MAGAZINE
filière pro
GÉNIE CLIMATIQUE – SANITAIRE – AÉRAULIQUE

Fournisseurs d'énergie :
Butagaz : pourquoi le propane devient-il une solution pour la transition énergétique ?

Fabricants :
Clivet France : naissance d'un géant
Delabie : le design pour tous !

Négociants :
« Orvif Passionnément » : nouvelle communication et encore de nouveaux services

Produits :
ThermoZyklus, Toshiba, Delabie, Decoclim, Geberit, Resideo...

N°84 – Février-Mars 2023
ISSN 1967-0303 - **10.00 €**

TOSHIBA
Solutions de Chauffage & Climatisation

POMPE À CHALEUR ESTIA R32 ECS INTÉGRÉE

Simple d'installation
pour prendre soin de votre planning

Découvrez Estia

Compatible WIFI
Liaisons frigorifiques
Installation & Maintenance simplifiées
EXCLU TOSHIBA
Groupes compacts

Heiko Power TECHNOLOGY by Toshiba

ESTIA ECS INTÉGRÉE
COP >2 (-7°C ext. LWT 55°C) / SCOP >3

Voir page 13

www.toshiba-confort.fr
Le confort pour un futur éco-responsable
Suivez-nous sur Linkedin : @toshibaconfort

Dossiers – Le sanitaire en collectif : améliorations tous azimuts
– Les bons plans pour le chauffage

WATERMATIC®

Broyeurs WC et Pompes de relevage

BROYEUR WC SUSPENDU MODERNE...
OÙ VOUS VOULEZ !
INSTALLATION FACILE ET RAPIDE

NOUVEAU
Disponibilité avril 2023

WC suspendu avec broyeur silencieux intégré

Bâti-support universel

Panneau en aluminium, prêt à poser, résistant et léger (4 finitions au choix)

Adapté aux personnes à mobilité réduite

4 finitions du panneau

Chêne naturel | Enduit blanc | Gris anthracite | Marbre blanc

watermatic.fr

FABRICATION FRANÇAISE

GARANTIE 3 ANS 2+1

QUALITÉ CERTIFIÉE 100% PRO

sommaire

© BePositive
10

© Butagaz
15

© Delabie
18

© Desbenoit
18

© Orvif
20

5 Édito

6 Actualités de la profession

6 Algorel au pinacle

6 Capeb : bilan 2022 et perspectives 2023

7 SFA : à chacun son catalogue !

7 L'Association française du gaz devient France Gaz

8 Ayor trois fois primé

8 Étude : MaPrimeRénov' a-t-elle permis de réaliser des économies...

9 Kinedo : une offre spécifique pour chaque canal

9 Groupe Atlantic s'implante vertueusement sur le marché indien

10 BePositive va plus loin avec l'emploi et la formation

11 Bilan du gaz renouvelable en 2022

12 La parole à...

12 CAH - Rénovation, entretien, amélioration : les chiffres 2022

14 La parole au gaz - Rénovation gaz : quelles aides en 2023 ?

15 Fournisseurs d'énergie

15 Butagaz : pourquoi le propane devient-il une solution pour la...

17 Fabricants

16 Clivet France : naissance d'un géant

17 Delabie : le design pour tous !

18 Installateurs

18 Desbenoit : l'entreprise apprenante !

20 Négociant

20 « Orvif Passionnément » : nouvelle communication et encore de...

22 Dossiers

22 Le sanitaire en collectif : améliorations tous azimuts

26 Les bons plans pour le chauffage

30 Réglementation

30 Certificat de conformité gaz : doit-on le renouveler à chaque intervention ?

31 Tableau électrique remanié ou remplacé : attention aux défauts d'isolement !

32 Produits

32 Régulation Thermozyklus : cap sur le meilleur rapport investissement... . . .

33 Toshiba : plein feu sur la gamme Estia

34 De Dietrich : une solution complète pour une maison 100 % confortable

35 Rubrique produits :

35 Les nouveautés des fabricants

38 Agenda et index

38 Index entreprises et organismes cités

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 : Mars 2023.

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.

Du 1er février au 31 juillet 2023

Challenge Rugby BUTAGAZ

16 PLACES POUR LES ¼ DE FINALE DE LA COUPE DU MONDE À GAGNER : TRANSFORMEZ L'ESSAI !

1 seule règle : être le plus rapide !

