MAGAZINE
filière pro
GÉNIE CLIMATIQUE – SANITAIRE – AÉRAULIQUE

La parole au gaz :
Quand l'apprentissage (du gaz) passe au vert au CFA de Pont-à-Mousson

Installateurs :
Plombier.com... tout est dans la com !

Formation :
Qualit'EnR : les formations sur les énergies renouvelables explosent

Mondial du bâtiment :
Retrouvez un focus sur les awards Interclima et Idéobain et les nouveautés vu sur le salon

N°82 – Octobre-Novembre 2022
ISSN 1967-0303 - **10.00 €**

VOIR PAGE 4

Dossiers – Plancher chauffant : l'émetteur le mieux adapté aux exigences actuelles
– Chaudières gaz et fioul : les évolutions récentes

VIESSMANN

Viessmann Energy Management : maîtrisez votre budget énergétique

01 Pompe à chaleur Vitocal
Indépendance vis-à-vis des combustibles fossiles grâce à l'utilisation efficace de l'énergie contenue dans l'air, l'eau ou le sol

02 Panneaux photovoltaïques Vitovolt
Produire soi-même de l'électricité avec l'aide du soleil

03 Batteries de stockage d'électricité Vitocharge
Pour une utilisation maximale de l'électricité autoproduite

04 Borne de recharge pour véhicule électrique
Pour recharger votre véhicule en toute sérénité et à moindre coût

05 Viessmann Energy Management
Gestion synchronisée de la production de chaleur et d'électricité, en toute simplicité via l'application ViCare

Pour découvrir tous les avantages de notre système de gestion d'énergie, rendez-vous sur www.viessmann.fr

SIREN 493391114 - RCS Metz 2006 B 1345

sommaire

5 Édito

6 Actualités de la profession

6 Idéobain et Interclima 2022 : édition 100 % réussie
6 La chaudière biomasse en croissance au premier semestre de 2022
7 MaPrimeRénov' dérape !
7 Nouveau guide interactif Perf-Actee
8 Le DPE toujours en question
8 Baromètre Qualitel 2021 logement : peut-on joindre le durable à l'agréable ?
10 Mondial du bâtiment : 15 % de visiteurs en plus

12 La parole à...

12 CAH - Intensifier la rénovation énergétique : quid des synergies...
13 Quand l'apprentissage (du gaz) passe au vert au CFA de Pont-à-Mousson

14 Prospective

14 Une mention pour le gaz vert !

16 Installateurs

16 Plombier.com... tout est dans la com !

17 Fournisseurs d'énergie

17 FF3C - En route vers le biofioul...
18 Propellet - Granulés de bois : que se passe-t-il (vraiment) ?

19 Fabricants

19 Nicoll by Aliaxis : accélération et intensification de l'accompagnement...
20 intuis : garder valeurs et technicité, avancer sur les gammes et les services
21 De Dietrich : des solutions clés en main pour tous les marchés

22 Négociant

22 Euro Thermic Distribution : tout pour la clim !

23 Dossiers

23 Plancher chauffant : l'émetteur le mieux adapté aux exigences actuelles
26 Chaudières gaz et fioul : les évolutions récentes

29 Formation

29 Qualit'EnR : les formations sur les énergies renouvelables explosent

30 Réglementation

30 Le guide pour la mise en œuvre d'une douche zéro ressaut est paru

32 Vu sur le salon

32 Vu sur Interclima et Idéobain

35 Produits

35 Vitocal 25x-A : les PAC « parfaites » de Viessmann
36 100 % radio : la régulation connectée Thermozyklus pour gérer enfin...
37 Domusa Teknik : la force d'une offre multi-énergies complète
38 Wirquin : sa smart membrane Technology change tout dans le siphon !
39 Resideo - Contre le risque d'incendie : des détecteurs de fumée et de...
40 WTC-GB : Weishaupt réunit tous ses atouts dans une chaudière au...

41 Rubrique produits :

41 Les nouveautés des fabricants

42 Agenda et index

42 Index entreprises et organismes cités

Ce numéro comporte, joint à l'envoi, le cahier spécial « Salle de bains 2022 » et la carte de France des grossistes 2022/2023.

Filière Pro AD.Com • **Siège social :** 8, rue d'Athènes - 75009 Paris • **Édition :** 5, rue de Conflans - 94220 - Charenton-le-Pont • **Directeur de la publication :** Alain Maugens • **Rédacteur en chef :** Michel Laurent • **Journaliste :** Virginie Bettati • **Secrétariat de rédaction :** Charlotte Le Tarnec • **Site internet :** www.filierepro.fr • **Publicité** - Géraldine Dumortier - Tél. : +33 (0)1 43 68 03 43 - Fax : +33 (0)1 43 68 06 67 – e-mail : contact@filierepro.fr • **Réalisation :** Conception graphique / mise en pages - AD.Com - 94220 – Charenton-le-Pont - France - Dépôt légal : novembre 2022.

Impression : Imprimerie Chirat - 744, rue de Sainte-Colombe - 42540 Saint-Just-La-Pendue

© La reproduction et l'utilisation, même partielle, de tout article (communications techniques, documentations) extrait du magazine *FilièrePro* 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.

CHAPPEE

AVENA

CHAUDIÈRE MURALE

GAZ À CONDENSATION

DE 2,5 À 35 KW

A

A

GARANTIE 5 ANS · GAZ ADAPTIVE CONTROL GAC · PERFORMANCE MODULATION 10 À 100 % · TECNOTROL · COMPATIBLE EMO LIFE · RE 2020 · COMPTAGE D'ÉNERGIE

L'AVÈNEMENT D'UN SAVOIR-FAIRE POUR UNE EXPÉRIENCE PREMIUM

Hydrogène 20%

L'AUDACE DE L'INNOVATION

Avena est déjà compatible à l'hydrogène.

Elle peut fonctionner avec des mélanges gazeux à 20% d'hydrogène dans le gaz naturel.

REMPLISSAGE FACILE « EASY-FILL »

BUSE CENTRÉE

CONTRÔLE DE COMBUSTION AUTOMATIQUE

EMO LIFE

RÉGULATION INTUITIVE

CUIVRE

CORPS INOX

SILENCIEUSE

LAITON

MODULATION 10% À 100%

CHAPPEE.COM

Crédits photos : iStockPhotos - Chappée

BDR THERMEA GROUP

En France, le siège social de BDR Thermea France est situé en Alsace. Il s'appuie sur 5 marques fortes qui ont leur propre identité : **Chappée, De Dietrich, Œrtli, Brötje** et la société de service constructeur **Serv'élite**. Les usines françaises conçoivent et fabriquent des solutions innovantes pour le confort thermique, la production d'eau chaude sanitaire et les systèmes de connectivité associés. BDR Thermea Group détient d'autres usines en Europe et à l'International.

Édito

Le plancher chauffant rafraîchissant basse température : « LA » solution RE 2020

© Cochebat

Le plancher chauffant rafraîchissant est adapté aux structures en béton tout comme à celles en bois. Il offre la possibilité d'utiliser tous les mètres carrés utiles et, enfin, cet émetteur basse température permet de réaliser des économies d'énergie. Au-delà de ces atouts, couplé à une pompe à chaleur, c'est une solution idéale dans le cadre de la RE2020. Cela a été confirmé par l'étude récente confiée à Pouget Consultants, dont l'objectif était de mesurer les impacts environnementaux des solutions de chauffage et de rafraîchissement dans le logement collectif. Ont particulièrement été mis en lumière, via les indicateurs de la RE2020, l'association PAC/PCRBT en mode chauffage et le géocooling/PCRBT en mode rafraîchissement.

Destinée aux constructeurs, architectes, bureaux d'études et maîtres d'œuvre, cette étude a mis en évidence qu'un PCRBT permet d'optimiser les performances des pompes à chaleur en mode chauffage et que l'impact carbone du couple PAC/PCRBT est faible.

Elle met également en évidence qu'avec une structure béton, et en introduisant le rafraîchissement avec une pompe à chaleur, le PCRBT se révèle être l'émetteur froid le moins carboné du marché.

Enfin, l'étude révèle que l'association d'un plancher chauffant rafraîchissant basse température et d'une solution de géocooling est l'une des seules solutions qui permet d'atteindre un DH<350Dh dans toute la France (le DH mesurant les degrés heures d'inconfort l'été). Le binôme géocooling/PCRBT permet l'abaissement de température avec une consommation d'énergie minimale (circulateur), donc avec un impact carbone quasi nul.

Les surfaces rayonnantes s'inscrivent parfaitement dans les ambitions portées par le Grenelle de l'environnement et les prochains objectifs environnementaux… sans sacrifier au confort de chacun.

***Florent Kieffer**, président de Cochebat*

Cochebat est le syndicat national des fabricants de composants et de systèmes intégrés de chauffage, rafraîchissement et sanitaire. Il contribue au développement du plancher chauffant/rafraîchissant par eau basse température et de l'hydrocâblé du chauffage et des sanitaires. Il représente aujourd'hui 80 % des acteurs du marché en France, agit pour les normes et la qualité et assure le rayonnement de l'information sur les solutions proposées par ses adhérents. Il a rejoint depuis cette année Énergie & Avenirs.

En bref

MaPrimeRénov' revisitée ?

L'Assemblée nationale a adopté le vendredi 14 octobre dernier un amendement pour « corriger les ratés » du dispositif MaPrimeRénov'.
L'aide actuelle n'ayant pas permis d'atteindre son objectif (la Cour des comptes a en effet indiqué qu'en 2021 MaPrimeRénov' n'a changé le niveau de performance énergétique que de 2500 logements, alors que l'objectif était de rénover 80000 passoires thermiques), l'amendement souhaite davantage financer des rénovations globales que de petits travaux. Pour ce faire, il prévoit, en complément, la création d'un crédit d'impôt, sans fixer de seuil ni de taux.

Intoxications au monoxyde de carbone : la précarité énergétique est un facteur aggravant !

Dès les premières fraîcheurs, les foyers rallument leur chauffage principal et utilisent parfois leur chauffage d'appoint à combustion (feu à pétrole, cheminée...). Cette année, l'augmentation importante du prix des énergies risque de favoriser des comportements entraînant une exposition au monoxyde de carbone : utilisation d'appareils non entretenus ou vétustes, utilisation de poêle à pétrole comme chauffage principal, recours à un groupe électrogène en espace clos...
Chaque année, le monoxyde de carbone fait de nombreuses victimes et représente un risque pour chacun. Ainsi, au cours de la dernière saison de chauffe (2020-2021), 83 foyers d'intoxication ont été signalés au dispositif de surveillance et cinq personnes sont malheureusement décédées. Les appareils impliqués dans les intoxications étaient principalement des chaudières au gaz de ville, mais d'autres appareils sont aussi concernés comme des appareils de chauffage au charbon ou au bois.

Idéobain et Interclima 2022 : édition 100 % réussie

Avec 15 % de visiteurs en plus par rapport à 2019 – 25 % s'agissant des seuls Français – le Mondial du bâtiment, dont Idéobain et Interclima font partie, a réjoui les exposants. Optimisme et enthousiasme pour 2023 malgré la conjoncture ont été de mise.
En règle générale, la décarbonation du bâtiment a été placée au cœur des débats avec la transition énergétique, au point qu'Élisabeth Borne est venue pour présenter le plan de sobriété de l'État en présence d'Agnès Pannier-Runacher, ministre de la Transition énergétique !
On a pu constater sur Idéobain :
– une orientation des industriels vers les matériaux recyclés ;
– des receveurs de douche de plus en plus « décorés » ;
– de nouvelles finitions pour la robinetterie ;
– des points d'eau jouant l'extrême sophistication ou la totale simplicité ;
– des baignoires de plus en plus compactes ;
– des toilettes aux multifonctionnalités et très économes en eau. ■
(Source sdbpro.fr)

La chaudière biomasse en croissance au premier semestre de 2022

Le Syndicat français des chaudiéristes biomasse vient de présenter le bilan de la filière pour le premier semestre de l'année 2022. Celui-ci a vu une augmentation de 70 % des installations de chaudières à granulés de bois par rapport à 2021, avec 22648 installations contre 13293 l'année dernière. Les autres chaudières biomasse bénéficient également d'une très bonne dynamique, avec par exemple +69 % des ventes de chaudières à plaquettes, avec 314 ventes. Les chaudières à bûches bénéficient aussi de l'engouement pour le bois énergie (+29 % sur un an), mais dans une moindre proportion. Cette augmentation a donc été soutenue et encouragée par les aides des pouvoirs publics ainsi que par un marché de l'énergie marqué par une hausse très importante des prix.
On peut souligner que le chauffage au bois se développe maintenant un peu plus rapidement dans le collectif, tertiaire et industriel que dans le domestique, avec en moyenne un doublement des ventes sur les puissances de 70 à 300 kW.
La forte croissance connue sur ce premier semestre de 2022 devrait se stabiliser au second semestre, en raison de plusieurs facteurs. En effet, certains constructeurs connaissent des délais de livraison relativement longs de mise à disposition des appareils, la production étant mise sous pression par la demande soutenue. Les capacités d'installation de ce matériel rencontrent également des ralentissements, un sommet ayant été atteint sur les derniers mois malgré une forte progression sur les deux dernières années.
Même si les tensions récentes sur la filière du granulé de bois poussent certains projets à être reportés, l'excellente dynamique que connaît la filière devrait donc se poursuivre, avec un renforcement des capacités d'installation et de production pour accompagner la croissance et les consommateurs. ■

MaPrimeRénov' dérape !

Argent non versé, adresse impossible à modifier, difficulté pour modifier des éléments d'un dossier déjà déposé, impuissance ressentie au téléphone avec les conseillers, délais de versement de la prime interminables… **Claire Hédon**, Défenseure des droits, pointe de « *graves dysfonctionnements techniques récurrents* » du dispositif public d'aide à la rénovation énergétique. Elle indique avoir reçu près de 500 réclamations en deux ans.

Mise en place en 2020 et pilotée par l'Agence nationale de l'habitat (Anah), MaPrimeRénov' vise pourtant à aider les Français modestes à rénover leur logement pour réduire leur consommation d'énergie et leurs émissions de gaz à effet de serre. Mise en cause, l'Anah « prend acte » des recommandations tout en assurant qu'une « immense majorité des dossiers se déroule sans encombre », et assure que le délai moyen d'instruction des dossiers complets est « de 15 jours ouvrés ».

Selon l'agence, le dispositif a rencontré « un fort succès » avec plus de 1,25 million de bénéficiaires. Un succès que le Gouvernement compte faire durer, avec une enveloppe de 2,5 milliards d'euros prévue dans son projet de budget 2023.

« *Le problème majeur*, souligne Claire Hédon, *vient du portail informatique où les usagers doivent impérativement créer un compte pour faire leurs démarches. L'obligation de passer par internet crée une "rupture d'égalité devant le service public".* »

Même pour des usagers à l'aise avec l'informatique, le site présente des dysfonctionnements récurrents, avec parfois des conséquences dans le versement de l'aide, qui peuvent plonger dans la précarité les demandeurs.

Face aux délais de traitement extrêmement longs, certains ménages qui ne parvenaient pas à se créer un compte et n'ont pu constituer leur dossier avant d'engager leurs travaux ont également vu leur demande refusée au motif qu'elle avait été faite trop tard.

« *Refuser la prime à ces demandeurs revient à ce que l'Anah les sanctionne pour ses propres carences* », estime la Défenseure des droits qui demande la mise en place d'un canal ne passant pas par le portail en ligne. Elle lui réclame des comptes dans un délai de trois mois.

Le ministre délégué au Logement, **Olivier Klein**, a jugé « très marginal » le nombre de dossiers en souffrance. « *MaPrimRénov' représente un grand progrès pour les citoyens* », a ajouté le ministre en soulignant qu'auparavant, il pouvait s'écouler « plus d'une année » entre la réalisation des travaux et le versement du crédit d'impôt pour la transition énergétique (Cite), nom du précédent dispositif d'aide. « *En 2021, les 2,1 milliards d'euros de budget de MaPrimRénov' ont bénéficié à 80 % à des ménages modestes et très modestes* », détaille Olivier Klein. ■

(Source AFP - Les Échos)

Nouveau guide interactif Perf-Actee

Alors que la hausse des prix de l'énergie constitue un défi majeur pour les collectivités et pour atteindre les objectifs de -10 % fixés par le plan de sobriété du Gouvernement, le programme Actee porté par la FNCCR et les acteurs de la filière du pilotage des bâtiments (Gimelec, FFIE, Ignes, SBA, Serce) ont développé l'outil PERF-Actee. Disponible en ligne, ce guide pédagogique et intuitif permet aux territoires d'identifier les solutions d'économies d'énergie. Accessible gratuitement depuis le site internet du programme national Actee, il recense plusieurs dizaines de fiches pratiques pour identifier les besoins, trouver des financements, cadrer les projets, lancer des travaux et conduire l'exploitation avec des résultats dans la durée. ■

En bref

Logements interdits à la location

Selon une étude de l'Institut Paris Région et de l'Insee, près de 265 000 logements à Paris pourraient ne plus être loués, sans travaux de rénovation, d'ici à 2034. Selon cet organisme, 22 % des logements franciliens pourraient être interdits de location dès 2025. Le chiffre monte à 30 % en 2038 et à 48 % en 2034, à mesure que la législation sur la rénovation énergétique se durcit. 2,3 millions de résidences principales avaient, en 2018, un diagnostic de performance énergétique classé E, F ou G, soit 45 % du parc francilien de résidences principales, précise l'institut sur son site.

Or, les règles sur les DPE ont, depuis, changé, ce qui devrait encore plus grossir ce chiffre. Il y a donc urgence à rénover, en particulier dans le contexte francilien d'un marché immobilier plus que tendu. Depuis l'adoption de la loi Climat et résilience, les logements de la classe énergétique G particulièrement énergivores ne pourront plus être loués dès le 1er janvier 2023. La même règle s'appliquera aux logements classés G en 2025, F en 2028 et E en 2034, comme le prévoit la loi Climat et résilience, à moins de travaux de rénovation.

Source : Capital

Chauffage au fioul : un chèque énergie « en plus »

Afin de soutenir les Français se chauffant au fioul, face à la hausse des prix, un chèque de 100 à 200 euros sera versé dès novembre à environ 1,6 million de foyers.

Par exemple :

- *200 euros pour une personne seule au Smic avec au moins un enfant ;*
- *100 euros pour une personne seule au Smic sans enfant ;*
- *100 euros pour une femme seule avec deux enfants gagnant environ 3 000 euros nets/mois.*

Il viendra en complément du chèque énergie habituel.

En bref

Conjoncture : le BTP également touché

Jusque-là plutôt épargné, le secteur du BTP est désormais touché par une forte progression des défaillances d'entreprises. Avec une hausse de 69 % au troisième trimestre de 2022, le taux de défaillance des entreprises a atteint, selon le cabinet Altares, un niveau record. Entre le 1er juillet et le 30 septembre dernier, 8 950 procédures judiciaires collectives ont été ouvertes, soit 68,5 % de plus comparé à l'été à 2021.
Le secteur de la construction, plutôt épargné jusque-là, voit, lui aussi, ses chiffres exploser. « Des signaux préoccupants émergent dans le bâtiment (second œuvre, fabrication et négoce de matériaux) *», indique d'ailleurs Atares.*
Dans le détail, pour le secteur de la construction, l'augmentation des défaillances est moins rapide que la moyenne nationale (2 072 ; +55 %), grâce au gros œuvre (566 ; +27 %). À l'inverse, le second œuvre dérape fortement (1 060 ; +81 %). Les travaux publics limitent la dégradation (113 ; +49 %), mais on dépasse les seuils relevés au troisième trimestre de 2019.
L'immobilier enregistre des tendances plus sévères et des valeurs supérieures à celles de l'été 2019 dans la promotion (53 ; +83 %) et les agences immobilières (87 ; +71 %).
Ce sont les PME de 20 à 49 salariés qui font face à une accélération encore plus marquée.

L'individualisation des frais accuse du retard

Aujourd'hui, 4,8 millions de logements dans l'habitat collectif, et la copropriété en particulier, devraient être équipés de l'IFC, car elle est obligatoire depuis 2020. En réalité, seuls 34 % des logements ont été équipés, soit 1,6 million.

Le DPE toujours en question

Le nouveau testing UFC-Que Choisir dénonce le manque de fiabilité du DPE… un logement changeant de classe énergétique selon le diagnostiqueur.
Cinq ans après sa dernière enquête sur le sujet, et un an après qu'il a été réformé, l'UFC-Que Choisir publie les résultats d'une nouvelle enquête accablante réalisée sur 34 diagnostics pour 7 maisons situées dans différentes régions de France. Alors que la pertinence du DPE est plus que jamais indispensable compte tenu des conséquences d'une qualification du logement en tant que passoire thermique, l'UFC-Que Choisir demande au Gouvernement de revoir de fond en comble le processus de certification des professionnels du diagnostic, et que l'opposabilité du DPE soit étendue aux recommandations en matière de travaux à mener. ■

Baromètre Qualitel 2021 logement : peut-on joindre le durable à l'agréable ?

L'association Qualitel publie la cinquième édition de son baromètre annuel consacré aux aspirations des Français en matière de logement durable, en partenariat avec Ipsos et l'Anah. Cette étude est une nouvelle fois de grande ampleur avec 4 545 personnes interrogées. On y apprend entre autres que :

- 75 % des Français ont à cœur d'avoir un logement plus respectueux de l'environnement et seuls 30 % estiment qu'ils vivent actuellement dans un tel logement. L'opinion a saisi l'importance de limiter sa consommation d'énergie, et plus largement, « d'habiter durable ». Le gain, pour la planète, mais aussi pour le confort au quotidien, est globalement perçu et compris. Pourtant, certains critères qui contribuent très concrètement à rendre le logement plus durable restent encore secondaires pour les Français ;
- dans le top 6 des « éco-gestes » à adopter, deux concernent l'habitat, réduire la consommation d'énergie (67 %) et limiter la consommation d'eau (42 %) chez soi ;
- la sensibilité à « l'habiter durable » est croissante, mais ne constituant pas encore un critère d'achat ou de location décisif, toutes générations confondues. Le respect de l'environnement n'a été un critère de choix que pour 4 % des sondés, loin derrière le classique triptyque localisation (64 %), prix (54 %), surface (42 %) ;
- aux yeux des Français, le logement durable est d'abord et avant tout assimilé aux économies d'énergie, signe que les politiques publiques en la matière ont porté leurs fruits ;
- on observe un certain décalage entre l'impact environnemental réel d'un équipement et son importance aux yeux des Français. Par exemple, le bac de tri sélectif arrive en tête des équipements jugés indispensables au logement durable (pour 41 % des Français) loin devant la pompe à chaleur (14 %) ou la présence d'un panneau solaire/éolienne (17 %), contribuant pourtant tout autant à la préservation de l'environnement. ■

En bref

Ma Prime Adapt' verra le jour en 2024

L'objectif de cette toute nouvelle prime est de permettre aux seniors d'entamer plus facilement des travaux d'adaptation dans leur logement. Elle concernera les personnes de plus de 70 ans, aux revenus modestes. Et le dispositif ne sera pas réservé qu'aux seniors victimes d'une perte d'autonomie. Comme Ma Prime Rénov', Ma Prime Adapt' regroupera l'ensemble des dispositifs existants. Et c'est l'Agence nationale de l'habitat qui pilotera le dispositif.
Concrètement, il s'agira d'une aide unique qui remplacera plusieurs aides existantes et permettra de réaliser des travaux nécessaires au maintien des personnes âgées dans leur domicile. Les montants et les critères à respecter pour en bénéficier ne sont pas encore connus. Le travail de concertation doit se poursuivre en 2023 avec les collectivités territoriales, les acteurs du logement et de l'autonomie.

