLUEHELIX assure hautes performances et efficacité énergétique pour des prestations remarquables en chauffage comme en sanitaire.

Pas de compromis entre économies d'énergie et confort

FERROLI à conçu la BLUEHELIX afin d'apporter une réponse simple à tous ceux soucieux de réaliser des économies d'énergie, sans pour autant renoncer au confort d'un chauffage performant et d'une eau chaude sanitaire disponible en permanence.

> Gaz condensation avec ou sans solaire
> Fioul condensation
> Basse température gaz ou fioul
> Bois : granulés et buches, poêles ou chaudière
> Tertiaire et collectif, condensation ou basse température

Ferroli

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. *http://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 bain 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. *http://www.ideobain.com/*

Salon des maires et des collectivités locales

Du 19 au 21 novembre 2013, à Paris Expo Porte de Versailles. 18e édition du rendez-vous annuel des acteurs de la commande publique. En 2012, 760 exposants ont reçu 55 000 visiteurs.
http://salons.groupemoniteur.fr

Pollutec Horizons 2013

Du 3 au 6 décembre 2013 à Paris-Nord Villepinte. Salon des éco-technologies, de l'énergie et du développement durable. Au-delà de la reconduction des thèmes Industrie durable et Ville durable, les organisateurs du salon abordent le thème des interactions entre environnement et santé. Développé sous l'angle de la demande des professionnels, ce sujet sera traité dans le cadre d'un nouveau village « Santé durable » avec l'aide d'experts reconnus.
www.pollutec.com

Energaia

Du 4 au 6 décembre 2013 au Parc des Expositions de Montpellier. 7e édition du salon international des énergies renouvelables regroupant exposition, conférences, échanges technologiques, rencontres d'affaires...
http://energaia-expo.com/

INDEX ENTREPRISES ET ORGANISMES CITÉS

A.O. SMITH 8, 30-33, 44
ABM ENERGIE CONSEIL 26
ACV 46
ADEY MAGNACLEAN 8
AFPAC 7
ALLIANCE SOLUTIONS FIOUL 16
AMZAIR INDUSTRIE 7
APEE 9
ATLANTIC 9, 30-33, 42-43, 47
AUER 30-33
CAH 10
CAPEB 6, 9, 16
CARDONNEL INGÉNIERIE 6
CEDEO 9, 24
CETIAT 18
CHAFFOTEAUX 30-33
CHAUFFAGE FIOUL 16
CILLIT 45
CNQT 6
COPIL ECO ARTISAN 6
DE DIETRICH 30-33, 45
DEVILLE THERMIQUE 40-41
ESBE 46
FFB 9, 16
FINIMÉTAL 48
FLMG 50
FRANCE GBC 12
FRISQUET 30-33
GESEC 27
GIACOMINI 38
GRDF 6
GURTNER 36
INTERCLIMA 14
KALDEWEI 22
KME 52
ORCAB 14
OVENTROP 45, 52
PLASTIPRO 8
PRESTO 50
PRO'FIL 20
QUALIPAC 7
QUELLEENERGIE.FR 6
ROTH 49, 30-33
ROTHALUX 49
SANILAB 50
SAUNIER DUVAL 30-33
SELF CLIMAT MORVAN 21
SONNENKRAFT 30-33, 52
TECHNOSOLAR 27
THERMOR 30-33
TOTALGAZ 14
UNA CPC CAPEB 27
UNICLIMA 9
VAILLANT 45
VELTA 35
VIEGA 8, 52
WILO 8
XYLEM 8

Annonceurs

TOTALGAZ 1ère
CHAFFOTEAUX 2ème
ABONNEMENT 3ème
GRDF 4ème
ALDES 23
ALLIANCE SOLUTIONS FIOUL 4
AUER 13
CHAPPÉE 19
CLIMALIFE 17
EDF 39
ESBE 7
FERROLI 53
FROLING 9
GIACOMINI 15
KIMO 33
KME 51
NORTH STAR 33
REHAU 25
SONNENKRAFT 31
TA HYDRONICS 29
TALASSA 6
TOTALGAZ 11
WOLF 37

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°27

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.

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

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

* Appel non surtaxé

GrDF
GAZ RÉSEAU DISTRIBUTION FRANCE

Avec vous, en réseau

L'énergie est notre avenir, économisons-la!