Au moins 5 CONTRATS TRANSFORMÉS avec pose de la citerne[1] **= 1 PLACE[2] VIP POUR LES ¼ DE FINALE**

Prêt à relever le challenge ? Contactez notre équipe pour vous inscrire !

BUTAGAZ - LOGIGAZ
Loïc Le Sellin
06 33 49 28 54
llesellin.distrinord@butagaz.com

BUTAGAZ - LOGIGAZ
Didier Houpert
06 71 60 37 16
dhoupert.distrinord@butagaz.com

BUTAGAZ - PROXIGAZ
Stéphane Boyer
07 72 31 07 97
sboyer.proxigaz@butagaz.com

BUTAGAZ - GAZARMOR
Dominique Conan
06 25 10 06 61
dconan.gazarmor@butagaz.com

BUTAGAZ - SOCOGAZ
Laurent Bona
06 13 32 03 19
lbona.socogaz@butagaz.com

L'énergie est notre avenir, économisons-la !

(1) Les contrats doivent être signés entre le 01/02/23 et le 31/07/23 et les citernes posées avant le 31/12/23. Ce gain vient en lieu et place du courtage habituel. (2) Possibilité de cumuler jusqu'à 4 places. La formule VIP correspond à la formule officielle WebbEllis de la coupe du monde de rugby. Les gagnants accéderont à l'un des deux matchs de quart de finale de façon aléatoire (soit le 14 soit le 15 octobre 2023). Retrouvez le règlement complet du challenge sur : https://groupe.butagaz.fr/media/1902/download/reglement-op-rugby.pdf?v=1&inline=1

Flyer à ne pas jeter sur la voie publique. Butagaz - SAS au capital de 195 225 000 € - 47/53 rue Raspail - 92594 LEVALLOIS PERRET CEDEX - 402 960 397 RCS Nanterre - Réf. : PRESC-FLYEROPRUGBY-0223 - Crédit photo : GETTY IMAGES

Butagaz GAZ & ÉLECTRICITÉ | GAZ DE VILLE | ÉLECTRICITÉ | GAZ EN CITERNE | GRANULÉS DE BOIS | GAZ EN BOUTEILLE | ÉNERGIES RENOUVELABLES

Édito

Équipements sanitaires en collectivité : une évolution dans le bon sens

En collectivité, il y a des produits spécifiques et les produits de l'habitat dit domestique.

Les produits spécifiques ont des volumes de vente assez restreints, répartis sur de nombreuses références selon les fonctionnalités requises. C'est le cas notamment dans les hôpitaux, les écoles, les équipements sportifs, voire les prisons. Ils ont évolué plus lentement que dans l'habitat, avec une approche essentiellement fonctionnaliste. Cependant, la robinetterie fait exception, avec des applications électroniques, voire connectées, qui optimisent la consommation globale d'eau et d'énergie, alerte sur les fuites et l'entretien nécessaire. Celui-ci est aussi une source d'innovation, la robinetterie pouvant souvent être entretenue ou réparée sans dépose. De plus en plus dessinée et minimaliste, elle peut recevoir des finitions plus actuelles comme le noir satiné.

Autre exception, les cuvettes, dont le parc dans les collectivités peut être piloté à l'aide d'applications connectées.

Les produits domestiques, eux, sont également utilisés dans le collectif comme les CHR. De plus en plus d'hôtels et de restaurants sont équipés de sanitaires et de robinetterie plus haut de gamme, noirs ou de couleur. Nous ne nous en plaindrons pas. C'était devenu nécessaire dans beaucoup d'établissements, y compris ceux de prestige. Cela doit faire partie de l'expérience des lieux et il faut qu'elle soit bonne… jusque dans les toilettes. Ces produits suivent bien sûr les designs de l'habitat et n'ont rien à leur envier. Là aussi, la robinetterie fait exception, avec des cellules de déclenchement sans contact, à la température de l'eau préréglée. Cette fonctionnalité devrait apparaître tôt ou tard chez les particuliers, puisqu'elle optimise la consommation d'eau froide et d'eau chaude et par conséquent l'énergie primaire.

À l'heure des économies d'eau et d'énergie rendues obligatoire par les pénuries et l'explosion des prix, gageons que le basculement va s'accélérer, avec sans doute une offre des fabricants plus visible pour les consommateurs.