RÉPUBLIQUE FRANÇAISE
Liberté
Égalité
Fraternité

ADEME
AGENCE DE LA TRANSITION ÉCOLOGIQUE

SORTONS DES CLICHÉS

ET CONSTRUISONS LE MONDE DE DEMAIN EN NOUS FORMANT
À **LA RÉNOVATION ÉNERGÉTIQUE DES BÂTIMENTS**

Avec 800 000 rénovations par an actuellement, les artisans formés à la rénovation énergétique gagnent en clientèle et relancent leur activité.

TROUVEZ VOTRE FORMATION SUR FRANCE-RENOV.GOUV.FR/RECRUTEMENT

France Rénov'

Mondial du bâtiment : 15 % de visiteurs en plus

De retour à Paris, Porte de Versailles, l'édition 2022 du Mondial du bâtiment avec les trois salons qui le compose – Batimat, Interclima et Idéobain – a affiché une augmentation du nombre de ses visiteurs, marquée par une hausse des visiteurs français (+25 %), alors que la présence de visiteurs internationaux était en légère baisse (-15 %). Conjoncture oblige. Le salon s'est caractérisé par une forte convivialité et un thème marqué autour de la décarbonation.

© SDP

1 720 exposants

Tous les métiers du bâtiment et de la construction étaient représentés : prescripteurs (20 %), installateurs (36 %), distributeurs (17 %), fabricants (14 %) et organismes (13 %).
Le salon a enregistré le retour de plus de 140 leaders et 45 % de nouveaux exposants.

Les jeunes à l'honneur

Le recrutement des jeunes et la formation ont été deux sujets que le Mondial du bâtiment entendait mettre en exergue. Une délégation de près de 400 apprenants des CFA d'Île-de-France et près de 600 jeunes en formation du lycée Raspail se sont rendus sur le salon à la découverte des innovations.

Le nouvel espace Job Connect d'Interclima a permis de faire connaître les métiers du génie climatique au cours de rencontres quotidiennes. Du côté d'Idéobain, ce sont des séances de job dating entre formateurs, installateurs et concepteurs-vendeurs qui se sont tenues.

Et pour la prochaine édition ?

Les organisateurs travaillent sur l'évolution du prochain Mondial du bâtiment en tenant compte des tendances qui émergeront rapidement et toucheront en profondeur la filière. Le rendez-vous est donc déjà pris, du 30 septembre au 3 octobre 2024, à Paris Expo, Porte de Versailles.

Une nouvelle rencontre dès 2023 avec les RenoDays

Le thème de la rénovation énergétique ayant été un des principaux sujets abordés pendant le Mondial du bâtiment, l'organisateur a annoncé le lancement de RenoDays, un nouveau rendez-vous dédié au sujet et organisé en 2023, les 3 et 4 octobre 2023, toujours à Paris.
Avec l'ambition de rassembler toute la chaîne de valeur de la rénovation énergétique des logements, RenoDays sera le premier salon professionnel entièrement dédié à la rénovation énergétique.
Ce nouvel événement proposera une expérience pour diversifier les opportunités de rencontre entre professionnels, favoriser le développement du marché et guider les acteurs de la filière.
RenoDays sera un format innovant, construit sur une grande diversité de sessions pour :
– échanger des conseils, des expertises et des bonnes pratiques ;
– s'informer sur les évolutions de la réglementation ;
– apprendre et se former, présenter ou découvrir les solutions les plus innovantes, et communiquer. ■

Virginie Bettati

Retrouvez un focus sur les awards Interclima et Idéobain et les nouveautés vues sur le salon en pages 32 à 34

En bref

Jackon Insulation devient Jackon by Bewi

Jackon holding, et donc également Jackon Insulation GmbH, font désormais partie du groupe norvégien Bewi. La transaction, annoncée pour la première fois en octobre 2021, est officiellement achevée. Les deux entreprises unissent leurs forces avec pour ambition de développer des solutions d'isolation innovantes pour la construction écologique de demain.
Pour les clients et les partenaires commerciaux, les opérations se poursuivent sans aucun changement. La société Jackon Insulation GmbH continuera à gérer les affaires sous son propre nom avec les interlocuteurs habituels.
La société va poursuivre la production et la commercialisation de l'ensemble de ses lignes de produits éprouvées telles que ses systèmes de panneaux d'aménagement Jackoboard et Qboard, entre autres.

“De toute façon, le gaz est interdit”

FAKE NEWS

Quel avenir pour le gaz dans le bâtiment ?

Le chauffage au gaz est-il interdit ?

Non. Que ce soit en rénovation ou dans l’habitat neuf, le gaz fait partie des choix possibles, dans le respect de la réglementation en vigueur.

- Sur le marché de la rénovation, l’installation d’équipements performants fonctionnant au gaz est **éligible à de nombreuses aides financières** (MaPrimeRénov’, CEE, TVA réduite, éco-PTZ) et bénéficie bien souvent du **meilleur rapport coût/efficacité.** Elle constitue une alternative particulièrement intéressante pour les particuliers qui n’ont plus le droit, depuis le 1er juillet 2022, d’installer certaines nouvelles chaudières au fioul.

- Sur le marché de la maison individuelle neuve, l’entrée en vigueur de la nouvelle réglementation environnementale (RE 2020) rend impossible l’installation d’une chaudière seule fonctionnant au gaz. Mais la nouveauté avec cette réglementation, c’est la **montée en puissance de la pompe à chaleur hybride** qui apparaît comme la solution gaz de référence. Cet équipement a de nombreux atouts à faire valoir, tant sur ce marché que sur celui de la rénovation.

Qu’est-ce que le gaz vert ?

Le gaz vert est un gaz local et renouvelable. Il connaît un essor remarquable ces dernières années avec plus de **450 sites de production** injectant d’ores et déjà du gaz vert dans les réseaux, et plus de 1000 projets en cours. En 2030, le gaz vert pourrait **représenter 20% de la consommation de gaz en France*.** Par ailleurs, le gaz vert ne nécessite aucun réglage sur les chaudières, puisqu’il est parfaitement compatible avec les équipements au gaz existants.
Eh oui, le gaz vert, c’est l’avenir !

legazvertlavenir.fr
#LeGazVertLavenir

GRDF

L’énergie est notre avenir, économisons-la !

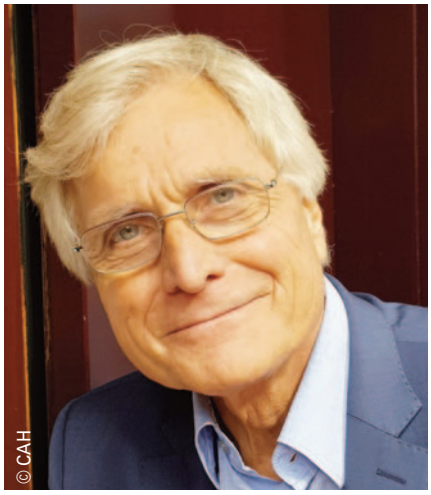
Quel que soit votre fournisseur.

*PERSPECTIVES GAZ - ÉDITION 2022 // Perspectives Gaz 2030 – 2050 : les gaz verts, vecteur incontournable du système énergétique français | act4gaz.grdf

GRDF - 6, rue Condorcet – 75009 Paris – SA au capital de 1 800 745 000 € – RCS PARIS 444 786 511 – ROSA PARIS

Intensifier la rénovation énergétique : quid des synergies publiques/privées ?

En concertation avec l'Ademe et l'Anah, le Club de l'amélioration de l'habitat (CAH) lançait en juin dernier une enquête ciblant les professionnels de la rénovation énergétique pour évaluer leur niveau de connaissance des politiques publiques, notamment portées en région par les Espaces conseil France rénov (ECFR). Un questionnaire a ensuite été adressé aux réseaux des ECFR, destiné à mesurer « en effet miroir » les relations établies avec les acteurs privés, les priorités accordées à la mobilisation de ces professionnels, les actions mises en œuvre, ainsi que le niveau de satisfaction en fonction des attentes vis-à-vis des actions conduites. Jean-Pascal Chirat, délégué général du CAH, présente ici en avant-première une synthèse des réponses.



Jean-Pascal Chirat,
délégué général du CAH.

Filière Pro - À qui s'adressait cette enquête et dans quel but ?

Jean-Pascal Chirat – En relation avec l'Ademe et l'Anah, nous avons adressé un questionnaire aux 350 ECFR et obtenu près de 200 réponses, très révélatrices des modes collaboratifs entre acteurs publics et privés de la rénovation énergétique en résidentiel. Les résultats complets seront présentés lors du colloque du CAH le 29 novembre 2022.

En attendant, voici quelques réponses.

- **Dans le cadre de vos missions en faveur de la rénovation énergétique, quel niveau de priorité accorderiez-vous à la question de la mobilisation des professionnels de la filière rénovation et, plus particulièrement, quel niveau de priorité donneriez-vous à certains(es) professionnel(le)s ?**

La majorité des ECFR estime prioritaires les actions de mobilisation des pros. 43% veulent les renforcer, 40% les maintenir. Trois métiers à mobiliser plus fortement : maîtres d'œuvre (architectes et BET), énergéticiens et acteurs CEE et, dans une moindre mesure, les distributeurs de matériaux.

- **Avez-vous d'ores et déjà mis en place des actions spécifiques et concrètes en direction de certains de ces acteurs et pouvez-vous préciser quels type d'actions ?**

Les actions d'information/sensibilisation sont largement plébiscitées, en phase avec les attentes des entreprises. La structuration de l'offre et l'information technique sont perçues comme bien adaptées aux besoins, mais pour autant correspondent assez peu aux attentes des entreprises.
Enfin, l'accompagnement commercial et la mise en relation prioritaires sont évoqués par moins de la moitié des ECFR. Il faut pourtant observer des attentes significatives de la part des professionnels en ce domaine.

- **Selon vous, quelles sont les actions les plus à même de répondre aux attentes et besoins des professionnels du bâtiment ?**

La mobilisation des acteurs de la maîtrise d'œuvre et de l'audit : développée par plus de la moitié des ECFR (48%), sans doute en cours de développement sous l'effet du programme Sare.
Les actions susceptibles de bien fonctionner selon les ECFR : formation/sensibilisation sur la rénovation énergétique, visite de chantiers, mise en réseau, formalisme des devis pour la mobilisation des aides, animations techniques, accompagnement pour affiliation Mon accompagnateur rénov'.

- **Avez-vous globalement l'impression que les professionnels sollicités sont réceptifs à vos démarches ?**

Deux tiers des ECFR estiment que les pros sont réceptifs à leurs actions, mais pour 71%, mobiliser les pros reste difficile.

- **Parmi les actions suivantes, lesquelles sont selon vous les plus importantes pour la mobilisation des acteurs privés par les Espaces France rénov ?**

Pour progresser, formation courte et ateliers de rencontres avec les acteurs apparaissent comme les actions les plus pertinentes.

- **Si vous le souhaitez, vous pouvez nous faire part de vos réflexions et avis plus personnels.**
  D'une façon générale, les ECFR estiment que les contextes sont assez défavorables à la mobilisation des professionnels.

« Il faut absolument revaloriser les métiers du bâtiment, développer quantitativement l'offre et il faut agir. Vite ! »
« Les professionnels sont absorbés par les démarches administratives, difficiles pour eux de prendre du temps. Est-ce que, en se regroupant, ils pourraient mieux gérer cette charge ? Comment les aider à mieux s'organiser ? »
« Si on veut sortir du petit cercle des pionniers, il faut développer le donnant/donnant, ce qui n'est pas toujours compatible avec la posture de neutralité des ECFR. »

Un besoin de passer d'actions dispersées à une véritable stratégie partagée

« On a besoin d'une enquête de terrain pour bien qualifier l'offre et les acteurs en place. »
« Il faudrait définir une stratégie de mobilisation des professionnels en collaboration avec tous les acteurs concernés à l'échelle des départements, avec l'appui des régions et du national. »
« On a associé les professionnels à la gouvernance de nos actions. »
« Besoin de rendre plus lisible pour les professionnels les différentes compétences disponibles à l'échelle infrarégionale : CDR bâtiment durable, PTRE, CMA, organisations professionnelles… » ■

Michel Laurent

1 - Les résultats de cette enquête ont été présentés dans Filière Pro *n° 81.*

Quand l'apprentissage (du gaz) passe au vert au CFA de Pont-à-Mousson

Voici un bel exemple de mobilisation de la filière gaz, attentive aux jeunes, ces futurs professionnels, qui arriveront demain sur le marché du travail. Implanté à mi-chemin de Nancy et Metz, le CFA du bâtiment de Pont-à-Mousson dispose aujourd'hui d'un nouveau plateau technique gaz à la pointe des innovations et des enjeux énergétiques. Au service des élèves et du personnel enseignant du CFA, les équipements installés constituent également un outil « vivant » en fonctionnement, à disposition des professionnels. Un projet pilote qui fait aujourd'hui des émules !

Inauguré au début de juillet sous l'appellation « l'apprentissage passe au vert » et entré en phase d'exploitation en cette rentrée 2022, le nouveau plateau technique gaz du CFA de Pont-à-Mousson est l'aboutissement d'un projet lancé au début de 2019. **Luc Perrard**, directeur du CFA : « *À cette époque, Qualigaz en relation avec la Capeb 54 (Meurthe-et-Moselle) prévoyait de consacrer une enveloppe budgétaire à la formation de nos élèves dans le domaine de la réglementation gaz. À partir de cette volonté, nous avons poussé plus loin la démarche en demandant une dotation destinée à investir dans des équipements pour mettre à niveau le plateau technique à disposition des 260 élèves concernés, du CAP au BTS. C'est alors que GRDF a rejoint notre projet en apportant une dimension supplémentaire.* »

Tour de table dynamique

Le projet a alors pris un nouveau tournant axé notamment sur la diversité des équipements gaz. Le tout dans un contexte d'équipements connectés et ouvertement compatibles avec les gaz verts, dont le biométhane, de facto utilisable par toutes les chaudières du marché.

« *En plus de Qualigaz, avec le soutien de GRDF, des fabricants partenaires de cette opération et des entreprises de la Capeb pour l'étape de mise en œuvre, le projet a vraiment bien évolué* », ajoute, satisfait, Luc Perrard.

Côté GRDF, Stéphane Magistrali, chef des ventes marché grand public Champagne Lorraine Nord et ses collaborateurs, dont Julien Weinsberg, responsable de secteur en Lorraine, entre autres, ont largement accompagné le dossier dans le sens d'un plateau technique en phase avec les besoins actuels et les tendances fortes du marché.

Un plateau technique à la pointe

Les échanges entre partenaires du projet ont permis d'aboutir à la réalisation d'un plateau technique doté des différents équipements aujourd'hui disponibles sur le marché : un poêle à gaz, trois chaudières à condensation THPE, et même une PAC hybride gaz et une pile à combustible. Le CFA a d'ailleurs pour ambition d'amener vers la PAC hybride les futurs chauffagistes, mais aussi les élèves engagés dans une formation de frigoriste : « *Pour ces derniers, des modules de formation sont en cours de développement,* assure Luc Perrard.

GRDF a souhaité en particulier que les équipements soient connectés et que soit clairement montré et précisé leur fonctionnement avec les gaz verts. Le message est aussi de rappeler que l'énergie gaz est encore au goût du jour. L'usage du gaz est loin d'être terminé ! En témoigne le développement des gaz verts et la notion de mix énergétique portée notamment par la PAC hybride. GRDF nous aide à mettre en avant les atouts de chaque solution, notamment en lien avec les aides de l'État attribuées aux particuliers. »

Au service des élèves et des pros

Le CFA dispose d'équipements à la hauteur des enjeux actuels, qui devraient accroître l'intérêt des jeunes pour les métiers du bâtiment et les valoriser dans leur démarche d'apprentissage. Cet espace est par ailleurs ouvert aux industriels et aux installateurs afin qu'ils puissent montrer à leurs clients les installations en fonctionnement, organiser des stages de formation continue, des interventions…

© CFA Pont-à-Mousson

Vu partielle du nouveau plateau technique regroupant les équipements gaz en fonctionnement.

De la connectivité… à la maison connectée

« *En complément à la formation en installations thermiques, nous venons d'ouvrir une filière de formation pour devenir technicien de service à la maison connectée. Il s'agit d'une spécialisation en un an après un bac pro ou un brevet professionnel. Cela confirme le choix pertinent d'avoir des équipements gaz connectés ! Nous travaillons avec l'idée d'une synergie globale impliquant trois métiers : chauffagiste, frigoriste et électricien.* » ■

Michel Laurent

© CFA Pont-à-Mousson

Chaque équipement est valorisé et mis en perspective dans un contexte réel.

Garder le lien avec la profession

Son nouveau plateau technique gaz à peine inauguré, le CFA accueillait le 8 juillet 2022 près de 80 participants (dont 35 installateurs) à la Journée des professionnels du gaz organisée notamment par Habita+. Ce fut une belle occasion pour les entreprises de participer aux ateliers, de rencontrer les partenaires et aussi de recruter des apprentis lors d'un job dating.

Par petits groupes, les participants ont pu découvrir et apprécier la nouvelle cellule technique gaz avant de rejoindre le premier atelier sur l'avenir du gaz.

Logo Gaz vert apposé sur les équipements gaz.

Une mention pour le gaz vert !

À l'occasion du salon Interclima (3-6 octobre 2022), Coénove lançait officiellement sa mention Gaz vert. Retour sur la place du gaz renouvelable en France, sur les perspectives et sur la nouvelle mention, avec Bernard Aulagne, président de Coénove, Cyril Radici, directeur général du Synasav, et François Frisquet, PDG de Frisquet.

© Coénove

Bernard Aulagne,
président de Coénove.

© Synasav

Cyril Radici,
directeur général du Synasav.

© Frisquet

François Frisquet,
PDG de Frisquet.

En France, avec 135 TWh de capacité de stockage, le gaz couvre la pointe énergétique que l'on rencontre chaque hiver. Cette énergie tient une place essentielle dans notre mix énergétique.

Quelle est votre vision du gaz à 2050 ?

Bernard Aulagne – Pour Coénove, les gaz renouvelables seront un vecteur indispensable à la réussite de la transition énergétique dans le bâtiment. Pour ces applications, la contribution du gaz à la neutralité carbone sera effective en 2050 si l'on mène de front trois chantiers.

Il s'agit tout d'abord de diminuer la consommation de gaz dans les bâtiments de 60% comparativement à celle de 2019. Cela reviendra à une consommation de 100 TWh en un an. Ensuite, il faut développer la production des gaz renouvelables pour couvrir à terme 100% de la consommation de gaz dans les bâtiments résidentiels et tertiaires. Enfin, accélérer le déploiement de la PAC hybride gaz permettra de réduire la pointe électrique hivernale.

De quoi parle-t-on lorsque l'on évoque les gaz verts ?

Bernard Aulagne – Pour l'heure, seule la méthanisation contribue à la production de gaz vert. Elle devrait couvrir 135 TWh à l'horizon de 2050, mais les sources sont multiples et feront l'objet de forts développements dans les prochaines décennies. Ainsi, à l'horizon de 2050, nous estimons que l'hydrogène pourra contribuer à hauteur de 100 TWh et la pyrogazéification, à hauteur de 90 TWh. En parallèle, la technologie power to méthane contribuera à produire 50 TWh d'énergie, tandis que la gazéification hydrothermale pourrait apporter 45 TWh. L'ensemble de ces estimations totalise un gisement de 420 TWh, supérieur aux besoins pour les différents secteurs.

Où en est la filière biométhane ?

Bernard Aulagne – En plein essor, cette filière totalise 465 sites de production, qui injectent près de 8 GWh dans les réseaux, soit l'équivalent de la consommation de 1,8 million de logements neufs. C'est en France la seule filière d'énergie renouvelable qui dépasse l'objectif fixé par la programmation pluriannuelle de l'énergie ! En outre, à ce jour, 1 149 projets de méthanisation sont inscrits dans la file d'attente…

Quelle vision du biométhane ont aujourd'hui les consommateurs ?

Bernard Aulagne – Selon une étude GRDF de juin 2022, les gaz verts bénéficient d'une image positive. Cependant, le point préoccupant demeure le niveau de connaissance à ce sujet. Seuls 24% des Français savent exactement ce dont il s'agit (source BVA/mai-juin 2022) et 23% ignorent qu'il s'agit d'une énergie renouvelable. Mais 50% ont déjà compris qu'elle est compatible avec leurs équipements actuels.

Comment la filière peut-elle accélérer cette prise de conscience ?

Bernard Aulagne – La réponse passe par le lancement de la mention Gaz vert, déclinée à usage des différents acteurs de la filière d'une part, et sur les équipements d'autre part.

Propriétaire de la mention, Coénove est garant de son portage, en lien avec des partenaires mandataires. Ces derniers vont porter la mention vers d'autres acteurs : constructeurs, promoteurs…

Comment cela se met-il en place au niveau des équipements ?

François Frisquet – Cette démarche, à laquelle nous adhérons pleinement, permet aux utilisateurs de s'assurer de la pérennité de leurs investissements. À ce titre, les produits neufs des fabricants porteurs de la mention Gaz vert, mais aussi ceux du parc installé, peuvent consommer une énergie composée à 100% de biométhane. Ces constructeurs s'engagent à placer la mention de façon visible sur les équipements qu'ils commercialisent.

Et du côté des entreprises de maintenance ?

Cyril Radici – Nos techniciens sont déjà familiers avec ce principe et apposent l'étiquette qui indique leurs coordonnées. Cette nouvelle mention est très attendue, d'autant plus que les particuliers ont besoin d'être rassurés concernant leurs équipements gaz. C'est aussi une occasion d'engager la discussion et d'apporter une information claire.

Dotée d'un flashcode, cette étiquette Mention Gaz vert permet à chacun de s'informer sur les sites de production proches de chez soi et sur les fondamentaux de la méthanisation. À cela s'ajoute un flyer dédié que nos techniciens remettent en main propre à leurs clients. ■

Propos recueillis par Michel Laurent

DAIKIN
emura

BONJOUR,
JE SUIS DAIKIN EMURA__

Daikin Airconditioning France SAS - SIREN n° 967 501 065 - RCS B Nanterre

UN DESIGN QUI PARLE DE LUI-MÊME

Spécialiste de la climatisation et de la régulation de l'air depuis plus d'un siècle, Daikin combine le meilleur du design et de la technologie pour vous aider à optimiser le climat intérieur des habitations.