Le levier de la baisse des débits des appareils sanitaires a atteint ses limites depuis plus de dix ans. On peut, en revanche, beaucoup plus facilement optimiser la consommation d'eau froide et chaude grâce aux applications électroniques et connectées.

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

En bref

Partenariat UMGCCP et GRDF pour le gaz vert

L'Union des métiers du génie climatique, de la couverture et de la plomberie (UMGCCP) et GRDF ont renouvelé leur engagement pour promouvoir l'usage du gaz et des gaz verts dans les logements, en construction neuve comme en rénovation. Ce partenariat signé pour trois ans vise à accompagner les entreprises et artisans chauffagistes vers une utilisation efficace et sobre de l'énergie grâce au déploiement de technologies innovantes, telles que la pompe à chaleur hybride gaz et la chaudière gaz à très haute performance énergétique (THPE).

Un « carnet de santé » des logements

Prévu par la loi Climat et résilience de 2021, le « carnet d'information du logement » (CIL) est entré en vigueur au 1er janvier. Il concerne les logements neufs ou rénovés et vient s'ajouter aux diagnostics obligatoires à la mise en vente, ou en location, d'un logement, dont le DPE pour la performance énergétique.
Sa forme est « libre » : dossier papier, clé USB, plateforme…
Que doit-il contenir ?

- *pour un logement neuf, les plans du logement, les caractéristiques des équipements de chauffage, refroidissement, ventilation et production d'eau chaude ainsi que les matériaux utilisés pour l'isolation de la toiture, des murs, des portes et fenêtres et des planchers ;*
- *pour l'ancien, les travaux sur l'un des éléments précisés, ainsi que l'isolation, le changement de générateur (avec une intégration au fur et à mesure).*

Source BFM Immo.

Algorel au pinacle

En 2022, Algorel a perdu quatre adhérents, mais en a gagné vingt, dont treize ont intégré la branche sanitaire-chauffage et six, la branche carrelage.
En ce début d'année 2023, Algorel réunit donc 164 adhérents, dont 20 sont nouveaux, qui totalisent un chiffre d'affaires de 2,65 milliards. La branche sanitaire chauffage en compte 152, dont les achats en sanitaire se sont élevés à 620 millions d'euros, soit 24 % du total réalisé par le groupement. La branche carrelage réunit 38 adhérents, qui représentent 200 millions d'euros, soit 7,5 % du total. Le chiffre d'affaires de la branche sanitaire a progressé de 7 % en 2022, qui, compte tenu du taux d'inflation évalué par le groupement à 13 % en moyenne, confirme la baisse du volume des ventes. Néanmoins, Algorel fait mieux que le marché, que Coédis/Fnas donne à +4,2 %, selon Algorel. La branche Carrelage est, elle, à +8,3 %.
Le réseau Au Fil du Bain s'est en parallèle étoffé. Avec neuf salles d'exposition intégrées en 2022, le réseau en réunit 126, qui appartiennent à 36 adhérents, soit cinq de plus qu'en 2021.
Domao, la MDD du groupement, qui concerne essentiellement la salle de bains (750 références), est, avec près de 30 millions d'euros d'achat en 2022 – soit près de 5 % du chiffre d'affaires du sanitaire –, en croissance de 20 % par rapport à 2021.
Parce qu'elle est stratégique pour ses adhérents – approvisionnement et coûts maîtrisés, différenciation… –, le groupement travaille à la mise en place d'une centralisation logistique afin de faciliter l'accès des produits, qui devrait être effective d'ici un an. De nouveaux développements de gammes sont également en cours (consommables plomberie, cuvettes WC, colonnes de douche et mobilier de salle de bains). De même pour Careso, la MDD carrelage, qui va être complétée par du petit outillage et plusieurs gammes de colles.
Pour 2023, Algorel table sur un ralentissement des hausses de prix. Néanmoins, si les carnets de commandes des clients sont bons sur les six premiers mois de l'année, il y a une incertitude quant à l'activité après l'été. D'autant que les commandes sur le marché de la construction neuve décrochent. De plus, des arbitrages vont sans doute s'opérer, qui seront en défaveur des projets de rénovation, notamment de salle de bains. En attendant, le groupement note que, si la fréquentation est en baisse dans les salles d'expo, elle s'avère néanmoins plus qualifiée. ■

Capeb : bilan 2022 et perspectives 2023

Malgré une croissance globale dynamique (2,4 % sur l'année), l'activité du secteur n'a eu de cesse de ralentir tout au long de l'année 2022. La croissance d'activité de l'artisanat du bâtiment est ainsi passée de 3,5 % au premier trimestre à 3 % au deuxième trimestre, avant de diminuer à hauteur de 2 % au troisième trimestre et de 1 % au dernier. Cette tendance est observable dans toutes les régions de France et pour tous les corps de métier. Les entreprises rapportant des besoins de trésorerie sont plus nombreuses (22 %), le solde d'opinion sur l'évolution des marges se dégrade de nouveau (s'établissant à -42 points) et les défaillances s'accélèrent sur un an au troisième trimestre de 2022 (+42,3 %). Ce ralentissement se poursuit d'ailleurs en ce début d'année 2023, conformément aux prévisions de la Capeb, qui anticipe une croissance probablement atone en conséquence du contexte dégradé.
L'année 2023 s'annonce pleine d'incertitudes et d'inquiétudes. Les batailles à mener pour maintenir et redresser la croissance de la filière restent nombreuses et seront au premier plan de l'action de la Capeb. Des propositions très concrètes sont d'ores et déjà sur la table, à commencer par celles qui permettront de booster la rénovation énergétique :

- aider à la mise en œuvre des groupements momentanés d'entreprises (GME) pour les artisans du BTP afin de faciliter l'accès des artisans du BTP à des travaux de plus grande ampleur et de répondre aux attentes des clients sur la rénovation énergétique globale ;
- généraliser la TVA à 5,5 % à l'ensemble des travaux de rénovation ;
- créer un prêt garanti « vert » en trois clics pour financer l'investissement colossal que demande la rénovation énergétique.

Outre ces premières propositions, la Capeb restera mobilisée sur deux questions sociales majeures :

- la question de la représentativité patronale, sujet qui reste crucial pour la reconnaissance des entreprises artisanales du bâtiment ;
- la question de la représentativité des organisations de salariés pour un dialogue social apaisé dans le secteur du bâtiment. ■

SFA : à chacun son catalogue !

© SFA

Comme le veut la tradition, le début d'année marque la mise à disposition des catalogues des solutions SFA. Qu'ils soient destinés aux professionnels du BTP ou aux particuliers porteurs de projets, SFA dédie à chacun sa propre édition 2023. Ainsi, si le catalogue Domestique s'adresse à la distribution et aux professionnels de la plomberie/sanitaire, notons que la version Projets constitue la référence SFA pour la prescription et les professionnels des TP. De même, précisons que l'édition Pocket se révèle le compagnon idéal au quotidien des artisans et entreprises et que les particuliers bricoleurs trouveront inspiration et réponses dans la brochure dévolue au circuit GSB. Des supports qui fourmillent autant d'informations et de conseils que de solutions aussi performantes que faciles à installer, le credo SFA depuis 1958. ■

L'Association française du gaz devient France Gaz

La filière gazière se met en ordre de marche pour répondre aux enjeux de transition et de souveraineté énergétiques de la France. La nouvelle identité de France Gaz concrétise cette ambition technologique et industrielle visant la décarbonation intégrale de notre économie et la revitalisation de nos territoires. Interrogés par l'Ifop et France Gaz, 84% des Français appellent les pouvoirs publics à accélérer le développement des gaz renouvelables dans nos territoires.

La filière gazière dépassera l'objectif fixé par l'actuelle programmation pluriannuelle de l'énergie pour les gaz renouvelables. Grâce au développement de la production de ces gaz dans nos régions, elle propose, dans la future stratégie française énergie climat, de doubler cet objectif. Dès 2030, la filière vise 20% de gaz renouvelables et bas carbone dans notre consommation nationale.

La résilience et la mobilisation de la filière gazière française ont permis de répondre au risque de rupture énergétique cet hiver ; ceci rappelle que la complémentarité entre électricité et gaz est indispensable pour assurer l'équilibre offre-demande.