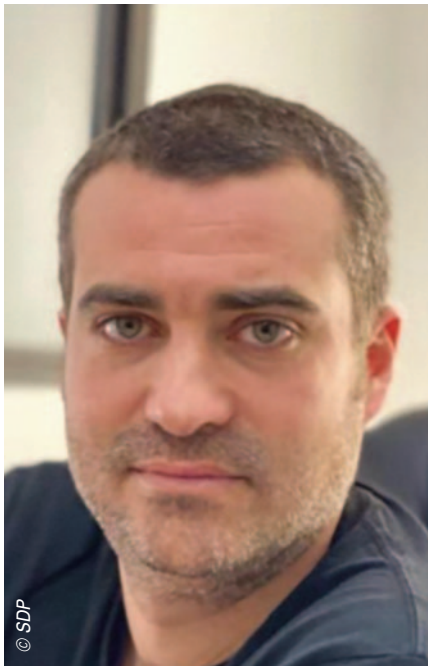
Daikin Emura est le fruit du travail de nos équipes de recherche et développement pour proposer de meilleures solutions de climatisation. Le premier modèle est sorti en 2010, suivi d'un second en 2014, l'unité murale redéfinissant alors les codes des unités intérieures.

La troisième génération de Daikin Emura se singularise par la douceur de ses lignes, ses jeux d'ombres, l'apport de nouvelles fonctions intelligentes et une plus grande facilité d'utilisation. Elle correspond idéalement à l'esthétique architecturale, aux normes techniques et aux besoins de vos clients.

www.daikin.fr

Plombier.com… tout est dans la com !

Yoni Lellouche, fondateur de l'entreprise plombier.com est très certainement le plombier le plus communicant de notre secteur d'activité. Une stratégie qui lui sourit. Explication avec cet homme hors du commun.


© SDP

Yoni Lellouche,
fondateur de l'entreprise plombier.com.

« Allier un bon service, un bon suivi à des tarifs compétitifs est notre image de marque. »

Filière Pro – Comment êtes-vous entré dans cette profession ?

Yoni Lellouche – C'est une histoire de famille. Mon père avait déjà cette activité. J'ai d'abord été salarié dans une entreprise avant de me mettre à mon compte en 2015, à Montreuil (Seine-Saint-Denis), en région parisienne. C'était une période où l'on parlait beaucoup d'abus commis dans ce secteur d'activité, notamment une tarification souvent excessive lorsqu'il s'agissait d'intervention d'urgence à domicile. Mon ambition était de proposer des services de plomberie en urgence, à un tarif clair et attractif. Un vrai pari pour l'époque, mais qui a réussi, puisque nous avons pu nouer de véritables partenariats, avec par exemple Leroy Merlin, Century 21, Gan, Groupama, Mondial assistance, etc. Ce dernier étant d'ailleurs un partenaire historique.

Aujourd'hui, notre clientèle est idéalement répartie : 50% de grandes enseignes et 50% de particuliers. L'activité se partage entre dépannage, entretien (nous avons un parc de 2500 chaudières sous contrat) et installations en neuf comme en rénovation.

Quelle est votre force ?

Yoni Lellouche – Notre taux de satisfaction sur Google et Trustpilot, qui est très élevé. Notre clientèle apprécie nos services en urgence et, la plupart du temps, refait appelle à nous en sanitaire comme en chauffage.

La marche à suivre est la suivante : le client appelle notre service en exposant son problème, sachant qu'il est aussi possible de demander tout simplement à être rappelé en laissant son nom et son numéro de téléphone directement sur notre site internet plombier.com. Un rendez-vous est accordé dans les trois heures maximum en cas d'urgence et 24 heures pour tout devis. (jours, nuits et fériés compris). Le tarif est connu à l'avance dès lors que l'intervention ne nécessite ni travaux lourds ni remplacement de pièces (dans ce cas un devis est établi).

Nous disposons de plus de 1250 références en stock et chaque camion d'intervention comporte déjà un stock important pour faire face à presque toutes les situations.

À ce jour, soit moins de sept ans après le début de notre activité, nous comptabilisons 78000 interventions, ce qui fait de plombier.com un leader du dépannage en urgence et de la rénovation en plomberie, chauffage et sanitaire. Je suis très fier de mes équipes, qui comptent 20 personnes, autant de celles des techniciens de terrain que du staff de la plateforme téléphonique et technique gérée en interne, au siège.

Il faut aussi signaler la digitalisation effectuée dès le début de l'activité. C'est désormais un impératif pour gagner du temps, et en efficacité. Nos techniciens par exemple ont un suivi en temps réel de notre stock (qui représente en volume un tiers de notre site de 300 mètres carrés à Montreuil), via leur smartphone ou une tablette.

La communication est indispensable ?

Yoni Lellouche – Effectivement. Tous les canaux sont utilisés, puisque nous sommes passés plusieurs fois au journal télévisé, à la radio, en presse pro et grand public, à la demande de ces médias. Notre politique de transparence est particulièrement appréciée et justifie cette attention. De notre côté, nous communiquons spontanément par voie de presse ou radiophonique pour ne jamais perdre le contact avec la clientèle. Ces échanges créent un flux constant bénéfique à notre métier. Ils créent la confiance, essentielle pour cette activité de dépannage en urgence. Pour les installations, nous constatons quand même un apport de clientèle à hauteur de 20 à 25% par bouche-à-oreille.

Comment voyez-vous l'avenir ?

Yoni Lellouche – Nous nous concentrons sur notre territoire, Paris et l'Île-de-France, et, bien entendu, compte tenu de la conjoncture, nous nous orientons vers les énergies renouvelables. La communication restera donc au centre de nos préoccupations.

En ce qui concerne nos fournisseurs nous avons tendance à aller vers un partenariat avec une marque qui saura nous offrir un large panel d'équipements correspondant à notre marché, comme De Dietrich, Atlantic ou d'autres marques connues.

Notre politique de recrutement restera la même, puisque nous avons pris le parti de former nos techniciens en interne. Les « anciens » prenant les « jeunes » et les apprentis sous leurs ailes. Le système donnant entière satisfaction, nous pérennisons l'expérience. ■

Propos recueillis par Virginie Bettati

En route vers le biofioul…

Du grade F10 au grade F100, le biofioul va se déployer en France. Coup d'envoi cet automne avec le F30, destiné à l'alimentation des chaudières neuves installées depuis le 1er juillet 2022.

« La distribution du biofioul F30 commence cet automne, en lien avec la publication d'un arrêté ministériel autorisant sa mise sur le marché. »

Après plus de quatre ans de travail collaboratif mené sous l'impulsion de FF3C et comme le prévoit le décret du 5 janvier 2022, le biofioul F30 alimente dès la saison de chauffe 2022-2023 toutes les nouvelles chaudières. Il s'agit d'équipements installés sur la base d'un devis engagé à partir du 1er juillet 2022.

Entré en vigueur depuis le 1er juillet dernier, le décret n° 2022-8 s'attache à la performance environnementale des équipements de chauffage ou de production d'eau chaude sanitaire. Il précise que les nouveaux équipements de type chaudière sont autorisés en fonctionnement exclusivement avec un biocombustible liquide tel que le biofioul. L'installation de matériel utilisant à titre principal un combustible émettant plus de 300 g CO_2eq/kWh PCI tout au long de son cycle de vie n'est plus autorisée.

Parc installé : fioul traditionnel autorisé

Les chaudières actuellement en service et installées suivant des devis signés jusqu'au 30 juin 2022 peuvent continuer à fonctionner avec du fioul domestique traditionnel (limite à 7 % d'énergie renouvelable selon les spécifications actuelles).

Possible adaptation des chaudières anciennes

Les chaudières actuellement en service peuvent également fonctionner au biofioul F30, à condition que le matériel soit rendu biocompatible.

Pour **Frédéric Plan**, délégué général de la FF3C : « *L'arrivée du biofioul est une solution concrète et immédiatement disponible pour accélérer la fin du fioul domestique traditionnel. Reste que, pour inciter les Français à se tourner vers le biofioul, il faut que la fiscalité le rende attractif. En effet, les chaudières actuellement en service peuvent être adaptées à l'usage du biofioul, notamment à l'occasion d'un changement de brûleur.* »

Et Frédéric Plan de mettre en garde : « *Si le gain de consommation d'une chaudière neuve à haute performance énergétique, de 25 à 30 %, permet de gommer le surcoût lié à l'usage du biofioul, ce n'est pas le cas pour les chaudières existantes depuis vingt-cinq ans.* »

2022 : biofioul F30 obligatoire pour chaudières neuves

De fait, l'installation de chaudières neuves utilisant un combustible liquide reste autorisée à la condition d'utiliser du biofioul F30, dont le niveau des émissions tout au long du cycle de vie est inférieur à 300 g CO_2eq/kWh PCI.

Une cinquantaine de références d'équipements biocompatibles F30 est d'ores et déjà disponible sur le marché. Biofioul ready est la marque destinée à identifier le matériel biocompatible auprès des professionnels du chauffage.

La distribution du biofioul F30 commence donc cet automne, en lien avec la publication d'un arrêté ministériel autorisant sa mise sur le marché. Plus de 300 points de vente couvrant tous les départements de l'Hexagone sont ainsi engagés dans la mise sur le marché du biofioul F30.

2024 : arrivée du F10 pour le parc installé ?

La mise sur le marché anticipé du F30 a bouleversé le planning de déploiement des produits initialement établi. Celui-ci prévoyait la mise sur le marché en priorité en 2022 du biofioul F10 (contenant 10 % de colza). Le F30 (30 %) ne devait arriver qu'en 2024. Or, ce calendrier a dû être inversé. Ainsi, le F30 est-il mis sur le marché progressivement cet automne pour alimenter les chaudières biocompatibles neuves.

Dès 2024, le F10 pourrait se substituer intégralement au fioul 100 % fossile. En effet, avec 10 % d'énergie renouvelable, ce biocombustible est compatible avec la quasi-totalité du parc des chaudières installées. Ainsi, le fioul 100 % fossile pourrait-il disparaître dès 2024 : les chaudières les plus récentes, installées à partir de 2022, fonctionneront au F30, tandis que le matériel moins récent serait alimenté en biofioul F10.

Toutefois, cette substitution intégrale du fioul 100 % fossile par le biofioul ne pourra s'effectuer que dans le cadre d'une décision réglementaire. Elle ne pourra pas être le fruit de la seule volonté des professionnels.

© FF3C

© FF3C

Toutes les chaudières fioul installées depuis le 1er juillet 2022 doivent utiliser le combustible biofioul F30.

2028 : objectif F55

Après le déploiement des produits F30 et F10, un biocombustible contenant 55 % d'énergie renouvelable doit arriver sur le marché en 2028.

2032 : arrivée du F100 ?

Le calendrier de déploiement prévoit ensuite que le F100, un bioliquide 100 % renouvelable, arrive sur le marché en 2032 pour être généralisé en 2040. ■

Michel Laurent

Propellet - Granulés de bois : que se passe-t-il (vraiment) ?

L'association Propellet monte au créneau face à la flambée des prix de cette énergie qui reste à la fois renouvelable, très performante et pratique pour les utilisateurs. Éric Vial, délégué général de Propellet, prend la parole.

© Propellet

Éric Vial,
délégué général de Propellet.

Filière Pro – Quelle est la situation actuelle ?

Éric Vial – On constate effectivement une tension : c'est la panique engendrée par les deux crises énergétiques de l'été 2021 et la guerre en Ukraine. La demande actuelle est de deux à six fois supérieure à celle de 2021 ! Elle est donc en inadéquation avec les besoins. Selon nos projections liées à l'évolution des ventes d'appareils, la consommation n'aurait dû augmenter que de 12 à 13% cette année. La situation est donc irrationnelle. Ce « sur-achat » n'est motivé que par la peur de manquer.

Malgré la surchauffe du marché, il faut rester lucide : si les consommateurs arrêtent de se ruer sur les granulés et achètent uniquement ce dont ils ont besoin pour un à deux mois, ils font baisser la demande et, naturellement, le prix.

On a entendu les professionnels du chauffage au granulé se faire traiter de voleurs…

Éric Vial – Effectivement, et ça a commencé à la sortie du Covid. Les prix et délais de livraison de toutes les matières premières et composants explosaient et certains commençaient à s'émouvoir de la même situation avec les appareils à granulés. Maintenant, on entend que des producteurs de granulés et des distributeurs bloqueraient intentionnellement des volumes pour faire monter les prix. Est-ce qu'un installateur serait en mesure de faire toutes ces installations de l'année durant le premier trimestre ? C'est évident que non. C'est exactement la même chose pour le granulé, une grosse partie du marché a voulu acheter sa consommation annuelle de granulé entre mars et mai cette année. Habituellement le gros des volumes est livré entre juin et octobre.

Depuis le début de l'année, environ 200 000 tonnes de granulé par mois sont sorties des usines françaises et à cela s'ajoutent plus de 35 000 tonnes importées mensuellement. Ces volumes sont distribués aux clients grâce à la filière de distribution qui se fait malmener depuis des mois par des clients stressés, soi-disant en manque de granulé alors que la température extérieure est de 30 à 40 °C et encore très élevée en ce mois d'octobre. Il y a aussi l'eau chaude sanitaire, mais ce n'est pas cette minorité qui crée la tension. Le granulé n'est pas la moutarde : d'une part, il y en a et, d'autre part, on n'a pas besoin de granulé toute l'année (sauf ECS).

Les prix ont quand même doublé !

Éric Vial – Oui, les prix ont été multipliés par deux et même par trois.

La raison est d'abord évidemment la hausse du prix de revient qui, à lui seul, explique ce doublement. Existe-t-il une recette pour garder les prix stables quand le prix de l'électricité est multiplié par 4 à 14 selon les usines et que celui de la matière première double ? Pour faire face à l'extrême tension du marché, les professionnels essaient d'augmenter la part d'import habituel (15% de la consommation), mais, depuis un an, les prix à l'étranger se sont encore plus envolés qu'en France, alors le granulé importé fait mécaniquement augmenter les prix chez nous.

En même temps, la hausse conjuguée du carburant et du plastique utilisé pour emballer les palettes de granulés se répercute sur les prix de vente !

© Gerard Cottet pour Propellet

En 2021, 1,5 million de foyers français étaient équipés de poêles ou de chaudières à granulés. Les ventes d'appareils à granulés, poêles et chaudières, ont respectivement augmenté de 43,2 % et 119,6 % en France l'année dernière selon l'Observatoire des énergies renouvelables, une hausse dopée par diverses subventions à l'achat pouvant aller jusqu'à plusieurs milliers d'euros.

Au passage, l'export de granulé au premier trimestre de 2022 a baissé de 16 %, contrairement à ce que disent les mauvaises langues, à savoir que les producteurs exportent massivement leurs granulés pour les vendre plus cher.

La panique a contribué à l'augmentation et en a triplé le prix.

Au lieu de traiter les professionnels français de voleurs, il vaudrait mieux être fier d'une filière de production et de distribution qui fait son maximum pour que chaque consommateur français ait bien du granulé cet hiver. Ceci est déjà compromis par les achats abusifs de certains.

Enfin, le prix du granulé a triplé, d'accord, mais concernant les autres énergies, c'est pire. On peut comprendre le désarroi des ménages passés au granulé pour baisser leur budget énergie et qui se retrouvent avec la même facture qu'avant. Pourtant, c'est la bonne décision ; la facture aurait été bien plus salée. Cette bulle finira par se dégonfler, confirmant ainsi que les clients ont fait le bon choix. ■

Propos recueillis par Virginie Bettati

Nicoll by Aliaxis : accélération et intensification de l'accompagnement pour les pros

Depuis un an, Nicolas Barros, directeur commercial d'Aliaxis en France, a développé une stratégie pour plus de présence et de spécialisation auprès de ses partenaires distributeurs et de tous les donneurs d'ordre de la filière bâtiment. Les moyens mis en place sont nombreux, y compris pour s'orienter vers une offre plus durable.

Filière Pro – Quel est le bilan après un an passé aux commandes d'Aliaxis en France ?

Nicolas Barros – Nous avons pris le parti de développer fortement notre présence auprès de l'ensemble des donneurs d'ordre, maîtres d'œuvre et d'ouvrage, installateurs, grandes entreprises commerciales… avec des forces de vente dédiées à chaque catégorie. Cette spécialisation nouvellement mise en place est le moyen d'apporter une réponse sur mesure aux attentes et besoins de nos partenaires. Pour la première fois, nous avons également créé une division spécialisée dans la prescription au niveau national. Cette force intervient en amont, sur la conception de tous les projets, quel que soit le secteur d'activité (santé, hôtellerie, bureaux, habitat collectif…). Ceci ne change rien à notre politique exclusive et transparente avec nos partenaires distributeurs. Rappelons à ce sujet qu'en France, Aliaxis a la force de vente la plus importante du secteur avec une présence dans plus de 7000 points de vente.

Cette année, nous avons pu maintenir la fourniture et la qualité de nos productions. Face à la crise énergétique, nous avons sécurisé notre approvisionnement en matières premières et en énergie. Nous subissons la hausse des coûts de l'électricité et des transports, mais cette crise nécessite une action structurelle. C'est pourquoi nous travaillons sur l'efficacité énergétique de nos sites de production dans un cadre plus global de maîtrise de leur impact sur l'environnement.

Le portail client fait aussi partie des nouveautés…

Nicolas Barros – Permettre à nos clients distributeurs d'anticiper la gestion de leurs commandes est un enjeu prioritaire. Ce portail en ligne permet donc aux personnes chargées des approvisionnements, des achats ou des réceptions d'accéder à l'intégralité des informations sur nos produits, de connaître leur disponibilité, de consulter et de suivre les commandes. Il ne s'agit pas de vente en ligne, mais d'un outil de suivi et de renseignement clients.

De leur côté, les installateurs (et tous les clients ayant créé leur compte) pourront consulter notre nouveau site incluant l'ensemble des informations techniques avec schémas et éclatés (collectés selon le fichier Fab-Dis) sur nos équipements. Ils pourront également – et c'est aussi une nouveauté – avoir accès à de nombreuses formations en ligne via leur compte pro. Ces modules de formation numériques ont déjà rencontré un immense succès avec plus de 4000 connexions par mois.

Ces avancées font partie de notre politique globale de digitalisation lancée dès 2019.

En parallèle, des innovations produits ont-elles aussi vu le jour ?

Nicolas Barros – Oui notamment notre gamme Hometech, la première gamme de raccords d'évacuation en PVC bas carbone, composés de PVC recyclé et de PVC bio attribué.

Nous avons également tout récemment proposé un récupérateur de chaleur sur eaux usées de douche très attendu sur le marché. Il permet d'amortir l'investissement du système très rapidement par la réduction de 20% de la consommation d'eau chaude dans la salle de bains. Compatible avec les réseaux de distribution d'eau sanitaire, les systèmes d'évacuation des eaux usées et les solutions de vidage sous receveur, ce système innovant peut s'installer sous un receveur, sous une douche carrelée ou sous une baignoire utilisée en mode douche. Conçu pour ne pas s'encrasser grâce à son passage intégral du système d'évacuation, il reste toutefois possible de le visiter ou de l'inspecter par l'orifice de la bonde par caméra.

Par ailleurs, avec une trentaine de partenaires du secteur, nous avons contribué à la création de Valobat, éco-organisme agréé pour la collecte et le recyclage des déchets du bâtiment (PMCB) pour maîtriser la fin de vie de nos produits. ■

Propos recueillis par Virginie Bettati

Nicolas Barros,
directeur commercial d'Aliaxis en France.

Le récupérateur de chaleur 100 % « Nicollisé » : aucune pompe, batterie ou branchement à une source d'énergie et zéro entretien.

Les chiffres

Aliaxis en France
- *1 300 collaborateurs*
- *5 sites industriels : Argenton-les-Vallées (79), Cholet (49), Frontonas (38), Harfleur (76) et Mèze (34)*
- *12 millions d'euros investis pour l'automatisation, la fluidification des flux, la sécurité*

Aliaxis dans le monde
- *Plus de 14 000 collaborateurs*
- *CA 2021 : 3,7 Md€*
- *Implantation dans 40 pays*

intuis : garder valeurs et technicité, avancer sur les gammes et les services

En changeant de nom pour intuis, le groupe Muller fait coup double, puisqu'il conserve à la fois sa force technologique ainsi que ses avancées sur les ENR et la connectivité, tout en renforçant l'efficacité de ses services et en augmentant son offre produit. L'objectif est de développer au maximum ses moyens pour faire face aux nouveaux défis d'un marché en pleine mutation. Myriam Cilleros, directrice marketing, nous explique les nouveaux développements d'un groupe encore plus fort.

© intuis

Myriam Cilleros,
directrice marketing.

Filière Pro – Pourquoi intuis ?

Myriam Cilleros – Le groupe Muller (avec ses marques Airelec, Applimo, Auer, Campa, France Énergie, Muller Intuitiv et Noirot) a souhaité ouvrir un nouveau chapitre de son histoire pour exprimer sa vision de ce que sera demain en apportant plus de confort avec moins d'énergie.

Cette nouvelle identité vise à mettre en exergue et à développer les piliers de la marque :

- la simplicité, en rendant accessible l'information mais également en facilitant toutes les étapes, de l'installation à la maintenance, jusqu'à l'usage des produits et à l'expérience utilisateur ;
- la responsabilité avec une transparence vis-à-vis de nos collaborateurs comme de nos partenaires et clients, un engagement territorial, en faveur de l'industrie et de l'emploi en France, un engagement pour l'environnement avec le développement des énergies renouvelables ;
- l'innovation, qui, avec 130 brevets et 5 centres de R&D, a toujours fait partie de l'ADN de la marque.
- intuis, c'est aussi et surtout « l'intuition », parce que le confort est à la fois subjectif, sensitif et connecté. L'expérience se veut donc « intuitive ».

Concrètement, comment va se traduire cette transformation ?

Myriam Cilleros – Cette nouvelle identité s'accompagne d'une transformation interne en profondeur lancée par Philippe Dénecé, notre directeur général. Pour cela, intuis a lancé plusieurs grands chantiers d'organisation qui s'appuient sur un programme de simplification, d'optimisation et d'investissements, avec entre autres :

- la simplification de l'organisation. Les 12 entités légales composant le groupe ont été réduites à 4, porteuses des opérations de holding, industrielles et commerciales ;
- l'optimisation et le développement industriel pour donner plus d'efficacité et de réactivité avec 200 recrutements programmés sur l'année ;
- la rationalisation des marques pour assurer une meilleure visibilité et la clarté de notre offre ;
- le renforcement du parc industriel à travers la mise en place des nouvelles lignes de fabrication (chauffage/PAC/chauffe-eau/intelligence artificielle) avec un parti pris simple, produire en France, bien produire et produire durablement.

C'est aussi l'occasion de redéfinir l'offre produit ?