Le gaz de demain ne sera plus importé et fossile, mais local et vert. Grâce à de nouvelles technologies de production et au dynamisme de la filière méthanisation, dont plus de 80% des projets sont d'origine agricole, il permettra :

- d'opérer la transition énergétique et climatique. L'énergie produite à partir de biogaz, qu'elle soit valorisée sous forme d'électricité, de chaleur ou de biocarburant, contribue à l'objectif de neutralité carbone et à la souveraineté énergétique de la France ;
- de concrétiser les nouvelles politiques déchets. La filière biogaz permet la valorisation optimisée des déchets organiques et concourt aux objectifs européens de réduction de mise en décharge de matière organique ;
- de développer la politique agroécologique. La méthanisation permet de réduire les émissions naturelles de l'élevage, de diminuer le recours aux engrais fossiles, de lutter contre la pollution des eaux et de généraliser la mise en place de cultures intermédiaires, source de nombreux avantages (limitation de l'érosion des sols et augmentation du stockage de carbone). ■

En bref

Classement énergétique « G » : quelles conséquences ?

Depuis le 1er janvier, les logements classés G, c'est-à-dire ayant une consommation d'énergie finale de plus de 450 kWh/m² seront interdits à la location. Cette mesure ne s'applique qu'aux contrats de location conclus à compter du 1er janvier 2023.

L'Onre (Observatoire national de la rénovation énergétique) estime à 511 000 le nombre de logements concernés, dont 140 000 actuellement loués dans le secteur privé.

Rappelons que la loi Climat et résilience propose d'aller plus loin et d'interdire la location de toutes les passoires thermiques. Dès 2025, il sera interdit de louer les passoires thermiques les moins bien isolées (classées étiquette G) et, dès 2028, pour le reste des passoires (classées F). Et à partir de 2034, les logements classés E seront interdits à la location. Ces logements seront ainsi progressivement considérés comme indécents au regard de la loi. Le locataire pourra alors exiger de son propriétaire qu'il effectue des travaux et plusieurs mécanismes d'information, d'incitation et de contrôle viendront renforcer ce droit pour le locataire.

La loi d'accélération des ENR : adoptée… puis suspendue à la décision du Conseil constitutionnel

Certaines dispositions de la loi d'accélération de la production d'énergies renouvelables, adoptée définitivement par le Parlement le 7 février dernier, sont-elles contraires à la Constitution ? C'est ce que doit trancher le Conseil constitutionnel après avoir été saisi, le 9 février dernier, à la fois par les députés Républicains (LR) et par ceux du Rassemblement national (RN).

En bref

Thermor lance sa première pompe à chaleur air-eau

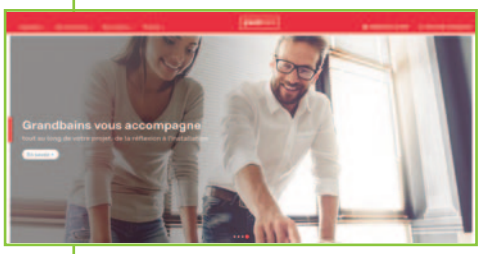
Baptisée Aérolia, c'est une première pour ce fabricant historiquement spécialiste des solutions de chauffage et d'eau chaude sanitaire électriques.

Les grands rendez-vous de la Capeb

- *Le 14 avril : congrès qui valorisera le rôle sociétal de l'entreprise artisanale du bâtiment et sa pertinence comme modèle d'avenir.*
- *Le 24 mai : rencontres autour de l'enjeu de la rénovation des bâtiments.*
- *Les 20, 21 et 22 juin : Journées professionnelles de la construction à Lille.*
- *Les 12 et 13 septembre : Renodays, auxquels la Capeb participera en tant que leader de la rénovation.*

Grandbains donne des conseils pour optimiser la gestion de l'eau

En tant qu'expert salle de bains, Grandbains accompagne ses clients dans l'optimisation des flux, afin de faire des économies. Dans un magasin Grandbains, le concepteur établit un diagnostic des besoins de son client et l'accompagne au plus près de ses attentes. À ces recommandations, s'ajoute le choix des innovations qui ont été développées par les marques afin de toujours apporter un meilleur confort au sein de la salle de bains.