Myriam Cilleros – Oui, avec un ancrage sur les solutions haute performance énergétique par pompe à chaleur pour la maison individuelle et les logements collectifs, ainsi qu'avec des chauffe-eau thermodynamiques. Il s'agit aussi de développer des offres intelligentes de chauffage électrique, notamment en collaboration avec Netatmo, pour un pilotage intelligent à distance des radiateurs. Enfin, sur les secteurs tertiaires et industriels, les pompes à chaleur sur boucle d'eau nous permettront de répondre aux enjeux de durabilité, avec des solutions uniques quatre en un, assurant à la fois le renouvellement de l'air, la récupération thermique, le chauffage et le rafraîchissement. Celles-ci apportent trois bénéfices : un air intérieur sain, une température individuelle optimale et des économies d'énergie.

> ***« Avec intuis, l'objectif n'est pas de se diriger vers la construction d'un nouveau groupe, mais bien de traduire notre ancrage, tout en se donnant les moyens d'être encore plus efficace et de lancer des orientations pour l'avenir. »***

Il s'agit pour intuis de communiquer clairement cette offre vis-à-vis de l'ensemble de la filière, ainsi que d'appuyer sur les valeurs qui ont toujours été portées par nos marques et de maintenir une innovation permanente pour être compétitif, à la hauteur des attentes de la profession, notamment en simplifiant leur métier. ■

Propos recueillis par Virginie Bettati

intuis c'est :

- *70 années d'expérience*
- *10 années de certification Origine France garantie avec 90 % de l'offre de chauffage certifiée*
- *+ 1 000 collaborateurs*
- *200 nouveaux emplois en 2022*
- *200 M d'euros de chiffre d'affaires*
- *+ 10 % de croissance par an*
- *130 brevets*
- *150 M€ investis depuis dix ans*
- *3 centres de formation*
- *6 usines de production*
- *5 centres de R&D*
- *Une présence sur 3 continents et plus de 40 pays*

De Dietrich : des solutions clés en main pour tous les marchés

Un changement de stratégie lancée il y a peu a permis à De Dietrich d'être présent sur tous les marchés, du résidentiel au tertiaire, en neuf comme en rénovation avec des solutions complètes utilisant principalement la thermodynamique. Thierry Jehl, directeur marketing produit, marché et solutions, fait le point sur ce développement remarquable et remarqué tout dernièrement sur Interclima.

© De Dietrich

Filière Pro – De Dietrich était avant tout connu en tant que chaudiériste…

Thierry Jehl – Effectivement, mais nous avons su prendre le tournant avant même les exigences de « décarbonation ». Pour notre groupe BDR Thermea, qui compte également Oertli et Chappée, il s'agit d'une volonté stratégique. Alors que nous étions leader sur les équipements fioul et gaz destinés au secteur résidentiel, plus particulièrement en rénovation, nous avons axé le développement sur la thermodynamique avec d'importants moyens humains et financiers. Cet objectif nous a permis de réorienter le site de production de Mertzwiller (Bas-Rhin) vers d'autres activités que les chaudières au fioul. Aujourd'hui, nous comptabilisons 16 laboratoires certifiés et notre usine est en quatrième position pour la fabrication de PAC en France. Nos ventes en thermodynamique ont d'ailleurs dépassé celles du gaz. Cette situation a permis à nos partenaires installateurs historiquement spécialisés dans la réalisation de chauffage fioul et gaz en résidentiel (mais aussi en collectif avec Chappée) de s'emparer d'un marché qu'ils auraient eu du mal à intégrer.

Cette anticipation vous a permis d'aller sur de nouveaux marchés.

Thierry Jehl – Oui, c'est une politique menée récemment, il y a environ un an et demi, qui porte désormais ses fruits. Pour les maisons par exemple, nous avons mis au point une solution globale exclusive comprenant une PAC triple service de type Strateo au R32, une unité de purification d'air UTA, un plancher chauffant/rafraîchissant basse température et une régulation intuitive complète. Tout est compris pour l'installateur. L'ensemble est entièrement élaboré et fabriqué par De Dietrich, jusqu'au placard qui inclut l'ensemble de la solution ! Cette solution appelée Enov@Home, présentée en avant-première à Interclima, est donc capable de chauffer, de produire l'ECS, de climatiser et de purifier l'air intérieur en captant les polluants tels que les particules fines et les pollens.

Pour le collectif et le tertiaire, la solution Cube Concept a été élaborée à partir d'une nouvelle gamme de pompes à chaleur (de 20 à 250 kw) et chaudière (de 10 à 1 300 kW) forte puissance De Dietrich. Le concept est livré sur site en un seul module pour un gain de temps et d'argent. Préfabriqué et personnalisable selon les besoins du client, il s'adapte en neuf ou en rénovation, en s'installant en toiture ou en extérieur du bâtiment. Avec lui, il est possible de chauffer, produire de l'eau chaude sanitaire et même de refroidir le bâtiment.

Il faut insister sur le fait que De Dietrich est actuellement le seul fabricant à proposer de l'hybride (couplé avec des chaudières gaz) en individuel et en collectif.

Mais ce n'est pas tout. De Dietrich, ce sont aussi désormais des solutions pour les logements collectifs sociaux et privés avec les modules thermiques d'appartement (MTA) comprenant aussi les radiateurs afin de gérer toute l'installation, de la production à l'émetteur.

Ce sont également des solutions de purification d'air pour le tertiaire, notamment pensées pour le secteur de l'enseignement et de la petite enfance avec des équipements mobiles, capables d'agir en dix minutes. Pour un investissement minimal, les établissements assurent avec une efficacité prouvée, en laboratoire, un air sain (traitement des allergènes des particules fines…), rapidement, dans l'ensemble des classes.

Enfin, rappelons que nous représentons le principal acteur sur les solutions hydrogène en toute autonomie (NDLR : voir *Filière Pro* n° 81).

© De Dietrich

Thierry Jehl,
directeur marketing produit, marché et solutions.

Le positionnement du groupe est aujourd'hui atypique et remarquable.

Thierry Jehl – Notre groupe est jeune et a, de ce fait, su apporter une nouvelle dynamique, sans toutefois perdre la culture originelle de l'entreprise. Cette alchimie nous a permis de porter un regard neuf sur les attentes et l'avenir du marché en nous orientant exclusivement sur des solutions complètes, à la pointe de la performance, mais faciles à appréhender par les professionnels de terrain. Nous avons également su, en parallèle, clarifier l'offre du groupe grâce à une rationalisation de nos marques. Depuis janvier, la force de vente est en effet bi-marque, intégrant Chappée et De Dietrich, avec une gamme cohérente, d'ores et déjà largement plébiscitée par les distributeurs et les installateurs.

N'oublions pas non plus que De Dietrich assure le dimensionnement et la mise en route de toutes les installations. Avec plus de 300 techniciens, il s'agit du plus gros service sur notre territoire. ■

Propos recueillis par Virginie Bettati

Euro Thermic Distribution : tout pour la clim !

Euro Thermic Distribution a enregistré ces trois dernières années une accélération de croissance remarquable (+80 %). Dans une logique de proximité renforcée avec ses clients, l'entreprise a doublé ses effectifs et continue de développer son offre de services. À sa tête, Arnaud Petitjean revient sur l'histoire de cette réussite.

Arnaud Petitjean

Filière Pro – Euro Thermic Distribution est une entreprise familiale qui s'est fortement développée en deux générations.

Arnaud Petitjean – Mon père, Luc, a créé l'entreprise en 1990 à Heillecourt (54), près de Nancy, afin de distribuer du matériel de chauffage et des pièces détachées pour les professionnels. Depuis plusieurs années déjà, j'ai pris sa suite à la direction d'Euro Thermic Distribution.

Depuis trois ans, nos projets se sont beaucoup intensifiés : nous avons ouvert un deuxième comptoir à Metz, en mars 2020, la veille du confinement. Nous avons recruté une équipe de trois personnes pour développer l'activité en Moselle. Et à Nancy, où notre part de marché est importante, nous avons engagé une restructuration complète, en constituant des doublons systématiques, autant à l'ADV que sur les postes de magasiniers et techniciens. En trois ans, nous avons donc doublé nos effectifs.

La spécialisation climatisation, c'est votre affaire ?

Arnaud Petitjean – Effectivement. Mon objectif premier a toujours été le maintien des acquis et le développement des systèmes de climatisation. C'est mon domaine de prédilection.

Euro Thermic Distribution commercialise la marque Hitachi Cooling & Heating depuis 2002. L'entreprise est devenue officiellement comptoir Hitachi exclusif pour la région lorraine en 2012, et son développement progressif s'est accéléré depuis 2019. En faisant partie du réseau de comptoirs Hitachi Cooling & Heating, nous disposons de toute la gamme d'innovations de la marque. C'est l'opportunité de proposer à nos clients des solutions adaptées aux nouveaux besoins, aux mutations et aux exigences du marché, tout en conservant notre culture d'entreprise, basée sur le service et l'expertise technique.

Un partenariat aussi fort avec une marque est-il important ?

Arnaud Petitjean – Bien sûr. Hitachi Cooling & Heating nous accompagne dans notre réussite. Très prochainement, nous allons bénéficier de son développement industriel, puisque la marque envisage de tripler sa production de PAC air/eau et d'intensifier l'ensemble de la production européenne, à Barcelone, à moins de 500 km de la France, tout en continuant à structurer et à moderniser l'usine.

En parallèle, des innovations viendront encore enrichir l'offre en 2023 avec une nouvelle gamme de DRV plus performante et écologique, ainsi que de nouveaux gainables dédiés à l'hôtellerie, disposant de 50 Pa de pression statique. Côté résidentiel, c'est une nouvelle gamme de PAC air/eau et de PAC air/air qui verra le jour. Elles seront adaptées au marché du neuf, avec des petites puissances et une conception revue, pour toujours plus de compétitivité et, bien sûr, un confort d'utilisation maximal.

Est-ce difficile de recruter avec une spécialisation aussi marquée ?

Arnaud Petitjean – Nous privilégions les profils polyvalents et complémentaires, avec un bon bagage technique, mais aussi, et surtout, un esprit solidaire. Nous souhaitons garantir à nos clients une assistante technique complète, qui passe par une grande disponibilité et une réactivité hors pair, à laquelle chacun contribue.

Nous cultivons notre rôle de spécialiste des solutions sur mesure. Notre capacité à nous adapter à des contraintes variées sur de la rénovation est particulièrement reconnue. Ainsi, nous mettons régulièrement à disposition de nos clients des schémas techniques, nous proposons des formations sur les PAC dans notre salle high-tech et nous assurons même depuis cette année des prestations de livraison sur site, chez les particuliers, auprès de certains clients spécifiques.

« Euro Thermic Distribution, ce sont deux comptoirs (Nancy et Metz), un effectif de 14 personnes et plus 1 000 m² de stock. »

Quels sont vos prochains objectifs ?

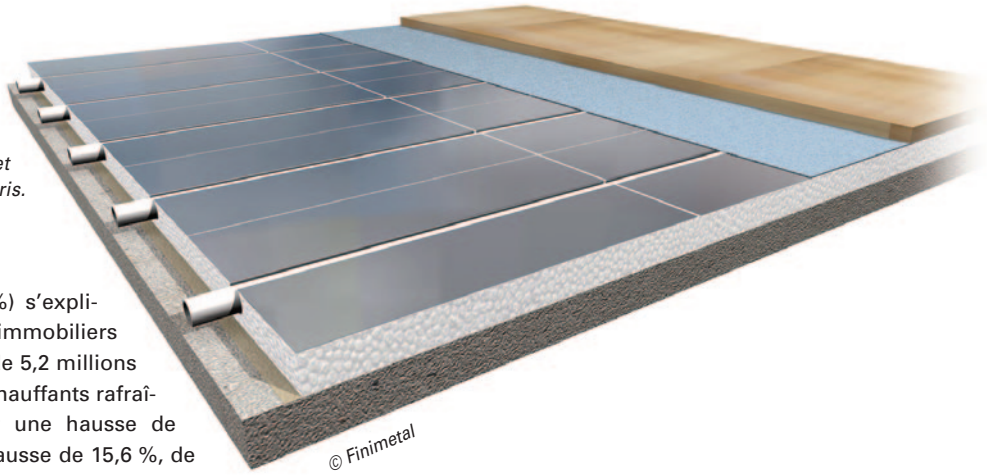
Arnaud Petitjean – À court terme, nous envisageons de recruter un commercial pour nous développer en Haute-Marne (52). À plus long terme, nous souhaitons agrandir le stock de produits finis et pièces détachées, un point crucial pour servir rapidement des clients toujours plus nombreux. Voilà pourquoi, d'ici à deux ans, l'ambition est de tripler la surface de stockage, pour atteindre 3 000 m².

Notre croissance de plus de 80 % du chiffre d'affaires depuis 2019 confirme le bien-fondé de ces orientations stratégiques. En 2021, nous avons enregistré un chiffre d'affaires de 13,5 millions d'euros et les résultats attendus pour 2022 sont déjà très prometteurs. ■

Propos recueillis par Virginie Bettati

Plancher chauffant : l'émetteur le mieux adapté aux exigences actuelles

Compatible avec la RE2020 et avec l'objectif neutralité carbone en 2050, assurant le bien-être propre aux solutions sur boucle d'eau chaude, offrant la possibilité d'un confort à l'année avec un rafraîchissement modéré et sans courant d'air, le plancher chauffant réversible cumule les avantages. En plus de ces qualités intrinsèques, il a fait l'objet d'améliorations de la part des fabricants, tant pour sa conception que pour sa facilité de mise en œuvre.



Le ts14 R de Finimetal est compatible avec une faible épaisseur de construction : entre 35 et 40 mm, revêtement de sol compris.

© Finimetal

État du marché

Après un fort ralentissement en 2020 (-23 %) s'expliquant notamment par la baisse des projets immobiliers des particuliers, 2021 a permis l'installation de 5,2 millions de mètres carrés de systèmes de planchers chauffants rafraîchissants basse température (PCRBT), soit une hausse de 26,9 %. L'installation de dalles connaît une hausse de 15,6 %, de régulation pour 22 % et de collecteurs (+26,9 %). En moyenne, plus d'une maison neuve sur deux est équipée d'un plancher chauffant rafraîchissant basse température, souvent couplé avec une pompe à chaleur air/eau.

La croissance des PAC air/eau (rappelons que, selon l'Afpac, ce générateur a progressé de 52 % en 2021) et la crise de l'acier ont été deux accélérateurs pour le plancher chauffant rafraîchissant basse température.

Des atouts imbattables

- Il permet de gagner de l'espace dans un contexte où les logements ont perdu en moyenne 7 % de surface habitable.
- En ce qui concerne l'impact carbone, les FDES planchers chauffant réversible chape anhydrite ont démontré une réduction d'émissions de CO_2 de 32 % par rapport à 2015.
- Le PCRBT est compatible aussi bien dans les structures béton que bois.
- C'est un émetteur connecté avec les solutions innovantes.
- Pour le collectif aussi, c'est une solution à privilégier. En effet, le couple pompe à chaleur collective air-eau est la solution phare pour respecter le seuil ic énergie[1] 2025 de la RE2020. Il permet une hausse des performances des pompes à chaleur de 40 % en mode chauffage comparé aux radiateurs. La pompe à chaleur a ainsi un COP de 4 avec un PCRBT, c'est-à-dire que pour 1 kWh d'électricité consommé, 4 kWh de chaleur sont produits. Alors que le COP passe à 2,5 avec des radiateurs (régime de température 60 °C/40 °C).
- Pour le confort d'été la RE2020 le prend en compte à travers un nouvel indicateur, le DH, qui mesure le nombre de degrés-heures d'inconfort estival. Ce confort d'été doit être amélioré en limitant le recours à la climatisation et en incitant au développement de solutions dites passives. En effet, les bâtiments devront faire face à des températures de plus en plus élevées et à des épisodes caniculaires plus fréquents avec le changement climatique.

Deux seuils sont définis par la RE2020 : un seuil à 1 250 DH au-delà duquel le bâtiment n'est pas conforme. Un seuil intermédiaire est fixé à 350 DH au-delà duquel le bâtiment est conforme, mais l'administration estime qu'il n'est pas assez confortable pour empêcher l'installation d'une climatisation dans le futur (ce qui le pénalise, puisque des consommations de climatisation sont comptées). En dessous de cette valeur de 350 DH, le bâtiment est considéré comme confortable à long terme. Or, l'étude de Pouget Consultants diligentée par Cochebat révèle que l'association d'un plancher chauffant rafraîchissant basse température et d'une solution de géocooling est l'une des seules solutions pour atteindre un DH<350Dh dans toute la France. Le géocooling permet de l'abaisser selon les zones climatiques de 80 à 95 % par rapport au seuil de 350 DH. Pour le niveau de confort d'été atteignable avec le PCRBT en se projetant dans le climat (encore plus chaud) de 2050, les résultats montrent que le confort est garanti pour autant que le PCBRT soit couplé à des solutions passives comme les brasseurs d'air et des occultations extérieures.

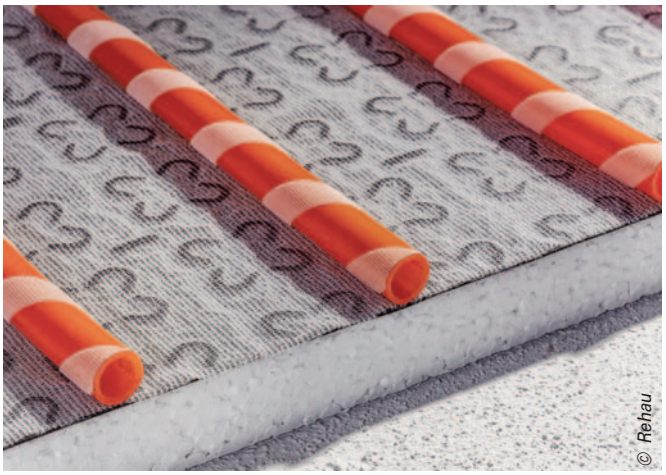
En conclusion, cette étude a démontré que le PCRBT est une solution compatible avec la neutralité carbone 2050, puisqu'il est un émetteur capable de rafraîchir sans courant d'air et dont l'impact carbone est le plus faible. Il permet jusqu'en 2050 un confort d'été maintenu dans toute la France sauf dans le Sud-Est, où il faudra l'associer à des solutions passives.

Finimetal : le tout nouveau concept à sec ultra-mince

L'épaisseur hors-tout (du support au revêtement de sol) d'un plancher chauffant et le poids du système (eau comprise) sont souvent déterminants lors de la prescription de cette solution de chauffage. Avec son concept sec (c'est-à-dire posé sur chape sèche) ts14 R,

.../...

Le dimensionnement du plancher Fluxol est réalisé par des spécialistes Nicoll.



Rautherm speed plus 2.0 de Rehau est compatible avec n'importe quel isolant.

Finimetal propose un équipement particulièrement performant pour les rénovations et les constructions incompatibles avec les versions hydrauliques traditionnelles, mais aussi lorsque l'exécution d'un chantier doit être rapide. C'est donc l'alternative idéale lorsqu'une faible hauteur de construction est souhaitée. Le concept est constitué d'un panneau en EPS (polyuréthane) d'une épaisseur de 17 mm compatible avec les tubes SKR de diamètre 14 x 2 mm, recouvert d'une plaque en aluminium conductrice de chaleur.
Outre son extrême flexibilité sur chantier, il se caractérise également par des temps de réaction très rapides grâce à une faible masse thermique et à une installation extrêmement simple autorisant la pose simultanée du revêtement de sol (carrelage, parquet).
Finimetal propose également son système historique et traditionnel réversible : Cosytherm. Celui-ci se compose de dalles isolantes en polystyrène expansé moulé à plots avec pose du tube PEX-C par cavaliers, sachant qu'il existe également des dalles ou planes pour une pose avec agrafes.
À noter la récente dalle Cosydalle plane isolante, qui bénéficie d'une nouvelle certification acoustique et d'un nouveau λ = 0,022 W/m.k

Nicoll : avec tube multicouche

Le plancher chauffant et rafraîchissant Fluxol de Nicoll bénéficie des avantages de la technologie multicouche à âme aluminium : une étanchéité totale à l'oxygène et à la lumière qui limite les risques d'embouage du réseau de chauffage, un grand confort de pose même par temps froid, grâce à l'absence d'effet ressort, une réduction du rayon de cintrage (cinq fois le diamètre en multicouche, contre sept fois le diamètre en PER), un déroulage facile et un cintrage conservant la forme donnée par l'installateur, une haute résistance physique qui limite les risques d'écrasement sur le chantier, une bonne conductivité thermique (0,40 W/m.K), un repérage magnétique aisé pour les percements ultérieurs de la chape.
Le système est associé à des plaques planes en PU (SC1a1Ch = classe maximale d'incompressibilité) et à un collecteur disponible en version Inox ou en matière de synthèse (polyamide renforcé de fibre de verre). La composition de ce dernier permet de limiter la condensation même lors de la circulation de liquide aux environs de 19 °C, indispensable dans l'utilisation en rafraîchissement. Il a également l'avantage d'être modulaire (clipsage simple et rapide et ajout d'une pièce jonction sécurité) pour assurer une grande liberté de montage en s'adaptant aux diverses contraintes chantier.
Avec un coefficient de variation temporelle (VT) particulièrement avantageux de 0,5 attesté par le CSTB, son système de régulation offre une grande performance énergétique et permet de gagner jusqu'à 10 % sur le coefficient d'énergie primaire (CEP) RT2012.
Une attention a également été portée sur les accessoires :
– les agrafes innovantes sont spécialement étudiées pour un ancrage ferme dans les nouveaux isolants ;
– la bande de pourtour à bavette d'étanchéité adhésive se déplie par le dessus, pour une pose rapide assurant une étanchéité parfaite.

Rehau : évolution du Rautherm speed, encore plus facile et rapide

Cette année ce spécialiste de solutions à base de polymères pour le bâtiment a présenté sa nouvelle version à pose rapide avec Rautherm speed plus 2.0. Encore plus flexible, il répond aux enjeux écologiques de demain et est compatible avec les nouvelles constructions « green » grâce à sa mise en place possible sur tous les types de support isolant (pur projeté ainsi que naturels, tels que la laine minérale, le chanvre, la laine de mouton, la laine de bois…), sans outillage grâce à un revêtement autocollant en sous face.
Avec une épaisseur réduite à 1,5 mm, le support Rautherm speed plus 2.0 peut être stocké et transporté beaucoup plus facilement que les plaques classiques, afin de réduire le volume à transporter sur chantier (jusqu'à 90 % de volume en moins). Disponible en plaques pour réaliser des petites surfaces et en rouleaux pour revêtir les plus grands espaces, il se découpe facilement pendant la pose pour s'adapter à toutes les configurations de pièce.
Comme le système précédent, le principe auto-agrippant permet de poser le tube aisément, en position debout et favorise ainsi une position de travail plus ergonomique pour l'installateur.
Repositionnable à l'infini, le tube se place sans endommager le support. Grâce à un marquage intégré à la plaque (pour un pas de pose multiple de 50 mm), la pose est rapide et flexible.

Thermactif deuxième génération de Thermacome est disponible en quatre solutions pour s'adapter à chaque segment de marché : Thermactif Essentiel, Thermactif Expert, Thermactif Silence et Thermactif Slim.

Rautherm speed plus 2.0 est indiqué pour la réalisation de plancher chauffant-rafraîchissant en construction neuve ainsi qu'en rénovation lourde (changement du sol existant). Pour la rénovation simple sur sol en bon état, le système Rautherm speed Renova reste idéal. À signaler également chez ce fabricant : le « plafond » chauffant rafraîchissant Rautop.

Thermacome : deuxième génération pour Thermactif

Pour répondre aux nouvelles exigences thermiques (RE2020) et environnementales, cette deuxième génération associe un système fin et ultra-réactif à une chape fluide Thermio MAX à forte conductivité thermique (λ = 2,5 W/m.K) et à faible épaisseur (1,5 cm au-dessus du tube), ce qui augmente l'émission thermique de 40 %, en chaud comme en froid.

La chape assure un rafraîchissement ultra-performant grâce à la technologie Cool-TEC qui apporte une effusivité très élevée, garantissant une capacité d'absorption de la chaleur 40% supérieure à une chape ciment.

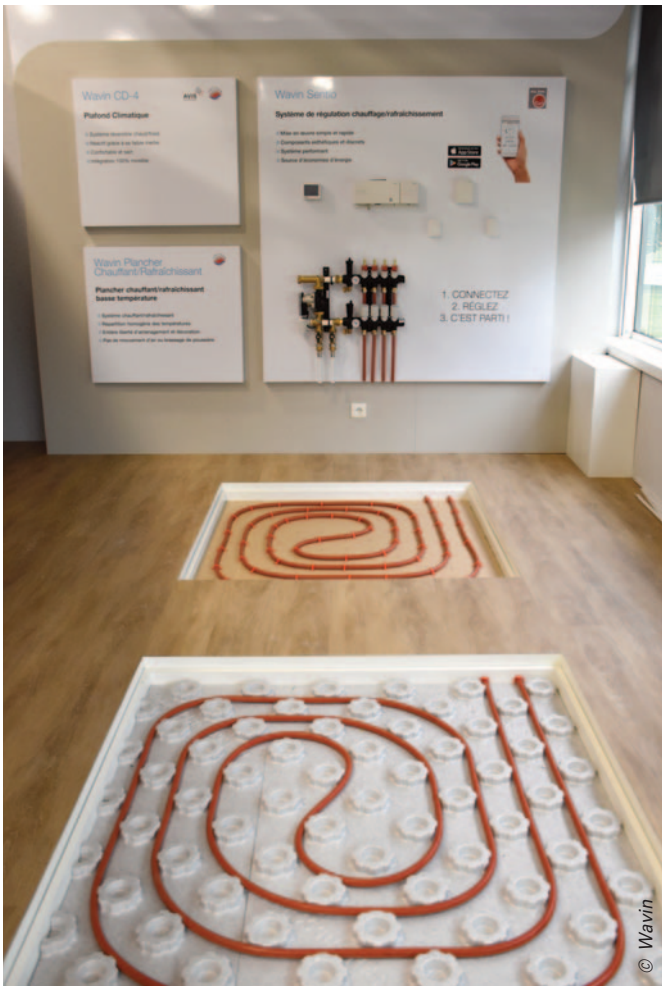
Les tubes PEXc Ecotubes DN12 de Thermacome nécessitent deux fois moins de volume d'eau qu'un système traditionnel pour une montée en température plus rapide.

Pour l'isolant, le choix est donné entre une dalle plane à parement renforcé Eleafix, qui permet de choisir des agrafes de 40 mm, d'utiliser jusqu'à 40% d'agrafes en moins, et une dalle plane acoustique Eleacoustic avec pose deux en un et pour une atténuation acoustique de 21 dB (PV FCBA).

La régulation performante et certifiée Vt 0.3K permet un gain de Cep de 10% par rapport à une solution non certifiée, et 25% sur le Cep chauffage.

Wavin : nouvelles dalles isolantes Phonixx et nouveaux tubes Flexius BAO

Éléments de base de tout projet de plancher chauffant basse température, ces nouvelles dalles isolantes Phonixx de Wavin réduisent significativement la transmission des bruits de chocs. En effet, pour un excellent confort acoustique, elles offrent une réduction des nuisances sonores et des bruits d'impact entre étages allant jusqu'à 21 dB. Elles permettent ainsi d'obtenir une meilleure efficacité sans avoir recours à une sous-couche acoustique complémentaire.



Disponibles en plusieurs longueurs, les couronnes de nouveaux tubes Wavin Flexius BAO bénéficient d'un avis technique et de la certification Qualité pour le bâtiment (QB) du CSTB.

Légères et faciles à manipuler, ces dalles à plots s'installent rapidement et sans difficulté, ce qui offre un important gain de temps sur les chantiers. De plus, leur qualité et leur rigidité permettent la circulation des personnes lors de leur installation. Leur composition mono-matière facilite leur recyclage tant lors de leur mise en œuvre (chutes de chantier) qu'en fin de vie.

Fiable et durable, la nouvelle génération de tubes en polybutylène Wavin Flexius BAO inclut désormais une barrière anti-oxygène. Elle permet d'éviter le développement de boues dans les circuits fermés de plancher chauffant garantissant ainsi un bon fonctionnement sur le long terme. Ordinairement placée en périphérie extérieure des tubes, la BAO est ici intégrée au cœur de la structure du tube, la protégeant de tout endommagement lié aux aléas de chantier et garantissant sa performance. Ainsi, il n'y a aucun risque de dégradation de la BAO lors de la mise en œuvre, ce qui garantit une durée de vie optimale. ■

Virginie Bettati

*1 - *Ic énergie : cet indicateur traduit l'impact environnemental (émissions de CO_2) des consommations d'énergie du bâtiment (renouvelables et non renouvelables) durant sa vie en œuvre. Il est exprimé en kg équivalent CO_2/m²shab, noté kgeqCO_2/m²shab. Son seuil est en 2022 à 560 et en 2025, à 260.*

Chaudières gaz et fioul : les évolutions récentes

Malgré la tendance lourde que constituent les énergies renouvelables, le gaz et le fioul occuperont encore le paysage énergétique pendant de nombreuses années. Tous acteurs des énergies renouvelables, les fabricants de chaudières gaz et fioul continuent à faire évoluer leurs offres historiques. De fait, les chaudières gagnent en performance, en compacité et en intelligence. Elles n'ont pas encore dit leur dernier mot !

La chaudière De Dietrich Biofioul Modulens fonctionnant au fioul F30.

La performance énergétique s'invite à tous les niveaux. Ce qui était une affaire d'experts avant-hier touche à présent tous les intervenants d'un projet. Chaque action mettant en jeu une énergie est aujourd'hui pensée sous l'angle de la réduction des consommations. D'ailleurs, l'augmentation du coût des énergies permet de remettre sur la table bien des projets dont le temps de retour (ROI) n'était pas recevable jusqu'alors. Il y a ainsi dorénavant bien plus de sens à remplacer une ancienne chaudière par un modèle de dernière génération au top de la performance (modulation, condensation, régulation, programmation, connectivité…)

BDR Termea : vers une offre globale autour de l'hydrogène

Côté gaz : « *Aujourd'hui, pour nos trois marques Chappée, De Dietrich et Oertli, l'ensemble de nos équipements est prêt à s'adapter aux éventuelles variations de qualité du gaz. Cela vaut pour la combustion du biométhane. Nos chaudières les plus récentes sont également capables de consommer jusqu'à 20 % d'hydrogène* », résume **Laurent Masson**, chef de produits.

Pour ce qui concerne la combustion d'un gaz constitué à 100 % d'hydrogène, cela fera l'objet de nouvelles chaudières, actuellement en test en France et plus largement en Europe. « *Nous allons dans le sens d'une offre plus globale en matière d'énergie renouvelable : du capteur photovoltaïque à la chaudière à hydrogène en passant par la production d'hydrogène local à partir d'électricité. Cette offre devrait voir le jour d'ici à cinq ans.* »

Pour le marché de la rénovation, BDR Termea devrait lancer prochainement une PAC hybride gaz constituée d'une seule unité intérieure pouvant venir en remplacement d'une chaudière gaz murale de 40 cm de large. Il s'agirait d'une solution en version micro-accumulation capable de délivrer 14 ou 16 litres d'ECS par minute avec la partie chaudière de 30 kW. La partie PAC électrique serait de 4, 6 ou 8 kW maximum.

En 2023, la plupart des chaudières De Dietrich devraient être renouvelées. D'abord les murales Vivadens MCR et Evodens AMC, sur la base de deux nouvelles plateformes.

Côté fioul : « *Actuellement, 90 % de nos chaudières fioul sont aptes à recevoir le combustible F30. Seules quelques références doivent encore être adaptées.* »

Le catalogue reprend ainsi les mêmes équipements fioul à condensation, à présent compatible F30. Qu'implique le passage au fioul F30 au niveau de la chaudière ? « *Il s'agit en premier lieu d'adapter le brûleur, mais aussi de remplacer certains flexibles afin d'anticiper un risque accru d'encrassement lié au biofioul F30. Par ailleurs, l'installateur doit suivre un protocole de nettoyage de la cuve de stockage ou en assurer le remplacement. D'une façon générale, le biofioul est plus agressif et cela doit être pris en compte, depuis la cuve jusqu'au brûleur. Nous formons nos clients installateurs à cette évolution de leurs pratiques.* »

Chez De Dietrich, les professionnels pourront retrouver la gamme Modulens O à brûleur modulant et la gamme CFU-C/CFU dotée d'un corps de chauffe en fonte. Chappée propose la gamme de chaudières fioul Nolea EVO équipée d'un brûleur compact Tiga 3 Biofioul. Le fabricant propose également une PAC hybride fioul F30, tandis que BRD Termea travaille déjà sur la compatibilité de ses équipements avec le fioul F50 (composé à 50 % d'ester méthylique de colza, dit biofioul), voire avec le F100. Des tests seront bientôt conduits dans ce sens.

elm.leblanc : nouveautés gaz en entrée de gamme et haute pression

Lors du dernier salon Interclima, elm.leblanc dévoilait en avant-première sa nouvelle chaudière gaz murale oxylis iCondens. Celle-ci sera commercialisée à compter de la fin du premier semestre de 2023 et viendra remplacer la mégalis Condens. « *La chaudière oxylis iCondens est attendue comme un produit d'entrée de gamme dédié à la rénovation diffuse, avec un prix inférieur à celui de la mégalis Condens* », souligne **Bastian Prat**, chef de produits.

Quels sont les autres atouts d'oxylis ? « *Cette chaudière est avant tout très compacte. Dans sa version à micro-accumulation, elle présente une largeur de 395 mm pour une profondeur de seulement 285 mm et une hauteur de 655 mm. Le tout avec une totale*

© elm.leblanc

Sur le salon Interclima, elm.leblanc dévoilait en avant-première la nouvelle chaudière oxylis iCondens, dont la commercialisation est prévue à la fin du premier semestre de 2023. Ses atouts ? Compacité, corps de chauffe Inox horizontal, facilité d'entretien et de maintenance par l'avant et... un prix d'entrée de gamme.

© Frisquet

La chaudière gaz murale Hydroconfort 20.50 de Frisquet : 20 kW et 50 litres de stockage ECS.

accessibilité en face avant. Elle constitue une solution "placard" avantageuse grâce au dosseret d'installation sans écarteur. » Compacte, oxylis est aussi relativement légère, avec seulement 27 kg. Elle reçoit une nouvelle gamme de dosserets rénovation en remplacement de chaudières elm.leblanc, Saunier Duval ou Chaffoteaux.

Notons que son corps de chauffe de nouvelle génération est réalisé en acier inoxydable. Par ailleurs, oxylis inclut un échangeur à 24 plaques : « *Ainsi surdimensionné, l'échangeur limite les accumulations de chaleur et, de fait, les dépôts de calcaire.* » Elle présente un rendement saisonnier de 94 % pour le chauffage et de 85 % pour la production d'eau chaude sanitaire. Concernant les débits d'ECS, deux versions seront proposées : 12 l/min (25 kW) et 14 l/min (30 kW). Produit d'entrée de gamme, oxylis n'est toutefois pas connectable de série. Pour cela, il faut lui ajouter, en option, une clé de connexion.

Autre nouveauté actuellement introduite sur le marché : la chaudière mégalis iCondens haute pression. « *Destinée au marché diffus, elle a été conçue pour remplacer les anciens équipements se trouvant sur conduit Shunt ou Alsace ou encore sur VMC gaz dans les immeubles collectifs. Certifiée haute pression, cette version de la mégalis iCondens est capable d'évacuer les gaz de combustion par un conduit de remplacement de 40 à 50 mm de diamètre disposé en tubage individuel.* »

À la fin de 2023, elm.leblanc introduira également une version haute pression pour les chantiers, dérivée de la chaudière oxylis. Cette seconde chaudière haute pression sera baptisée oxylia.

Hydrogène : un prototype fonctionnel chez elm.leblanc

elm.leblanc se prépare à effectuer des essais dans son laboratoire de R&D en Grande-Bretagne, en conditions réelles, sur son concept de chaudière H2-ready capable d'utiliser du gaz naturel ou de l'hydrogène (H2) seul. La combustion d'hydrogène ne produit pas de CO_2 ou de CO au point d'utilisation.

Ce type de chaudière peut remplacer à l'identique un appareil fonctionnant au gaz naturel quand il arrive en fin de vie. Elle peut être rapidement et facilement convertie pour permettre une bascule vers une utilisation 100 % hydrogène dès lors que ce gaz est mis à disposition. Cela prendra environ une heure et impliquera le changement de quelques composants, avec un prix similaire à celui d'une chaudière à condensation.

Une chaudière H2-ready s'adapte à une température de fonctionnement élevée et à des bâtiments difficiles à chauffer.

Le vecteur hydrogène offre l'un des moyens les plus intéressants pour fournir du stockage d'énergie à grande échelle.

*« Nous sommes prêts ! », ajoute **Bastian Prat**, chef de produit chez elm.leblanc.*

Frisquet : performance et économies d'énergie

La chaudière gaz murale Hydroconfort 20.50 comprend un ballon de préparation d'eau chaude sanitaire d'un volume utile de 50 litres pour un débit spécifique jusqu'à 16 l/min. De son côté, l'utilisateur peut choisir un des trois programmes éco proposant un débit minimal tout en autorisant des débits ponctuels plus élevés : éco+ (11 l/min), éco (14 l/min) ou max (16 l/min). De plus, en période nocturne 7/7 jours ou 5/7 jours, voire pendant certains jours de la semaine, le ballon peut se mettre en pause grâce à l'éco-horloge. Quoi qu'il en soit, en cas de besoin, les 50 litres du ballon sont à nouveau disponibles en moins de dix minutes. La puissance de 20 kW pour la production d'ECS est commutable à 14 ou 20 kW pour le chauffage. Le brûleur est modulant, de 5 à 14 ou de 5 à 20 kW.

Dans le domaine de la connectivité, le dispositif de régulation Visio est intégré de série dans tous les équipements Frisquet depuis 2012. « *Cette technologie a été conçue dès l'origine pour les objets connectés,* rappelle **Denise Dhenin**, directrice marketing Frisquet. *Avec une liaison radio bidirectionnelle sécurisée et cryptée 868 MHz, la régulation Visio est notamment capable de prendre en charge jusqu'à trois zones de chauffage.* »

Sur le salon Interclima, Frisquet présentait sa solution hybride mariant une PAC Teamao 4 (homologuée basse et moyenne température) associée à une chaudière gaz à condensation afin d'assurer l'appoint en chauffage. L'eau chaude sanitaire dans le cas d'une chaudière mixte instantanée ou avec ballon est également gérée par Teamao.

Weishaupt : une large gamme de chaudières gaz

« *Alors que les entreprises se voient imposer la réalisation d'économies d'énergie, le remplacement d'un équipement de chauffage ancien par une chaudière neuve et performante prend encore plus de sens,* explique **Timothée Heilig**, chef de produits chaudières et solaire thermique. *Dans cette dynamique, depuis début août, nous sollicitons nos clients qui utilisent une chaudière Weishaupt de plus de 15 ans d'âge. Sur 3000 installations, la moitié fonctionne depuis plus de vingt ans ! Nous leur proposons un bilan énergétique gratuit*

.../...

© Weisaupt

Weishaupt propose désormais une famille complète de chaudières gaz au sol WTC-GB.

© Wolf

La chaudière COB-2 de Wolf (et son ballon de stockage ECS en partie gauche) remise à niveau pour recevoir le fioul F30.

des équipements et de l'enveloppe du bâtiment (il ne s'agit pas pour autant d'un DPE). Une fois que la solution la mieux adaptée est préconisée, nous les orientons vers un de nos installateurs agréés Weishaupt. Cette action, que nous reprenons dans le cadre de l'opération La rentrée du gaz, remporte un vif succès dans toute la France. Une chaudière neuve est toujours génératrice d'économie d'énergie. »

Weishaupt exploite aujourd'hui la condensation pour tirer le maximum de performance, qu'il s'agisse d'un fonctionnement en mode chauffage ou en production d'eau chaude sanitaire. Exemple avec la chaudière gaz WTC et son échangeur à plaques en acier inoxydable, encapsulé dans une coquille isolante, largement dimensionné pour assurer la condensation même en produisant de l'eau chaude sanitaire. Parmi leurs atouts, les chaudières Weishaupt offrent un taux de modulation élevée (de 1 à 8).

« *Une des caractéristiques importantes des chaudières WTC est en effet leur taux de modulation de puissance. Ce paramètre caractérise la véritable efficacité d'une chaudière à condensation. Une large capacité de modulation évite les courts-cycles et limite ainsi le nombre de démarrages et, indirectement, l'usure de la chaudière. La chaudière optimise le phénomène de condensation !* »

Après le lancement de nouveautés au cours des deux dernières années, Weishaupt propose désormais une famille complète de chaudières gaz au sol WTC-GB, de 15 à 620 kW. La version murale WTC-GW se décline de 15 à 100 kW de puissance unitaire. Grâce à la mise en cascade, ces chaudières peuvent composer une chaufferie de plus grande puissance : jusqu'à 800 kW en version murale et jusqu'à 2,5 MW en version au sol).

Nouveauté : la chaudière à condensation gaz murale WTC-GW 25-B en version K-35P. Cette dernière offre une puissance modulante de 3 à 24 kW, et jusqu'à 29 kW pour la production d'eau chaude sanitaire. Elle dispose d'un échangeur de chaleur à plaques en acier inoxydable ainsi que d'un préparateur ECS d'une capacité de 35 litres (2 x 17,5 litres).

Cette variante de chaudière associée à un volume de stockage d'eau chaude sanitaire a été conçue pour les appartements ou les maisons individuelles disposant de peu de place.

L'échangeur de chaleur haute performance est en aluminium/silicium réalisé dans un moule de sable. Il se distingue par sa grande conductibilité thermique et sa robustesse. De larges trappes de révision permettent d'entretenir facilement cette chaudière.

La sonde multifonction VPT2, installée de série, mesure et surveille en permanence le débit volumétrique en litres par heure. En liaison avec les deux capteurs de température départ et retour, il est possible d'enregistrer la puissance thermique instantanée et la quantité de chaleur. En outre, la pression est enregistrée numériquement et un message d'avertissement est émis en cas de dépassement de la valeur limite.

Wolf : prêt pour le fioul F30

Côté gaz : « *En 2021, nous avons complété notre offre avec de nouvelles chaudières au sol TGB-2. Conçues pour les applications résidentielles individuelles, ces chaudières disposent d'une évacuation des fumées par l'arrière ou sur le côté* », explique **Patrice Caillère**, directeur de l'activité chauffage.

Concernant l'usage de l'hydrogène, presque toute la gamme est prête depuis 2020 à recevoir un mélange à hauteur de 20 %. « *Cela est notamment rendu possible grâce à une régulation auto-adaptative de la combustion.* »

À son catalogue, Wolf propose de nombreuses solutions d'hybridation, notamment grâce à un système de régulation permettant de marier les énergies de façon la plus efficace possible : « *Cette régulation est l'un des points forts chez Wolf* », précise Patrice Caillère. Wolf ne cache pas étudier actuellement une solution de PAC hybride gaz intégrée. À suivre…

Côté fioul : « *Notre chaudière fioul est prête pour le combustible F30 depuis novembre 2022. Depuis qu'est paru, le 12 juin 2022, le texte officiel définissant précisément le combustible F30, nous avons procédé à tous les tests nécessaires.* »

Jusqu'alors compatible F10, la chaudière fioul COB-2 a donc été mise à niveau pour recevoir le nouveau combustible F30. Cette chaudière à condensation deux allures (par exemple 10 et 20 kW, soit 50 % et 100 % de la puissance nominale pour la version 20 kW) offre un niveau de performance élevé : 92 % et 93 % d'Etas. Elle est par ailleurs réputée pour son fonctionnement silencieux.

Disponible avec une puissance nominale de 15, 20, 29 ou 40 kW, en chauffage seul ou avec production d'eau chaude sanitaire, la chaudière fioul COB-2 compatible F30 se pose également en cascade. Elle est proposée au même prix que sa version antérieure, tandis que la chaudière TOB, n'ayant pas évolué vers le fioul F30, est retirée du catalogue. ■

Michel Laurent

Qualit'EnR : les formations sur les énergies renouvelables explosent

André Joffre, président de Qualit'EnR, organisme de qualification leader des énergies renouvelables dans le bâtiment, fait le point sur la situation critique actuellement vécue et sur les obligations d'une formation massive pour le secteur d'activité.

Filière Pro – La conjoncture actuelle appelle-t-elle à l'urgence ?

André Joffre – Oui. Depuis quelques mois plusieurs réalités s'imposent de manière aussi soudaine que concomitante : le réchauffement climatique, une crise énergétique, aggravée notamment par le conflit en Ukraine, et les conséquences de la crise sanitaire qui touchent de manière durable l'approvisionnement du secteur de la construction. La loi d'urgence en faveur des énergies renouvelables prévue pour cette rentrée doit répondre à l'objectif fixé de réduire de 10% la consommation énergétique de la France d'ici à 2024 dans un contexte économique contraint par une inflation forte et alors que le secteur du bâtiment représente 44% de l'énergie consommée en France.

Quelle stratégie pourrait adopter la France pour atteindre ses objectifs EnR ?

André Joffre – Il faut industrialiser la filière française EnR et accélérer les projets. Dans le solaire, la Chine assure aujourd'hui 80% de la production de toutes les étapes des panneaux photovoltaïques. L'Agence internationale de l'énergie recommande aux gouvernements d'implanter des sites de production solaire à proximité d'industries à forte consommation énergétique pour créer un circuit court et décarboné de production d'énergie. Les projets en France sont bien présents, mais face à l'envolée des coûts de production, ils sont souvent retardés. La filière estime à « quasiment deux gigawatts » le volume de projets concernés et plaide pour des mesures exceptionnelles pour inciter les projets à sortir de terre.

Pour les particuliers, faut-il intensifier l'information ?