Ayor trois fois primé

Ayor Ondée adaptateur toutentraxe primé LSA

© Ayor

Idéal pour la rénovation de robinetteries de cuisine et de salle de bains murales, l'adaptateur multi-entraxe Ondee Zen à installer a été remarqué dans la catégorie Innovation par le jury LSA. L'adaptateur a été récompensé pour sa facilité d'ajustement à l'entraxe existant, sa facilité de raccordement et l'esthétique de sa finition.
Le jury d'Inoha couronnant toute innovation, de quelque nature que ce soit (technique, digitale, technologique…), intervenue et réalisée au cours des deux dernières années parmi les 260 entreprises adhérentes, a décerné le prix Coup de cœur au siphon gain de place développé par Ondee Zen à installer. Le jury a reconnu sa démarche novatrice à travers sa conception ingénieuse et écoresponsable de fabrication 100 % française.
La gamme de fixation pour robinetterie sur plaque de plâtre Somatherm For You a reçu le label Élu produit de l'année 2023 dans la catégorie Bricolage, pour sa facilité d'installation, son accès permanent et sa robustesse couverte par une garantie de dix ans ! ■

© Ayor

Ayor Siphon ambiance primé Inoha

Étude : MaPrimeRénov' a-t-elle permis de réaliser des économies d'énergie ?

Proposée depuis le 1er janvier 2020, puis généralisée à tous les propriétaires occupants, MaPrimeRénov' est la principale aide fournie par l'État pour la rénovation énergétique du parc immobilier français. Avec un deux ans d'existence, sait-on si cette aide est vraiment efficace pour faire des économies ? Dans le cadre du plan France Relance, Homeys, la start-up française qui met l'IA au service de la transition énergétique des bâtiments, a analysé l'efficacité réelle des travaux.

- Sur l'échantillon de travaux analysé par Homeys, les ménages ont réalisé en moyenne 793 €/an d'économies grâce aux travaux financés par MaPrimeRénov' avec une réduction des émissions de CO_2 moyennes de trois tonnes/an, soit trois allers/retours Paris-New York en avion ;
- le montant moyen des travaux réalisés par les ménages ayant participé à l'étude s'élève en moyenne à 7 500 euros. Les travaux sont ainsi rentabilisés sur une dizaine d'années ;
- les gains liés à l'installation de certains équipements comme les pompes à chaleur sont significatifs et permettent dans certains cas de réduire la consommation d'énergie de plus de 50 % ;
- enfin, 30 % des chantiers financés par MaPrimeRénov' n'ont eu aucun impact sur la consommation d'énergie, en raison d'un fort effet rebond. ■

Kinedo : une offre spécifique pour chaque canal

© Kinedo

Avec une offre multi-activités (douches, bain/balnéo et spa), l'acteur tricolore Kinedo décline pour 2023 sa marque sur trois segments, avec des réponses spécifiques par canal de distribution, afin de répondre parfaitement à chaque besoin de chacune de ses typologies clients.

– Kinedo Pro fédère les références pensées pour et posées par des professionnels et exclusivement distribuées dans le réseau des grossistes sanitaires ;
– Kinedo Home regroupe les solutions Kinedo orientées confort et consommateur dans les grandes surfaces de bricolage ;
– Kinedo Expert est totalement dévolu aux nouveaux marchés de l'industriel (professionnels du spa, pisciniers, acteurs de l'hôtellerie de plein air ou bien encore instituts de beauté). ■

Groupe Atlantic s'implante vertueusement sur le marché indien

© Atlantic

Avec son partenaire local Hindware Home Innovation Limited (HHIL), Groupe Atlantic a implanté un site industriel ultramoderne de 12 000 m² au sud d'Hyderabad (Inde) qui produira jusqu'à 600 000 chauffe-eau à accumulation de petite capacité (de 10 à 100 litres) ainsi que KweiK, un nouveau petit chauffe-eau portable à immersion dont la production est destinée au marché local et à l'export au Bangladesh, Bhoutan, Népal et au Sri Lanka.

Hintastica Private Limited (HPL), la joint-venture créée par Groupe Atlantic et HHIL, a investi dans un site de production à haute exigence environnementale, avec :

– des panneaux solaires d'une puissance annuelle totale de près de 1 mégawatt ;
– un système d'éclairage exclusivement en LED ;
– un réservoir souterrain de stockage des eaux pluviales qui garantit 90 % de leur récupération pour une réutilisation sur site. ■

STIEBEL ELTRON

Pour un confort élevé en eau chaude sanitaire

Les chauffe-eau thermodynamiques STIEBEL ELTRON s'installent sur air ambiant (SHP-A Plus) et/ou air extérieur (SHP-F Premium). Le mode thermodynamique (juqu'à 65°C) assure de grandes capacités d'eau chaude sanitaire mélangées, disponibles pour plus de confort. Ces chauffe-eau peuvent fonctionner en heures creuses ou avec de l'électricité produite par une installation photovoltaïque.
Deux capacités sont disponibles pour ces deux gammes de produits : 220 et 300 litres.