André Joffre – Certainement, puisque le poste « logement » représente à lui seul 30% du budget des ménages en France. MaPrimeRénov' et le service Mon accompagnateur rénov', qui sera lancé dès 2023, guidera les ménages dans leurs projets. Mais ces dispositifs, aujourd'hui accessibles via un comptoir unique pour les consommateurs souhaitant faire appel à un installateur labellisé RGE, doivent être complétés et renforcés par des mesures strictes visant à protéger le consommateur contre toute tentative de tromperie.

Faut-il accélérer la formation professionnelle pour répondre à la demande ?

André Joffre – Impérativement afin de répondre au dynamisme des filières de la transition énergétique. Celles-ci sont amenées à accroître leur main-d'œuvre, aussi bien pour les énergies comme le photovoltaïque ou les biogaz. Les métiers s'inscrivant dans la transition écologique au sens large représentent 3,7 millions d'emplois, 37% d'entre eux évoluant dans le bâtiment selon l'Observatoire national des emplois et métiers de l'économie verte. Cependant, il y a encore des efforts d'attractivité à faire, un baromètre de l'Apec dédié à l'insertion des jeunes diplômés a témoigné d'une faible appétence des jeunes générations pour le sujet environnemental, puisque seulement 2% des Bac+3/4/5 ont choisi de s'orienter dans ces filières.

Malgré tout, la rénovation est-elle vraiment en marche ?

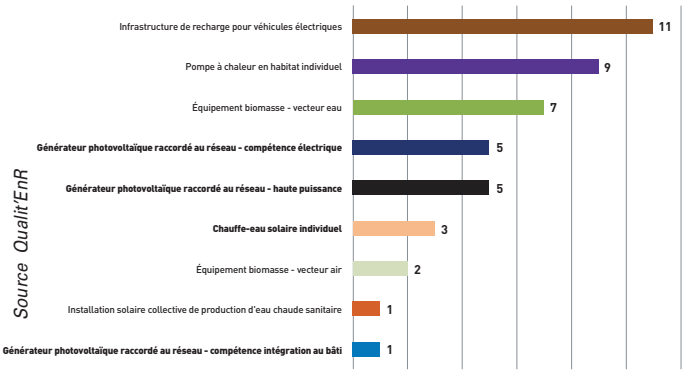
André Joffre – Le constat est clair : les installateurs sont débordés. Nous avons des demandes de formation qui ont pu varier en fonction de l'évolution de prix des énergies (pour le bois énergie par exemple), mais il y a des constantes, notamment sur le photovoltaïque, qui affichent des progressions très importantes, grâce notamment aux possibilités d'autoconsommation. Un contexte favorable aux formations dédiées au solaire est constaté, puisque les demandes d'agrément initial des centres de formation augmentent depuis le début de l'année 16 demandes portant sur les 6 modules de formation « solaire » depuis janvier accompagnant ainsi la forte demande des installateurs pour un secteur promis à un bel essor.

André Joffre,
président de Qualit'EnR.

Même si le nombre de formés a été moins important en 2022 qu'en 2021, les formations pour les pompes à chaleur sont toujours et très largement les plus demandées. Il faut aussi préciser que si la conjoncture est incontestablement peu réjouissante, la France reste protégée grâce à ses boucliers et aux chèques énergie. Ceux qui auraient dû souffrir seront donc relativement épargnés, puisqu'ils constateront une hausse réduite de leur facture, à un taux presque identique à celui de l'inflation. Pour les ménages à plus hauts revenus, une augmentation de 15% de la facture restera supportable.

La rénovation n'est donc pas mise à mal par ces augmentations tarifaires. ■

Répartition des demandes d'agréments d'organismes de formation



Source Qualit'EnR

Propos recueillis par Virginie Bettati

Le guide pour la mise en œuvre d'une douche zéro ressaut est paru

Élaborée par le CSTB, la première version de ce guide concerne la mise en œuvre d'une douche accessible « zéro ressaut » dans les salles d'eau à usage individuel en travaux neufs.

Avertissement

Si le guide – d'application non obligatoire - détaille les conditions de mise en œuvre des sols de douche maçonnés et des receveurs prêts à revêtir (deux cas sont envisagés : douche ouverte ou douche fermée), il ne traite pas des receveurs finis.

Pour ces receveurs finis en céramique ou matériau de synthèse – installés aujourd'hui dans la plupart des logements neufs –, le CSTB attend que les fabricants valident, via une évaluation technique de type AT ou ATEx (démarche qui nécessite un certain délai d'instruction), la compatibilité du raccord périphérique d'étanchéité nécessaire sur le pourtour de l'équipement avec les colles et/ou les nattes et autres systèmes d'étanchéité mis en œuvre aujourd'hui.

Définition

La conception de l'espace douche avec « zéro ressaut » limite la notion de réserve d'eau à la seule géométrie de la forme de pente autour du dispositif d'évacuation. Pour que l'ouvrage soit pérenne, la mise en œuvre systématique d'une étanchéité pour protéger le sol de la salle d'eau d'éventuelles pénétrations d'eau devient nécessaire.

Cette nouvelle disposition, associée aux contraintes de l'intégration d'un dispositif d'évacuation d'eau au sol, a une forte incidence sur la conception de l'ouvrage, notamment sur le gros œuvre (surépaisseur au droit du plancher, réservations localisées pour le corps de l'évacuation et la canalisation d'évacuation, etc.), mais aussi sur le second œuvre (chape ou forme de pente, étanchéité, isolation phonique éventuelle).

Quelles sont les solutions apportées ?

Avec ce guide, les installateurs sont orientés vers des douches sinon maçonnées du moins carrelées ou revêtues de PVC.

– Pour la douche ouverte, le receveur fini ou à revêtir n'est pas interdit, mais il est demandé une pente de 180 cm depuis le point de fixation du flexible et de la bonde vidage. Il faudrait donc qu'il soit aussi grand que la salle de bains. Il y a aussi la question de la reprise d'étanchéité en périphérie du receveur fini et celle des bondes siphoïdes associées aux receveurs finis : elles ne présentent pas de possibilité de raccordement à une étanchéité (nécessaire en configuration d'espace douche ouvert) et le raccord d'étanchéité au receveur n'étant pas évalué, cette solution technique en configuration

Le carnet de FilièrePro.

Régulièrement, retrouvez les produits des industriels, classés par famille.

Cette « mini-application », totalement responsive, vous permet de naviguer parmi les produits...

Inscrivez-vous gratuitement pour recevoir le carnet dans votre boîte e-mail.

Accessible également directement via le site Internet : **www.lecarnetdefilierepro.fr**

Accessible également via www.filierepro.fr

d'espace douche ouvert n'est actuellement pas disponible.
Toutefois, la douche ouverte maçonnée décrite n'est pas conventionnelle. Toute la surface de la salle de bains doit comprendre à la fois une étanchéité sous carrelage et une isolation acoustique, y compris sous la zone de douche (où l'on est susceptible de marcher chaussé). D'ailleurs, un découplage entre la rehausse et le corps du siphon est nécessaire. Cette double exigence – étanchéité et sous-couche acoustique – fait évoluer le complexe mis en œuvre, au point qu'il n'existe, semble-t-il, que deux solutions bénéficiant aujourd'hui d'un AT.
Dans la pratique, la douche ouverte ne peut donc être que carrelée ou revêtue de PVC.

– Pour les douches fermées carrelées ou revêtues de PVC, le zéro ressaut peut entraîner des débordements rapides. Chaque fabricant de receveur (mais pas de bande d'étanchéité) est donc tenu d'effectuer une évaluation technique par rapport à chaque système d'étanchéité ou de colle existant.
Le receveur de douche à zéro ressaut s'inscrit donc dans un ouvrage. La décennale est mise en avant pour justifier de tester la compatibilité de tous les produits d'étanchéité avec toutes les solutions.
Avec la douche fermée carrelée, la pente est cantonnée à la zone de douche et la sous-couche acoustique est, dans ce cas, optionnelle (parce que l'on est pieds nus dans la douche), quoique recommandée.
Ainsi, jusqu'à nouvel ordre, la douche fermée sera, elle aussi, carrelée ou revêtue de PVC. ■

Virginie Bettati

Source : sdbpro.fr

Le ressaut est-il encore permis ?

En travaux neufs, la mise en œuvre d'espaces douches avec ressaut d'au plus 2 cm est toujours possible dans les :

– maisons individuelles ou les logements en rez-de-chaussée d'un bâtiment d'habitation collectif dont le dépôt de permis de construire est antérieur au 1er janvier 2021 ;

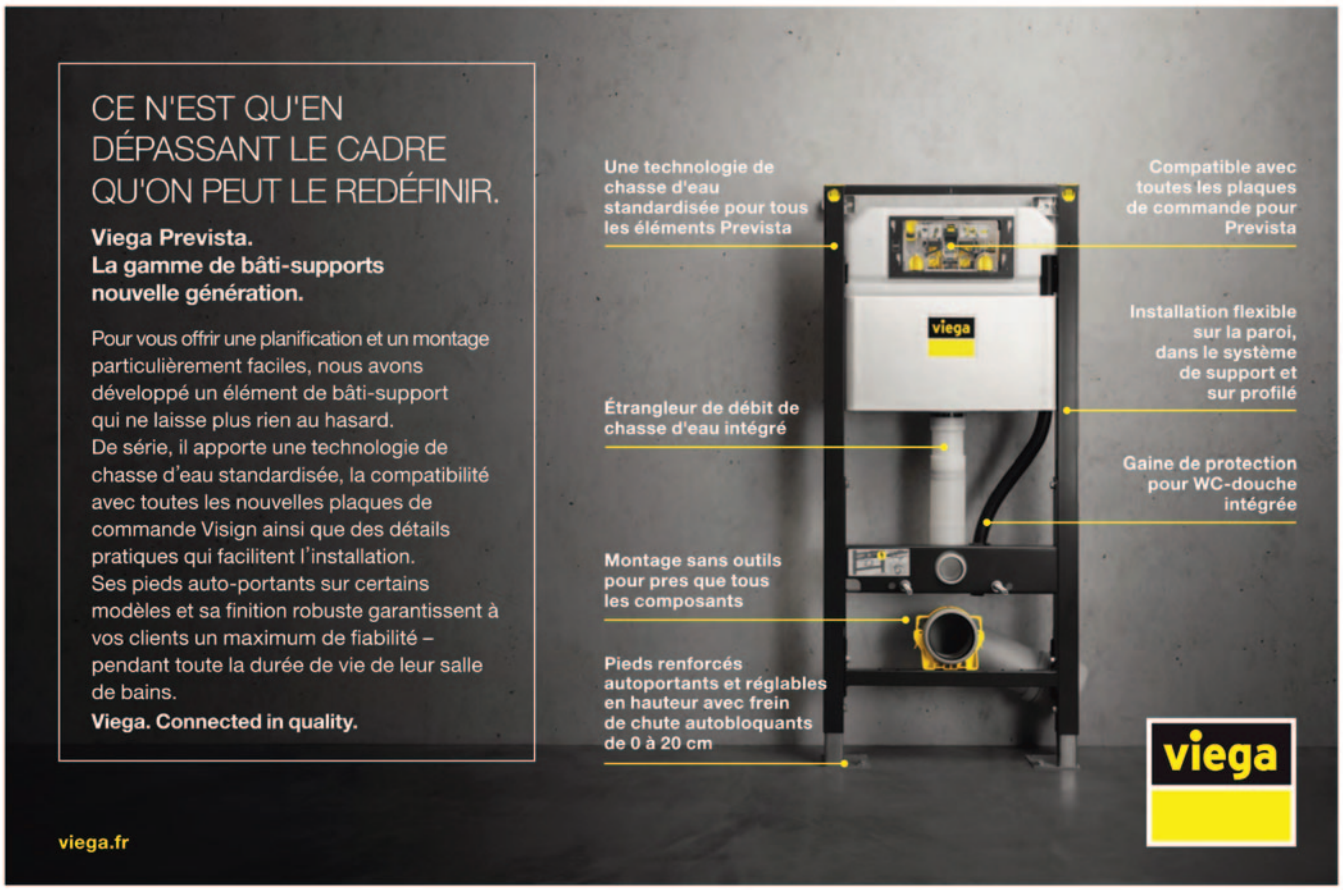
– logements d'un bâtiment d'habitation collectif en étage dont le dépôt de permis de construire est antérieur au 1er juillet 2021 ;

– maisons individuelles construites pour le propre usage du propriétaire ;

– deuxièmes salles d'eau d'un logement de bâtiment d'habitation collectif déjà équipé d'une salle d'eau avec douche zéro ressaut.

Les travaux dans l'existant dont la valeur dépasse les 80 % de la valeur du bâtiment sont considérés comme des travaux neufs.

Pour ces travaux neufs et pour ceux en rénovation, le guide de 2012 pour la mise en œuvre de douches accessibles avec ressaut d'au plus 2 cm demeure applicable.



Vu sur Interclima et Idéobain

Focus sur les awards Interclima et Idéobain

Pour le « Génie climatique »

Lauréat or : Ökofen France avec sa Pellematic Condens Zeroflame.

© Ökifen

Elle a l'avantage de supprimer le danger de pollution par des particules fines. Ce générateur propose des valeurs d'émission de poussières inférieures à 2 mg/Nm³ à 10% d'O_2, grâce à une nouvelle technologie de brûleur, baptisée ZeroFlame, et à une nouvelle conception de chambre de combustion. Ce niveau d'émissions de poussière n'est pas mesurable par les appareils d'analyse des gaz de combustion portatifs utilisés par les installateurs.

OKOFEN

Lauréat argent : Viessmann avec sa pompe à chaleur Vitocal 250-A.

© Viessmann

Elle utilise le réfrigérant vert R290 (le propane affiche un PRG100 extrêmement faible de 0,02) qui permet d'atteindre de hautes températures de départ allant jusqu'à 70 °C, en thermodynamique, à une température extérieure jusqu'à -10 °C (sachant qu'un appoint électrique reste intégré en cas de besoin), ce qui est particulièrement intéressant en rénovation. Cela permet de maintenir les radiateurs existants, sans nécessairement disposer d'un plancher chauffant.

VIESSMANN

Lauréat bronze : Cheminées Poujoulat avec son système de rénovation RénoVMC-GAZ.

© Cheminées Poujoulat

Il existe en France un parc de plusieurs centaines de milliers de chaudières individuelles à gaz raccordées à des solutions dites VMC-Gaz qui assurent à la fois la ventilation du logement et l'évacuation des produits de combustion. On ne peut pas installer de chaudières à condensation sur une VMC gaz. Il faut refaire d'un seul coup toute la colonne. En copropriété, il est particulièrement difficile d'obtenir l'accord de tous pour réaliser les travaux sur une colonne entière. Cheminées Poujoulat a conçu une solution pour rénover la VMC gaz et installer des chaudières à condensation en remplacement des chaudières existantes, logement par logement. Réno-VMC gaz est constitué de conduits de fumées individuels en acier inoxydable, d'un terminal monté sur le toit en tête de chaque colonne reliée à des chaudières VMC-gaz et d'un pied de conduit.
En acier inoxydable, Réno-VMC gaz se prête parfaitement à l'installation de chaudières gaz à condensation. Le pied de conduit assure l'apport d'air comburant aux chaudières, recueille et évacue leurs condensats et comporte une bouche VMC pour l'extraction d'air et la ventilation des logements.

CHEMINÉES POUJOULAT

Pour la « Salle de bains »

Lauréat or : Wedi avec sa cloison Wedi intégrant l'Ibox d'Hansgohe.

© Wedi

Cette cloison modulaire autoportante en PEX, comprend également les raccords et canalisations nécessaires pour alimenter la douchette à main et la douche de tête à partir de l'iBox. Le fonctionnement est possible exclusivement avec la marque Hansgohe.

WEDI

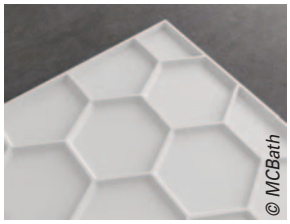
Lauréat argent : Delabie avec sa colonne de douche Sporting 2 Securitherm.

© Delabie

Dans des douches collectives, le réseau d'eau chaude est bouclé et circule en permanence pour éviter que sa température ne baisse durant les phases de non-utilisation. Le risque est que la température chute jusqu'à la plage de température qui permet une reproduction des bactéries naturellement contenues dans l'eau potable. Mais, dans une installation classique, en aval du mitigeur thermostatique, il reste toujours quelques mètres de réseau d'eau mitigée où le risque de chute de température en inutilisation perdure. Delabie apporte une solution à ce problème en plaçant le mitigeur thermostatique directement à l'entrée de la tête de douche. Il ne reste plus que quelques centilitres d'eau en aval, pas assez pour que la multiplication de bactéries n'atteigne une concentration critique.

DELABIE

Lauréat bronze : MCbath avec son Origin shower tray.


© MCBath

Ce receveur de douche comporte en sous-face une structure en nid d'abeille qui lui confère une importante résistance mécanique et permet d'être fabriqué moins épais. Comportant moins de matière, il est plus léger et donc plus facile à mettre en œuvre.

MCBATH

Virginie Bettati

Vu également sur le salon

Flowfit de Geberit

© Geberit

Il s'agit d'un système de canalisation multicouche, avec des raccords à sertir spécifiques et seulement deux modèles de mâchoires de sertissage pour 8 diamètres du DN16 au DN75. Des repères de couleurs permettent d'associer facilement les raccords aux mâchoires de sertissage.
Du DN16 au DN40, Geberit propose aussi une sertisseuse manuelle (plus d'accumulateur à recharger). Enfin, le sertissage s'effectue de manière latérale, ce qui règle les problèmes d'accès difficile avec les sertisseuses.

GEBERIT

Loop by Daikin

© Daikin

Pour le recyclage et la réutilisation des fluides, Loop by Daikin propose deux solutions complémentaires.
La première, destinée aux installateurs et aux mainteneurs de systèmes thermodynamiques, met à disposition un analyseur et une machine RRQ220 pour recycler les fluides frigorigènes et inciter les opérateurs à recycler eux-mêmes le R410A, le R32 et le R134a. La machine peut recycler environ 10 kg de fluide par heure. Le fluide recyclé est utilisable en maintenance ou dans une nouvelle installation.
La seconde proposition s'adresse aux propriétaires de parcs immobiliers. Daikin, pour chaque propriétaire de parc, créé une banque de fluides récupérés, épurés et réutilisables, puis les met à disposition des entreprises qui assurent la maintenance des équipements thermodynamiques pour le compte de ces propriétaires de parc.

DAIKIN

Terreal, Schneider et Atlantic pour l'autoconsommation

Atlantic, s'est associé à Schneider Electric pour proposer un système destiné à maximiser l'autoconsommation par production d'électricité photovoltaïque sur site. Le système se compose d'une production photovoltaïque en toiture sous forme de panneaux ou de tuiles fournies par Terreal, d'un tableau électrique connecté Wiser Energy de Schneider Electric, contenant l'électronique de puissance pour orienter les flux d'électricité, et du chauffe-eau thermodynamique Calypso d'Atlantic.

TERREAL / SCHNEIDER / ATLANTIC

Clivia de Gree

© Gree

Clivia fait partie d'une nouvelle génération de climatiseurs dotés d'une intelligence artificielle qui, en plus d'adapter son fonctionnement sur la température, prend en compte d'autres éléments comme la météo, la surface de la pièce, la charge thermique et d'autres facteurs pour adapter le fonctionnement de la machine à son environnement et définir la stratégie de contrôle d'économie d'énergie optimale. C'est la première fois que Gree combine des variables de température, d'humidité et d'efficacité énergétique pour former la courbe optimale de confort, à partir de la température et du taux d'humidité idéal pour les occupants, et d'économies d'énergie. En plus du contrôle intelligent de l'humidité, Clivia peut également intégrer le taux d'humidité défini par l'utilisateur. Il permet également d'améliorer la qualité de l'air intérieur grâce à un générateur de plasma ion, pour purifier l'air, et à une lumière ultraviolette UVC intégrée qui élimine efficacement les bactéries, les virus, les moisissures, les cellules individuelles et d'autres micro-organismes. La gamme Clivia, proposée en finition mate en noir et en blanc, peut-être contrôlée par commande vocale Google Home et Alexa.

GREE

Pompe à chaleur air/eau et module intérieur hybride Condens AW de Bosch Thermotechnologie

© Bosch

Capable de stocker de l'électricité en période d'intermittence, cette solution associe une PAC monobloc et une chaudière au sol à condensation. Elle s'inscrit dans la continuité des solutions hybrides que propose Bosch Thermotechnologie depuis déjà une dizaine d'années en faisant une synthèse des meilleurs atouts des deux univers PAC et chaudières.
Son pilotage est capable de réguler le rendement requis, via une interface commune, selon le coût de l'énergie et les émissions de CO2. Les performances des deux générateurs sont évaluées, permettant de déclencher celui qui sera le plus adapté afin d'assurer les économies d'énergie et de maintenir le confort de l'utilisateur. Parmi tous ses atouts, cette PAC hybride conserve la production d'eau chaude sanitaire par les deux générateurs de chaleur.
Bosch Thermotechnologie propose, à travers ce développement, la première PAC hybride du marché capable non seulement de soulager le réseau électrique lors des pointes de consommation hivernales, mais aussi de stocker de l'énergie électrique.

BOSCH THERMOTECHNOLOGIE

La gamme Nolea EVO de Chappée

© Chappée

Équipée de l'interface connectée Ecocontrol+, les chaudières de cette gamme sont munies d'un brûleur compact Tigra 3 Biofioul compatible avec de faibles émissions d'oxyde d'azote et de CO_2 pour protéger l'environnement tout en assurant le confort de l'utilisateur. Elles s'adaptent à toutes les configurations d'installations existantes et peuvent remplacer toute chaudière au fioul en place sans contraintes particulières et sans modifications importantes (donc à un coût très raisonnable). C'est la solution pour un retour sur investissement rapide tout en garantissant un confort identique avec un coût d'investissement faible.

CHAPPÉE

Analyseur de combustion Testo 300

© Testo

Ce nouvel analyseur réalise, à l'aide des Smart Probes sans fil du fabricant, des mesures de combustion en un temps record pour déterminer jusqu'à quatre paramètres en même temps (pression, température...). Pratique, testo 300 nouvelle génération se connecte automatiquement à l'appli mobile testo Smart, via Bluetooth, sur smartphone et tablette afin de dupliquer en direct sur le terminal mobile, des valeurs de mesure, y compris celles des Smart Probes. Grâce à cette fonction de double écran et à la documentation aisée via l'App testo Smart, le technicien dispose de toutes les mesures importantes, même en cas de distance élevée entre l'appareil et la commande du brûleur. Les données pour la documentation et la création ainsi que l'envoi des protocoles par e-mail sont intégrés dans l'App testo Smart.

À noter également la nouvelle série testo 316, avec son modèle testo 316-2-EX, qui assure la détection fiable et combinée des fuites de gaz et des gaz réfrigérants dans les installations de chauffage et de pompes à chaleur. Cette nouvelle série est composée de quatre appareils couvrant tous les besoins et domaines d'utilisation, de la petite à la grande installation industrielle. Elle propose une innovation révolutionnaire avec le premier capteur au monde deux en un qui localise, sans changer de détecteur, aussi bien les fuites de gaz combustibles que celles des fluides frigorigènes.

TESTO

Jackoboard de Jackon : vers de nouvelles dimensions

Toutes les solutions Jackoboard utilisent des panneaux en mousse rigide de polystyrène extrudé 100 % étanches pour résister aux conditions d'humidité extrêmes.

On remarque :

– une nouvelle dimension extra-large pour le Plano 1200 afin d'assurer une pose ultra-rapide. Disponible en trois épaisseurs de 12,5, 20 et 30 mm pour correspondre à toutes configurations, le nouveau Plano affiche 1 200 mm de largeur. Il est capable d'architecturer la salle de bains en créant des parois, des coffrages, des espaces douche et en assurant la réfection de sols. Il apporte un complément d'isolation thermique pour réduire les déperditions calorifiques afin d'apporter le plus grand confort aux utilisateurs.

© Jackon

Sa pose est rapide grâce à sa très grande dimension, évitant ainsi l'utilisation de plusieurs panneaux pour une même surface. Les découpes et les jonctions sont réduites au minimum pour un gain de temps lors de l'exécution du chantier. Une rapidité également appréciée par les particuliers liée à l'immobilisation de leur salle de bains qui est alors réduite au strict minimum ;

– Sabo, la solution habillage tout compris pour bâti-support, est compatible avec tous les modèles de WC suspendus. L'habillage peut s'effectuer soit de paroi à paroi, soit en mural, en formant un retour sur les côtés du bâti support. C'est la solution idéale pour la finition rapide et facile de tous les bâti-supports de WC courants avec du carrelage de toutes dimensions, sans travaux préliminaires.

Le kit comporte deux panneaux (1 300 x 600 mm et 1 300 x 900 mm), dont l'un est prédécoupé afin de convenir aux raccordements des WC du marché.

Tout nouveau, le panneau unique de 1 300 x 1 200, également prédécoupé, répond à tous les cas de figure, quelles que soient les caractéristiques du bâti et la configuration du chantier. Cette nouvelle dimension permet en effet de correspondre directement et parfaitement aux surfaces à habiller, en évitant au maximum les joints. La pose est donc encore plus simple et plus rapide.

JACKON

Haori de Toshiba

© Toshiba

La clim est enfin belle ! Cette unité murale se démarque plus que jamais grâce à un design et à un concept unique avec une façade de finition personnalisable. Elle dispose en effet d'un habillage textile de haute qualité, disponible dans des couleurs chaudes et originales. Chaque référence propose deux coloris de série pour l'habiller d'une élégante étoffe : gris clair et gris anthracite. Toshiba va encore plus loin dans le rendu esthétique et présente, aussi en option, d'autres déclinaisons tendances. Avec son esthétique unique, Haori s'est distingué en remportant deux concours internationaux : le prix de l'IF Design Award 2021 et le Good Design Award 2021.

Haori combine innovations et performances avec une faible consommation énergétique, ainsi qu'une efficacité énergétique jusqu'à A+++ en chauffage et rafraîchissement. Il est aussi équipé des dernières technologies Toshiba, tant en matière de filtration de l'air que de silence de fonctionnement.

Ce système de chauffage réversible permet de répondre à tous les types de projets avec trois tailles d'unités intérieures disponibles (10, 13 et 16), couvrant des puissances allant de 2,5 à 4,6 kW en mode froid et de 3,2 à 5,5 kW en mode chaud, compatibles monosplits et multisplits.

TOSHIBA

Virginie Bettati

Vitocal 25x-A : les PAC « parfaites » de Viessmann

Présentées à Interclima et lauréates de la médaille d'argent des Awards de l'innovation, les nouvelles pompes à chaleur au propane Vitocal 25x-A représentent la réponse parfaitement adaptée à la rénovation grâce à des températures de départ allant jusqu'à 70 °C. Mais ce n'est pas tout : Emmanuel Bertocchi, Product Manager Heat Pump and Water Heater HP, nous en dit plus.

© Viessmann

Les PAC existent en quatre puissances, en version réversible chauffage/rafraîchissement à un ou deux circuits et en version avec ballon de 190 litres intégré.

Filière Pro – Quel fluide utilise cette nouvelle gamme ?

Emmanuel Bertocchi – Le réfrigérant vert R290 (propane). Ce fluide permet d'atteindre de hautes températures de départ allant jusqu'à 70 °C, en thermodynamique, à une température extérieure jusqu'à -10 °C (sachant qu'un appoint électrique reste intégré en cas de besoin), ce qui est particulièrement intéressant en rénovation. Cela permet de maintenir les radiateurs existants, sans nécessairement disposer d'un plancher chauffant.

Ensuite parce que le R290 possède une efficacité énergétique supérieure au R410A et au R32.

Enfin, parce que le R290 est écologique, affichant un PRG100 (potentiel de réchauffement global sur cent ans) extrêmement faible de 0,02.

Les Vitocal 25x-A sont-elles plus faciles à installer que d'autres PAC ?

Emmanuel Bertocchi – Oui, car en plus de leur compacité et de leur type monobloc (seuls les raccords hydrauliques et électriques sont à effectuer), leur conception n'impose aucune contrainte de débit, pour une parfaite adaptation au réseau existant. Leur fonction brevetée Hydro AutoControl, qui assure le fonctionnement de la pompe à chaleur en toute fiabilité à la performance maximale pendant toute la durée de vie, permet d'une part une installation beaucoup plus rapide, et d'autre part des coûts d'installation réduits.

L'installation des unités intérieures des PAC est 60 % plus compacte. En effet, le concept hydraulique des unités intérieures a été pensé de façon à ne pas nécessiter de découplage hydraulique ou de volume tampon complémentaire.

Il ne faut pas non plus oublier la maintenance : grâce à la technologie sans fil Service Link, les PAC sont connectées en permanence au service d'assistance Viessmann, sans frais supplémentaires. Les défaillances éventuelles sont communiquées directement et sans délai à l'installateur, qui peut prendre immédiatement les mesures nécessaires, en évitant ainsi tout déplacement inutile.

Quels sont les avantages pour les utilisateurs ?

Emmanuel Bertocchi – Avec une haute température de départ, il est possible de maintenir une installation avec radiateurs, sans nécessairement disposer d'un plancher chauffant.

L'utilisation est aussi très simple via une application dédiée.

Elles sont extrêmement silencieuses, avec un niveau acoustique de seulement 35 d(b) à 4 mètres grâce au système Advanced Acoustic Design+ (faible niveau sonore du ventilateur et isolation phonique renforcée du circuit frigorifique). L'unité extérieure peut donc être installée sans problème dans des zones urbanisées, notamment dans des lotissements ou en limite de propriété.

Leur design est enfin très attrayant.

© Viessmann

Emmanuel Bertocchi,
Product Manager Heat Pump and Water Heater HP.

Ces PAC viennent-elles aussi s'intégrer dans un système intelligent pour toute la maison ?

Emmanuel Bertocchi – Grâce à la plateforme électronique E3, il est possible de commander simplement, rapidement et en toute fiabilité l'ensemble du système d'énergie via une application unique. Cette nouvelle plateforme réunit tous les appareils et applications électroniques de la maison en une seule solution de chauffage, de climatisation, d'eau chaude sanitaire et de gestion de l'énergie. Elle met en réseau les régulations associées à l'ensemble des systèmes d'énergie comme les pompes à chaleur, dispositifs de ventilation, batteries de stockage d'électricité et installations photovoltaïques.

Elle assure déjà la prise en compte parfaite et sans fil des solutions domotiques existantes et peut facilement être étendue. Son évolutivité autorise l'intégration sur le long terme de tous les services numériques, les mises à niveau et extensions produits souhaités, tels que des prises murales pour véhicules électriques. ■

Propos recueillis par Virginie Bettati

100 % radio : la régulation connectée Thermozyklus pour gérer enfin efficacement la collectivité

Pour tous les bâtiments qui surconsomment, Thermozyklus a mis au point une régulation ultra-précise pièce par pièce, intelligente et ne générant aucune perturbation d'activité. Frédéric Sobotka nous explique comment Thermozyklus parvient à se démarquer sur ce type de défi en collectivité et tertiaire.

© ThermoZyklus

Frédéric Sobotka,
responsable commercial.

Filière Pro – Pas facile d'adapter une régulation efficace en collectivité…

Frédéric Sobotka – Effectivement et encore moins dans l'existant ! Ce type de bâtiment est fortement énergivore en raison d'une isolation défaillante, d'installations de chauffage pas assez performantes et de comportements inadaptés – voire de vandalisme – de la part des utilisateurs. Les dérives sont donc nombreuses et, de toute façon, beaucoup plus importantes que dans le résidentiel. Du coup, il est compliqué et souvent inefficace d'appliquer les mêmes procédés pour ces bâtiments qui consomment trop et révèlent également des problématiques de confort. Face à cette situation et pour répondre aux exigences élevées des ERP imposées à la fois par le décret tertiaire (dont l'échéance est pour la fin de décembre 2022), le décret Bacs (mise en vigueur au 1er janvier 2025) et les contrats de performance énergétique, il est nécessaire d'apporter des solutions concrètes adaptées à la collectivité, mais aussi simples à installer et génératrices d'économies « immédiates », sans temps de retour sur investissement ou presque !

© ThermoZyklus

Thermozyklus dispose-t-il d'une expertise particulière en ce domaine ?

Frédéric Sobotka – Oui, car nous venons de l'industrie. Nous sommes spécialisés dans les solutions de régulation terminale répondant à toutes les applications du tertiaire, des commerces, crèches, écoles, maisons de retraite, Ehpad, hôtels, bureaux et, bien sûr, de l'industrie pour des surfaces de dix à plusieurs milliers de mètres carrés. Nous sommes donc capables de répondre efficacement et durablement aux problématiques de ce type de bâtiments complexes avec des gestions centralisées, un pilotage à distance, des programmations horaires, des systèmes de blocage des manipulations indésirables…

Quelle est la solution pour les bâtiments chauffés par radiateurs ?

Frédéric Sobotka – Nous disposons d'une vanne connectée 100% radio qui se met en œuvre en un temps record pour une automatisation instantanée sans aucun préréglage ni renouvellement massif des équipements.
Pour installer ces vannes connectées, il suffit de les visser sur les radiateurs en lieu et place des têtes thermostatiques. Elles communiquent avec les sondes d'ambiance placées dans les pièces à réguler via notre gateway Modbus et apprennent les caractéristiques de l'installation. Communication GTC, accès à distance via smartphone ou webserveur, maintenance prédictive via plateforme active sont alors accessibles en un tournemain !
La précision à +/- 0,15 °C assure à la fois le confort thermique et le bien-être des utilisateurs, tout en permettant de réaliser automatiquement et instantanément des économies d'énergie jusqu'à 30 %.
Les sondes et moteurs sont disponibles en version « antivandale » pour sécuriser les équipements et pérenniser l'installation de manière optimale.

Et pour le chauffage électrique ?

Frédéric Sobotka – Le commutateur radio ST-FP régule instantanément et efficacement les radiateurs électriques à fil pilote. Avec lui, fini les « grille-pain » énergivores. Le simple raccordement de sa borne au fil pilote du radiateur assure la régulation dynamique en fonction des informations reçues par les sondes d'ambiance. Étroit, il est discret et peut se fixer au mur, derrière un radiateur. L'alimentation du radiateur est suffisante. Aucun paramètre ni entretien ne sont nécessaires.
Comme pour les vannes connectées, le système autorise une communication GTC, accès à distance via smartphone ou webserveur, maintenance prédictive via plateforme active…
Il est en plus possible d'accéder à des fonctionnalités étendues : plannings, détection de fenêtre ouverte, hygrométrie, détection de présence, QAI, API…

Votre protocole radio est-il exclusif ?

Frédéric Sobotka – Oui, le protocole garantit une réception radio 100% efficace. L'émetteur-récepteur FE (avec antenne intégrée) assure la communication entre les unités sans fil et la centrale ZE avec laquelle il est relié par fil Bus. Indépendant de la ZE, il peut être placé dans un lieu stratégique. Dans un environnement difficile, on peut installer jusqu'à quatre FE pour assurer la bonne communication de l'ensemble ; la solution est ainsi toujours efficace. ■

Propos recueillis par Virginie Bettati

Domusa Teknik : la force d'une offre multi-énergies complète

Domusa Teknik se positionne avec une offre multi-énergies pour faire face avec efficacité au climat anxiogène sur les prix de l'énergie. Une politique heureusement lancée il y a déjà plusieurs années afin de proposer aujourd'hui une gamme diversifiée, cohérente et parfaitement adaptée aux nouvelles exigences. Thierry Momboeuf met en exergue les dernières innovations présentées récemment sur Interclima.

© Domusa Teknik

Filière Pro – Une PAC fonctionnant au propane (haute température) est-elle venue enrichir la gamme au R32 ?

Thierry Momboeuf – C'est effectivement la première fois que nous utilisons ce fluide pour nos pompes à chaleur. Elle vient compléter notre série au R32 qui perdurera jusqu'en 202. L'objectif étant, à ce terme, de tout passer au propane (R290).

Cette nouvelle Dual Clima, de type monobloc et particulièrement esthétique, est proposée en haute température avec un départ pouvant atteindre 75°C. Avec quatre puissances (6, 9, 12 et 16 kW), elle est aussi capable de produire de l'ECS.

Il faut également signaler notre toute nouvelle PAC hybride, Fusion hybrid oil, fonctionnant au R32 et au biofioul. Toujours de type monobloc pour faciliter son installation, elle fournit des températures jusqu'à 80°C. Avec des puissances de 9 à 12 kW pour la PAC et de 28 kW pour le générateur fioul, Fusion hybrid oil assure le chauffage, la production d'ECS avec un ballon Inox de 165 litres intégré ainsi que le refroidissement. Son atout : une régulation encore plus ergonomique et intuitive par rapport aux anciennes versions hybrides fonctionnant au R410A.

Une version hybride similaire de Fusion hybrid gas Condens existe aussi, qui, comme son nom l'indique dispose d'un générateur gaz (24 kW). Elle se décline en trois puissances pour la PAC (6, 9 et 12 kW) et deux capacités pour les ballons Inox (115 et 165 litres).

Vous avez désormais une chaudière à granulés « à ventouse ».

Thierry Momboeuf – Oui, pour la première fois ce type d'équipements vient enrichir notre gamme à évacuation par cheminée. Appelée Bioclass IC V (disponibilité mars 2023), elle bénéficie de toutes les caractéristiques de la série IC : système de nettoyage automatique des turbulateurs et du foyer, modulation électronique de puissance et cendrier de grand volume. Elle est connectée avec une Wi-Fi de série, via l'application i-connect.

Son système intelligent, Flame logic, garantit à tout instant une combustion optimale, même lors d'un changement dans le temps du type de pellet utilisé et sans que le particulier n'ait à intervenir sur la chaudière.

Elle inclut également le procédé innovant Hot stream, qui permet de réchauffer les retours froids lorsqu'il entre dans la chaudière, évitant ainsi les risques de condensation sans avoir à utiliser une vanne de relève de température sur l'installation. Ce système admet des retours de 25°C, autorisant de multiples configurations hydrauliques.

En ce qui concerne la ventouse, sa sortie peut être coaxiale (Ø130/200), verticale ou horizontale (en cours d'homologation et avis technique) offrant ainsi la possibilité de ne pas dépasser le faitage et donc d'élargir le potentiel d'installation de chaudière à granulés qui aujourd'hui peut être limité par le DTU 24.1)

Disponible en quatre puissances (12, 18, 25 et 35 kW), elle est pour l'instant proposée en chauffage seul en attendant la version mixte.

L'expérience Domusa Teknik

Depuis plus de quarante-cinq ans, l'entreprise conçoit, fabrique et commercialise une large gamme de produits allant de la pompe à chaleur à l'hybride, en passant par les chaudières biomasse (granulés et bûches), les systèmes solaires, les chaudières (gaz, fioul, électriques), les ballons de stockage ou encore les chauffe-eau et préparateurs sanitaires en acier inoxydable. Domusa Teknik appartient depuis près de 25 années au groupe basque Mondragon, dixième dans le classement des entreprises en Espagne par le nombre d'employés et chiffre d'affaires.

© Domusa Teknik

Thierry Momboeuf,
directeur commercial.

Vous misez aussi sur le fioul ?

Thierry Momboeuf – Sur le biofioul F30, bien sûr, puisqu'avec l'ensemble de notre nouvelle gamme gaz Prima condens HFDX à basse température et à condensation, ainsi qu'avec nos brûleurs Domestic D3/D4 LN (proposés pour les chaudières installées avant le 1er juillet 2022), le plafond d'émissions de gaz à effet de serre de 300 gCO_2eq/KWh PCI imposé par la réglementation est respecté. Ces gammes se déclinent en quatre puissances, de 6 à 16 kW, pour répondre à de nombreuses applications. ■

Propos recueillis par Virginie Bettati

Wirquin : sa smart membrane Technology change tout dans le siphon !

Avec cette innovation présentée lors du salon Idéobain, Wirquin, spécialiste en équipements sanitaires et bénéficiant de 15 années d'expérience dans le développement de siphons secs, apporte une solution brevetée extra-performante. Céline Boyer, directrice commerciale et marketing France, nous détaille les avantages de cette membrane nouvelle génération.

© Wirquin

Céline Boyer,
directrice commerciale
et marketing France.

Smart membrane Technology : 100 % étanche aux mauvaises odeurs et aux bruits.

Filière Pro – Qu'apporte cette nouvelle membrane ?

Céline Boyer – Cette technologie évite le désiphonnage de l'installation et crée une ventilation naturelle des canalisations. La cartouche est équipée d'une membrane en silicone qui s'ouvre pour laisser passer l'eau et se referme ensuite, assurant un vidage optimal.

Un joint bi-injecté entoure cette cartouche et assure une étanchéité parfaite. Les mauvaises odeurs des canalisations sont ainsi bloquées. Grâce à un filtre à cheveux amovible, le nettoyage s'opère facilement sans retirer la cartouche. Celle-ci peut également se retirer complètement, permettant ainsi un nettoyage en profondeur et un accès direct aux canalisations. Ultra-résistante, cette nouvelle membrane supporte plus de 15 000 cycles d'ouverture/fermeture sans aucune déformation ou baisse de performance (soit plus de dix ans d'utilisation pour un foyer de quatre personnes).

Dans quels équipements Wirquin est-elle intégrée ?

Céline Boyer – Elle équipe la bonde de douche extra-plate Slim+. Cette nouvelle bonde de douche astucieuse et hygiénique est extra-compacte (40 x 190 mm) pour une pose encore plus facile. Avec seulement 40 mm de hauteur, elle peut être installée sur des receveurs de douche extra-plats avec un faible décaissement. Sa pente de 2 % facilite le raccordement. Très rapide à poser, elle allie toutes les performances du modèle précédent (haut débit 34 l/min) et profite des dernières technologies développées par Wirquin.

Avec son joint bi-injecté sous receveur, Wirquin garantit une installation sans aucun risque de fuite.

Avec Dôme ABS chromé, dôme métal brossé, grille plate Inox brossé ou sans grille (pour les receveurs plateau), Slim+ est disponible en quatre finitions pour s'adapter à tous les styles de salles de bains. Wirquin propose également, pour ses dômes une déclinaison de couleurs tendances (noir mat, blanc mat, cuivre, doré…).

La smart membrane Technology équipe également le vidage de lavabo ultra-compact Nano 6.7. De dernière génération, cette nouvelle version est proposée en blanc, afin de s'intégrer au mieux dans l'univers de la salle de bains. Nano 6.7 affiche un joint surmoulé rouge garanti zéro fuite, empreinte de Wirquin. Il est trois fois moins encombrant qu'un vidage classique et se pose rapidement avec son écrou captif quart de tour.

Pour aborder l'écologie, ces équipements sont-ils soucieux de l'environnement ?

Céline Boyer – Bien sûr. Notre bonde Slim+, qui a déjà été primée plusieurs fois en France et à l'étranger, est soucieuse de l'environnement à plus d'un titre. Elle contribue tout d'abord à préserver les ressources naturelles en luttant contre les fuites et en favorisant un nettoyage intelligent sans utilisation de produits chimiques. Grâce à sa compacité, elle utilise 30 % de plastique en moins par rapport à la première génération Slim.

Durable, elle est aussi fabriquée en France avec une presse nouvelle génération qui consomme 50 % d'électricité en moins. Elle est enfin conditionnée dans un plus petit carton recyclable.

Avez-vous présenté d'autres nouveautés lors d'Idéobain ?

Céline Boyer – Une toute nouvelle gamme de douche à l'italienne sera disponible à partir de janvier 2023. Elle répond parfaitement aux besoins des installateurs avec un faible décaissement, une fiabilité garantie, sans aucun risque de fuite, quelles que soient les configurations d'installation. Pour les utilisateurs, cette gamme est à la fois design, de plain-pied, facile à nettoyer, sans bruit ni remontée de mauvaises odeurs. Elle est proposée avec une offre complète de caniveaux (Venisio Slim+, Venisio Expert, Venisio) et de bondes à chaper (Slim+, James, Venisio Compact, Tourbillon vertical et horizontal). ■

Propos recueillis par Virginie Bettati

Resideo - Contre le risque d'incendie : des détecteurs de fumée et de chaleur interconnectés

Lancée en France depuis la fin août 2022, la nouvelle gamme de détecteurs Resideo comprend des détecteurs de chaleur à présent proposés avec une option d'interconnexion et une garantie de dix ans. Leur usage s'avère complémentaire à celui des détecteurs de fumée.

Resideo est une entreprise indépendante née en octobre 2018 d'une scission d'Honeywell International Inc pour la partie concernant la gestion des bâtiments. Resideo s'appuie donc sur un héritage de 130 ans.

Aujourd'hui, Resideo est connu pour son offre dans le domaine de l'eau (réducteurs de pression, clapets anti-retour, vannes de sécurité et de mélanges, filtres, adoucisseurs…) et dans le domaine de la régulation du confort thermique (thermostats programmables, robinets thermostatiques, vannes et actionneurs). Il est aussi un troisième domaine, celui de la sécurité, pour lequel Resideo déploie son offre en France. Cette offre qui participe à la mise en sécurité de l'habitat comprenant notamment une offre de capteurs de monoxyde de carbone (CO), de détecteurs de dioxyde de carbone (CO_2) et de détecteurs permettant de déceler un départ d'incendie domestique. Il s'agit là de détecteurs de chaleur.