Découvrez nos formations dispensées dans notre centre technique, à Metz, certifié QUALIOPI et agréé QUALIPAC.
Plus d'informations sur notre site internet www.stiebel-eltron.fr

BePositive va plus loin avec l'emploi et la formation

Ce salon de la transition énergétique vient suivre la politique désormais mise en place par l'organisateur GL events Exhibitions Opérations en proposant un nouvel espace exclusivement dédié à l'emploi et à la formation : le campus BePositive. Florence Rousson Mompo, directrice de la division GreenTech+, nous dévoile ce nouvel atout de l'édition 2023 !

© BePositive

Florence Rousson Mompo,
directrice de la division GreenTech+.

Filière Pro – Les acteurs de la transition énergétique sont-ils face à de nouvelles circonstances qui ont conduit à l'adaptation et à l'enrichissement du salon ?

Florence Rousson Mompo – Effectivement, l'émergence de nouveaux marchés et de nouvelles activités ont placé le recrutement et la montée en compétences au cœur des stratégies des entreprises.

Pour répondre à ces problématiques fortes, le salon propose donc le campus BePositive, un espace entièrement consacré à l'emploi et à la formation (initiale, continue et reconversion), avec la participation de centres de formation spécialisés, des entreprises et des professionnels en recherche d'emploi.

Le salon suit donc de près les attentes du secteur !

Florence Rousson Mompo – Le salon BePositive suit les évolutions du marché et cela se traduit par des partis pris et des engagements forts destinés à accompagner les filières de l'énergie et du bâtiment. Les problématiques d'emploi et de formation ne sont pas nouvelles dans ces secteurs, ces sujets étaient déjà largement abordés lors des précédentes éditions. Mais le contexte économique, politique et énergétique de cette année en renforce encore l'enjeu. Nous avons donc poursuivi notre engagement en organisant le premier campus BePositive, dans le but de mettre en relation les professionnels qui cherchent à développer leurs savoir-faire et leurs compétences. Avec une dizaine d'organismes de formation présents et de nombreuses offres d'emploi proposées, les métiers de la filière seront valorisés, les recrutements et l'accès aux formations existantes facilités et la montée en compétences, accompagnée.

Concrètement, en quoi consistera le campus ?

Florence Rousson Mompo – Pour faciliter les rencontres et les entretiens, le campus BePositive sera organisé autour de deux espaces distincts :

- le Mur de l'emploi, qui permettra aux personnes en recherche d'emploi de consulter les offres de recrutement proposées par les exposants. Elles auront également la possibilité de déposer leur CV, qui sera ensuite transmis aux recruteurs. Cet espace est organisé en partenariat avec Actu-Environnement et Emploi-Environnement ;
- l'espace formation, qui rassemblera cette année une dizaine de centres de formation, tous dans les filières de l'énergie et du bâtiment, proposant des formations continues ou initiales. Ils seront présents pour renseigner, conseiller et accompagner les étudiants et/ou les professionnels en recherche de formation, mais également présenter les débouchés possibles, les nouvelles formations diplômantes, ainsi que les modalités pour y accéder.

À part ces nouveautés, le salon retrouve-t-il son niveau d'activité ?

Florence Rousson Mompo – Oui, toujours autour de la digitalisation de l'énergie (la transition énergétique étant désormais indissociable du numérique pour une gestion optimisée de l'énergie) et la construction durable, à travers quatre secteurs d'exposition :

- les nouveaux systèmes énergétiques (solaire photovoltaïque, stockage et mobilité durable) ;

© BePositive

Prescripteurs, artisans et installateurs, distributeurs, négociants ou encore collectivités publiques trouveront avec BePositive un véritable accélérateur de business.

- les solutions constructives pour un bâtiment plus durable et performant (menuiseries et fermetures, matériaux biosourcés…) ;
- l'énergie dans le bâtiment (génie climatique, confort thermique, traitement de l'air et de l'eau…) ;
- le bois énergie – Flam'expo, sur lequel seront installés jusqu'à 70 appareils en fonctionnement, pour le plus grand bonheur des visiteurs qui en avaient été privés lors de la dernière édition.