Resideo en distribution professionnelle

***Laurent Legris**, directeur de la ligne de produit chez Resideo :*
« Nous sommes actuellement accessibles dans la distribution professionnelle de matériel électrique et dans les négoces bâtiment/industrie. En complément, nous avons pour projet de développer notre présence dans les réseaux de distribution en chauffage/sanitaire. Dans chaque secteur, Resideo propose l'ensemble de sa gamme. Nous travaillons avec un large éventail de masters distributeurs en France, qui représentent plusieurs milliers d'agences. »

Complémentaires aux détecteurs de fumée

En matière de détection incendie dans l'habitat, la réglementation impose, depuis quelques années maintenant, la mise en œuvre d'au moins un détecteur de fumée par logement. « *Les détecteurs de chaleur n'ont pas la prétention de remplacer la détection de fumée, mais bien d'intervenir en complément dans les pièces où la présence momentanée de fumée peut être considérée comme normale* », explique **Laurent Legris**, directeur de la ligne de produit chez Resideo. Sont particulièrement concernés les lieux tels que la cuisine ou les pièces dans lesquelles se trouvent un poêle à bois ou une cheminée.

La détection de chaleur peut aussi révéler une élévation anormale de température sans dégagement de fumée.

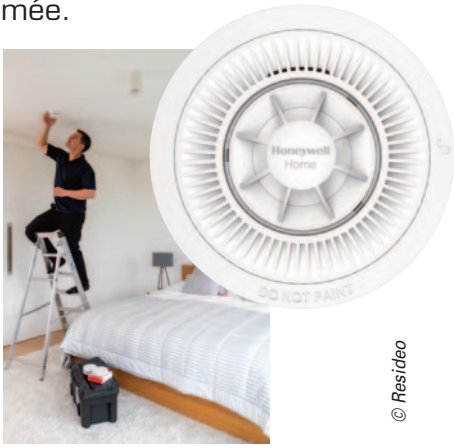
De la même façon que pour les détecteurs de fumée, les détecteurs de chaleur ne sont pas recommandés pour les locaux dans lesquels sont générées d'importantes quantités de poussière comme les ateliers.

R200x : la détection de CO, fumée et chaleur

La gamme R200x de Resideo remplace la gamme précédente de détecteurs de fumée (XS), de chaleur (XH) et de monoxyde de carbone (XC). Elle se compose de sept références distinctes :

- détecteur de monoxyde de carbone (CO) autonome (R200C) ou interconnecté (R200C-N) ;
- détecteur de fumée autonome (R200S) ou interconnecté (R200S-N) ;
- détecteur de chaleur autonome (R200H) ou interconnecté (R200H-N) ;
- détecteur à la fois de fumée et de chaleur interconnecté (R200ST-N).

Ces détecteurs agissent de façon autonome : seul le détecteur déclenché active son alarme sonore de 85 dB à trois mètres. En cas de déclenchement d'un détecteur interconnecté, celui-ci envoie un signal radio (868 MHz) aux autres détecteurs présents dans le logement, afin que l'ensemble des détecteurs appairés en réseau local (12 au maximum) diffusent l'alarme sonore. L'interconnexion est donnée pour une distance maximale de 100 mètres en champ libre, qu'il faut bien entendu moduler en fonction de la nature et du type d'obstacles réels entre détecteurs.



© Resideo

Le détecteur de chaleur déclenche son alarme au-delà d'une température de 54 °C. Il joue un rôle complémentaire à celui du ou des détecteur(s) de fumée placé(s) dans le logement.

Les détecteurs de fumée et de chaleur adoptant un même design, ils se distinguent visuellement par leur seule référence indiquée sur l'étiquette au dos du produit.

Déclenchement au-delà de 54 °C

Les ingénieurs de Resideo ont étalonné les détecteurs de chaleur afin que l'alarme soit donnée lorsqu'une température de plus de 54 °C est décelée par la sonde.

Dix ans de service

Les détecteurs de chaleur, comme les détecteurs de fumée Resideo font l'objet d'une garantie de dix ans. La pile intégrée ne peut être remplacée et l'appareil doit être démonté et recyclé pour être remplacé par un nouvel équipement. Cela signifie que le produit permet de garantir un état de marche constant.

« *La date à laquelle le produit doit être changé est indiquée sur le produit lui-même. Cette date est estimée à la fabrication en considérant neuf mois en moyenne entre la date de fabrication et d'installation.* » ■

Michel Laurent

WTC-GB : Weishaupt réunit tous ses atouts dans une chaudière au sol « rénovation »

Les chaudières gaz à condensation Weishaupt WTC-GW (murales) et WTC-GB (au sol) font partie des équipements THPE recherchés par les professionnels pour rénover les installations dans le résidentiel. Avec un fort développement des ENR et le retour du solaire thermique, la WTC-GB se combine parfaitement avec un Cesi ou un SST.

© Weishaupt

La chaudière Weishaupt WTC-GB offre un accès complet en face avant et en partie supérieure, avec un minimum de démontage !

Installées au sol, les chaudières gaz WTC-GB délivrent une puissance nominale de 15 à 100 kW selon le modèle. Elles reprennent la technologie et les atouts de leurs cousines murales (WTC-GW) et en particulier l'échangeur haute performance en aluminium-silicium réalisé dans un moule de sable.

Combustion auto-adaptative au gaz vert

Les chaudières à condensation Weishaupt sont conçues pour fonctionner au gaz naturel avec un mélange jusqu'à 20% d'hydrogène, au propane mais aussi au biométhane 100%. Elles sont d'ores et déjà adaptées aux évolutions futures. Pour cela, le système auto-calibrant Scot (*Safety Combustion Technology*) optimise de façon continue la qualité de la combustion, y compris en cas de variation de la composition du gaz.

Elle module de 1 à 9

« *Une des caractéristiques importante des chaudières WTC est leur taux de modulation de puissance*, souligne **Timothée Heilig**, chef de produits chaudières et solaire thermique. *En effet, ce paramètre caractérise la véritable efficacité d'une chaudière à condensation. Cette large modulation évite les courts-cycles et limite ainsi le nombre de démarrages et indirectement l'usure de la chaudière. La chaudière optimise le phénomène de condensation !* »

Un accès facilité

Afin de faciliter les étapes de montage, d'entretien et de nettoyage, le design de la WTC-GB permet un accès complet à ses composants : la face avant se démonte pour être retirée, tandis que le capot en partie supérieure est articulé et maintenu par un vérin.

À lui seul, l'échangeur comporte trois trappes d'accès : en partie haute en retirant facilement le brûleur, par l'avant où se trouve une grande trappe de révision dans la zone de condensation et en partie basse au niveau de la boîte à fumées. Un corps de chauffe entretenu dans les règles de l'art garantit son efficience sur l'ensemble de sa durée de vie.

Timothée Heilig : « *Un soin tout aussi attentif a été porté à la configuration des raccordements électriques afin de gagner un temps précieux et d'éviter d'éventuelles erreurs de raccordement. Le bornier de raccordement est séparé physiquement de la partie hydraulique et affiche un code couleur commun à l'ensemble des produits finis Weishaupt.* »

Comptage d'énergie précis

Grâce à l'intégration d'une sonde multifonction VPT2, les chaudières WTC-GB mesurent le débit d'eau, les températures de départ et de retour, ainsi que la pression d'eau dans le circuit. Déterminées en continu, ces données contribuent à calculer la part de consommation d'énergie relative à la production d'eau chaude sanitaire et au chauffage. « *Proposée de série, cette aptitude de la chaudière WTC-GB procure à l'utilisateur la possibilité de réaliser un suivi de ses consommations via l'application WEM ou sur le portail Internet !* »

Solaire : « Nous accompagnons les installateurs ! »

En lien avec ses chaudières WTC-GB, Weishaupt propose de tirer bénéfice d'une installation solaire thermique. Outre ses capteurs certifiés QB39, Weishaupt propose les accumulateurs WES (660 ou 910 litres) capables de recevoir une boucle primaire provenant d'un Cesi (eau chaude sanitaire) ou d'un SSC (eau chaude sanitaire et chauffage).

Reliées à l'accumulateur, les chaudières WTC de 15 à 100 kW sont capables de prendre en compte les différentes températures afin de calculer la part d'énergie consommée issue de la production renouvelable.

Weishaupt propose aussi une régulation autonome de l'accumulateur solaire ayant l'avantage de pouvoir se coupler avec un autre type de chaudière, par exemple biomasse, ou intégrer une chaufferie existante.

« *Weishaupt propose d'accompagner les installateurs dès l'étude du projet et si besoin jusqu'à la mise en service aux côtés de l'installateur, avec nos propres techniciens. Grâce à des simulations, nous faisons en sorte que l'installation soit correctement dimensionnée. La définition du besoin ECS est primordiale.* » ■

Michel Laurent

WEM : le portail pour les pros

« Nos chaudières WTC sont connectables de série. Les professionnels peuvent alors acquérir un coupon licence d'une durée de cinq ans pour accéder en ligne aux équipements, sous couvert de l'autorisation des utilisateurs. »

Avec WEM (Weishaupt Energy Manager), l'application et le portail de gestion de parc via le web, installateurs et mainteneurs sont en lien avec les équipements : alertes défaut, rappel des visites d'entretien, suivis d'une mesure épinglée et aussi réalisation d'actions à distance.

« Un professionnel doit être en mesure de repérer le défaut d'une chaudière avant l'utilisateur final. »

Tirer la chasse d'eau n'a jamais été aussi hygiénique

© Viega

© Viega

Plaques de commande sans contact pour WC de Viega

Avec plus de cinquante références de plaque de commande pour WC, livrables de série, Viega propose un design personnalisé pour chaque salle de bains. Les plaques de commande Visign sont également composées de matériaux particulièrement faciles à nettoyer. Les variantes Visign for More 205 sensitive et Visign for Style 25 sensitive offrent une hygiène maximale grâce au déclenchement sans contact.

Derrière les plaques de commande pour WC Visign for More 205 sensitive et Visign for Style 25 sensitive se cachent des technologies électroniques haut de gamme, éprouvées depuis des années. Elles permettent un déclenchement sans contact, qui allie confort et hygiène. Un simple passage de la main devant l'icône dédiée déclenche le rinçage. La forme la plus grande correspond au volume d'eau maximal et la plus petite, au volume minimal. En fonction du réglage choisi, la chasse consomme deux, trois ou quatre litres d'eau.

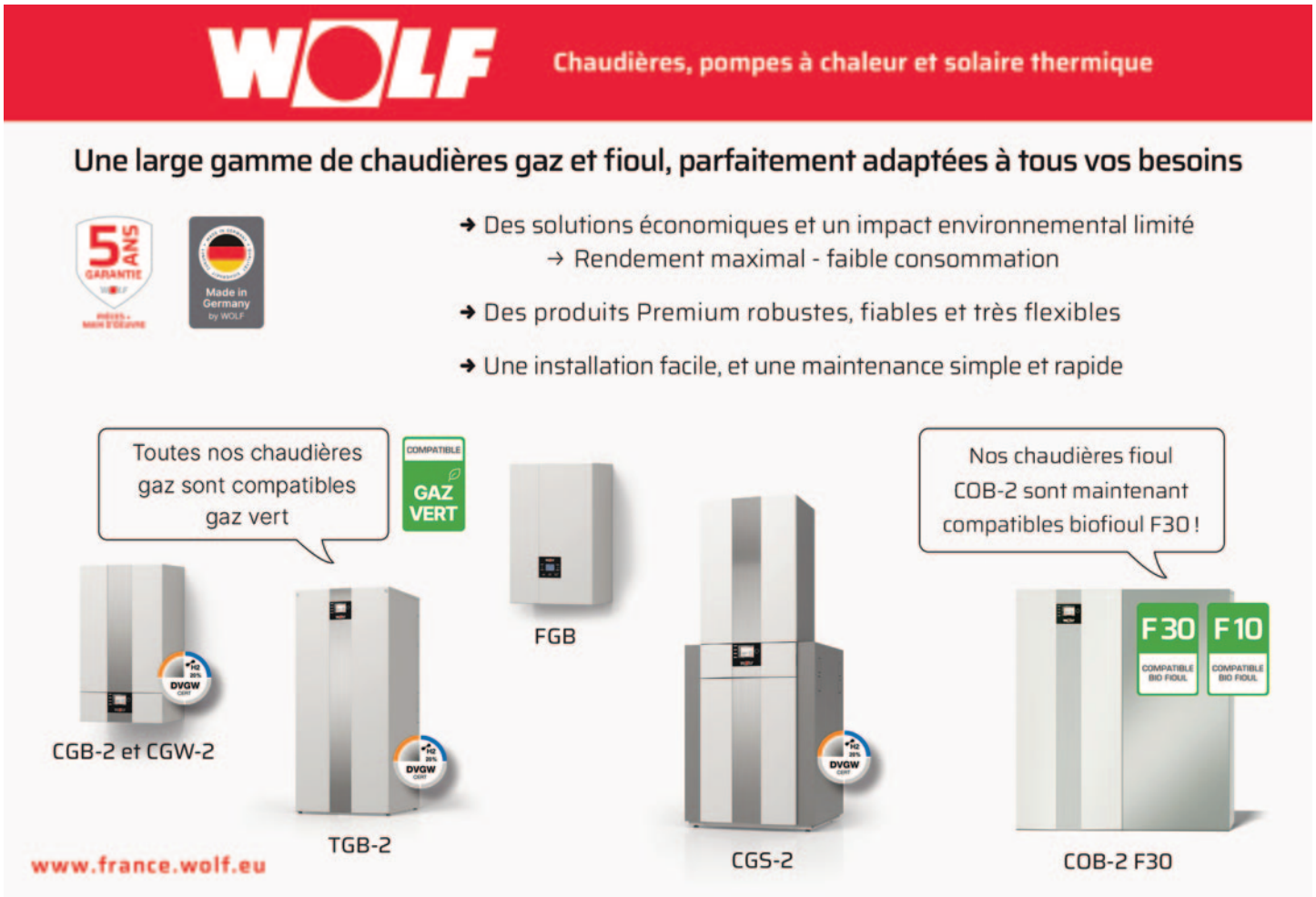
Élégance et modernité dans la salle de bains

Visign for More 205 sensitive apporte une note d'élégance et une touche de modernité dans la salle de bains. Le design fluide de ses angles et l'élément de verre noir transmettent brillance et légèreté, le tout combiné à une fonctionnalité maximale. Les icônes pour le déclenchement du rinçage sans contact apparaissent sous la forme de nuages pixellisés dès que l'on approche la main. La forme et la finition des plaques de commande Visign rappellent délibérément le toucher et l'apparence d'un smartphone haut de gamme.

Un éclairage nocturne agréable dans l'obscurité

La trame de points lumineux, symbolisant les touches de commande, caractérise le design de la plaque Visign for Style 25 sensitive. Le vernis luminescent souligne l'élégance sans contact de cette plaque haut de gamme. Le système se recharge pendant la journée, même à la lumière artificielle, et propose un éclairage nocturne agréable dans l'obscurité.

VIEGA



Face aux très nombreux changements de calendrier, nous vous conseillons de systématiquement valider les dates annoncées auprès des organisateurs.

Un habitat rénové et performant : efficience énergétique et décarbonation

Le 29 novembre 2022 à 14h30, à l'auditorium Saint-Gobain (Courbevoie, Hauts-de-Seine). Colloque du Club de l'amélioration de l'habitat. Sur inscription. Parmi les thèmes abordés : l'habitant-consommateur, son profil, ses attentes ?

https://cah.fr

ISH 2023

Du 13 au 17 mars 2023, à Francfort. Ce salon international rassemble plus de 2500 exposants et environ 190000 visiteurs dont 66% viennent de l'étranger (chiffres ISH 2019). Le salon aborde deux grandes thématiques au sein du bâtiment : la gestion de l'énergie et la gestion de l'eau. Pour la question énergétique, sont abordés les thèmes du chauffage, du rafraîchissement, de la ventilation, de l'air conditionné ou encore des automatismes du bâtiment. Le thème de l'eau aborde l'univers de la salle de bains et des technologies d'installation.

https://ish.messefrankfurt.com

BePOSITIVE 2023

Les 21 au 23 mars 2023, à Lyon Eurexpo. Salon de la transition énergétique qui rassemble tous les acteurs des filières bâtiment et énergies. Quatre secteurs d'exposition : nouveaux systèmes énergétiques, énergies dans le bâtiment, solutions constructives, bois énergie – Flam'Expo.

www.bepositive-events.com/fr

ENVIROpro Nord

Du 6 au 8 juin 2023, au parc des expositions de Douai. À l'échelle régionale, le salon Envipro se donne pour mission de dynamiser la transition environnementale, en réunissant dans un même lieu des solutions qui répondent aux problématiques environnementales des entreprises. Le salon a déjà fait escale à Bordeaux, Angers et Nancy.

https://www.enviropro-salon.com/fr-fr/douai/

INDEX ENTREPRISES ET ORGANISMES CITÉS

ADEME . . . 12
ALIAXIS . . . 19
ANAH . . . 8, 12
ATLANTIC . . . 33
BDR THERMEA . . . 26-28
BOSCH THERMOTECHNOLOGIE . . . 33
CABINET ALTARES . . . 8
CAH . . . 12
CAPEB . . . 13
CFA DU BÂTIMENT DE PONT A MOUSSON . . . 13
CHAPPÉE . . . 34
COCHEBAT . . . 5
COENOVE . . . 14
CSTB . . . 30-31
DAIKIN . . . 33
DE DIETRICH . . . 21
DELABIE . . . 32
DOMUSA TEKNIK . . . 37
ELM.LEBLANC . . . 26-28
ÉNERGIE & AVENIRS . . . 5
EURO THERMIC DISTRIBUTION . . . 22
FF3C . . . 17
FFIE . . . 7
FINIMETAL . . . 23-25
FNCCR . . . 7
FRISQUET . . . 14, 26-28
GEBERIT . . . 33
GIMELEC . . . 7
GRDF . . . 13
GREE . . . 33
GROUPE MULLER . . . 20
IDÉOBAIN . . . 6
IGNES . . . 7
INSEE . . . 7
INSTITUT PARIS RÉGION . . . 7
INTERCLIMA . . . 6
INTUIS . . . 20
JACKON BY BEWI . . . 10
JACKON INSULATION . . . 10, 34
MCBATH . . . 32
MONDIAL DU BÂTIMENT . . . 10
NICOLL . . . 19, 23-25
ÖKOFEN . . . 32
PLOMBIER.COM . . . 16
POUJOULAT . . . 32
PROPELLET . . . 18
QUALIGAZ . . . 13
QUALIT'ENR . . . 29
QUALITEL . . . 8
REHAU . . . 23-25
RESIDEO . . . 39
SBA . . . 7
SCHNEIDER . . . 33
SERCE . . . 7
SYNASAV . . . 14
SFB . . . 6
TERREAL . . . 33
TESTO . . . 34
THERMACOME . . . 23-25
THERMOZYKLUS . . . 36
TOSHIBA . . . 34
VIEGA . . . 41
VIESSMANN . . . 32, 35
WAVIN . . . 23-25
WEDI . . . 32
WEISHAUPT . . . 26-28, 40
WIRQUIN . . . 38
WOLF . . . 26-28

Annonceurs

BDR THERMEA GROUP - - - - 1re
VIESSMANN - - - - - - - - - - 2e
ABONNEMENT - - - - - - - - - 3e
WEISHAUPT - - - - - - - - - - 4e

ADEME - - - - - - - - - - - - - - 9
BDR THERMEA GROUP - - - - - 4
DAIKIN - - - - - - - - - - - - - - 15
GRDF - - - - - - - - - - - - - - 11
VIEGA - - - - - - - - - - - - - - 31
WOLF - - - - - - - - - - - - - - 41

SERVICE ABONNEMENT

L'abonnement annuel comprend 6 parutions.

• **France : 1 an**, 48 € TTC **2 ans**, 78 € TTC, (dont T.V.A 20 %)
• **Étranger : 1 an**, 75 € HT **2 ans**, 120 € HT, franco

Renseignements : AD.Com / "Filière Pro"
5, rue de Conflans 94220 Charenton-le-Pont
Tél. : +33 (0)1 43 68 03 43 / Fax : +33 (0)1 43 68 06 67

Prix au numéro : 10,00 € TTC

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

www.filierepro.fr

Les + du mag
les dossiers thématiques, hors-série, ...

Les produits et vidéos des fabricants
classés par famille : génie climatique ; sanitaire ; aéraulique ; mesure/outillage ; catalogues/brochures/logiciels.

Pour vous abonner, commander, consulter des magazines...
Les anciens magazines sont téléchargeables gratuitement ...

Les actualités
Toutes les infos de la filière

La news letter mensuelle
Chaque mois, une sélection d'actualités...

La carte de France
des grossistes.

Le carnet de FilièrePro.
Régulièrement, retrouvez les produits des industriels, classés par famille.
Cette «mini-application», totalement responsive, vous permet de naviguer parmi les produits...
Inscrivez-vous gratuitement pour recevoir le carnet dans votre boite mail.
Accessible également directement via le site Internet : **www.lecarnetdefilierepro.fr**

Acessible également via www.filierepro.fr

Le site Internet "FilièrePro"...

de nombreuses rubriques à découvrir en complément du magazine.

Abonnement

☑ OUI, je m'abonne à "FilièrePro" GÉNIE CLIMATIQUE - SANITAIRE - AÉRAULIQUE

L'abonnement annuel comprend 6 parutions, la carte des grossistes, les hors-série et l'accès « abonné » du site Internet.

☐ Pour 2 ans (12 numéros) -20%
- France : 2 ans, 78 € TTC (dont T.V.A 20 %)
- Étranger : 2 ans, 120 € HT, franco

☐ Pour 1 an (6 numéros)
- France : 1 an, 48 € TTC (dont T.V.A 20 %)
- Étranger : 1 an, 75 € HT, franco

Abonnement disponible également via le site Internet : **www.filierepro.fr**

adresse : ☐ professionnelle ☐ privée (Abt. FP 82)

Nom : ..... Prénom : .....

Société : .....

Adresse : .....

Code Postal : |_|_|_|_|_|_| ..... Ville : .....

Téléphone : ..... Fax : .....

e-mail : ..... Code NAF / APE |_|_|_|_|

A retourner sous enveloppe affranchie à :
filierepro
5, rue de Conflans
94220 - Charenton-le-Pont
Facture à réception du règlement

Je règle par :
☐ Chèque bancaire à l'ordre d'**AD.Com**
☐ Virement à l'ordre d'**AD.Com**
CIC Paris Daumesnil - Compte
N° 30066 10691 00020605201 16

Production de l'énergie garantie par la filiale BauGrund Süd, spécialisée dans le forage géothermique.

Technique de l'énergie optimale garantie par la performance des brûleurs, chaudières à condensation, systèmes solaires et pompes à chaleur Weishaupt.

Gestion de l'énergie garantie par la filiale Neuberger, spécialisée dans la gestion technique de bâtiments. En exemple la Banque Centrale Européenne de Francfort, équipée de la technique Neuberger.

L'énergie pour l'avenir avec le Groupe Weishaupt

Production de l'énergie par l'air, la terre, l'eau et le soleil. Technique de l'énergie pour l'exploitation des différentes sources de chaleur : pompes à chaleur haute performance, chaudières à condensation, systèmes solaires et brûleurs innovants. Gestion de l'énergie par des systèmes d'automatisation de bâtiments intelligents.

Weishaupt SAS, 68000 Colmar, Tél. 03 89 20 50 50, www.weishaupt.fr

La fiabilité avant tout

-weishaupt-