Rappelons qu'avec BePositive Connect, l'appli mobile pensée pour faciliter les rencontres, les synergies et les opportunités d'affaires, les visiteurs et exposants pourront démultiplier leurs contacts et leur visibilité.

Et bien sûr, il y aura aussi des animations.

Florence Rousson Mompo – Nous retrouverons les BePositive Awards, qui mettront en lumière les dernières innovations, ainsi que l'espace conférences avec des paroles d'experts, des retours d'expérience et des tables rondes.

En nouveauté un forum exposants pour que ceux-ci puissent présenter leur entreprise, leurs produits et services, leurs innovations ou encore leur démarche RSE.

Trois ateliers verront aussi pour la première fois le jour sur les trois thèmes du salon (construction durable, digitalisation de l'énergie et bois énergie), afin d'échanger autour de retours d'expérience et de cas concrets. ■

Propos recueillis par Virginie Bettati

Bilan du gaz renouvelable en 2022

Le biométhane poursuit son déploiement en France grâce à la mise en service et au raccordement de nouveaux sites de production répartis sur le territoire. Les autres filières de production de gaz renouvelable poursuivent leur développement pré-industriel.

En France, le biométhane confirme sa dynamique avec, en 2022, l'arrivée de 149 nouveaux sites de méthanisation qui injectent dans les réseaux français. Au total, 514 sites de méthanisation en injection sont ainsi recensés dans l'Hexagone.
Fort de cette évolution, la capacité annuelle de production atteint les 9 TWh, soit 2,5 TWh supplémentaires par rapport à 2021. Les sites raccordés ont produit 7 TWh de gaz renouvelable en France. Cette production dépasse les objectifs de la Programmation pluriannuelle de l'énergie (PPE), dont la cible était fixée à 6 TWh en 2023.
De son côté, GRTgaz poursuit l'adaptation de son réseau grâce à 12 installations de rebours en fonctionnement à la fin de 2022. Soit sept installations de plus au cours de l'année. Celles-ci permettent de remonter les surplus locaux de biométhane vers le réseau national de transport de gaz.
Les autres filières de gaz renouvelables poursuivent leur développement pré-industriel avec :
• la pyrogazéification, qui transforme en gaz des résidus solides peu ou mal valorisés ;
• la gazéification hydrothermale, qui convertit la biomasse humide en gaz de synthèse.
Un appel à manifestation d'intérêt lancé par le CSF NSE pour faire un état des lieux de la filière pyrogazéification a confirmé l'existence d'un écosystème français prêt à s'industrialiser et recense 49 projets en France. Les premiers entrent dans le registre de capacités (trois de pyrogazéification et trois de méthanation) en vue d'un raccordement au réseau de gaz. ■

Michel Laurent

En bref

Objectif décarbonation

Le 31 janvier dernier se tenaient les Troisièmes rencontres de la planification écologique, un événement auquel participait Jean-Charles Colas-Roy, vice-président de l'association Coénove, dans le cadre de la table ronde « Quelles solutions pour relever le grand défi de la sobriété énergétique ? »
Cette conférence a été l'occasion de revenir sur la nécessité de faire converger deux enjeux majeurs dans le secteur du bâtiment : assurer la sécurité d'approvisionnement tout en accélérant la décarbonation du parc.
*Pour **Jean-Charles Colas-Roy** : «* La rénovation des bâtiments, la complémentarité des énergies et le verdissement du gaz sont des atouts majeurs pour la décarbonation du secteur du bâtiment. La stratégie française Énergie climat est une feuille de route de décarbonation, mais c'est aussi un impératif de sécurité d'approvisionnement pour les Français. Le biogaz, en tant qu'énergie stockable, renouvelable et produite en France, apporte résilience et flexibilité au système énergétique français et européen. »
Et Jean-Charles Colas-Roy d'ajouter : « Le verdissement du gaz comporte de nombreuses externalités positives : valorisation des déchets, économie circulaire, revenus complémentaires, emplois locaux, indépendance énergétique du pays, capacités de stockage. À ce titre, il est essentiel d'amplifier et de soutenir la trajectoire de développement du biogaz en France, dans la prochaine programmation pluriannuelle de l'énergie, avec un objectif de 20 % de gaz renouvelable en 2030. »

En bref

Méthanisation et gouvernance locale

Dans une étude publiée en février 2023, « La gouvernance locale des projets de gaz renouvelable *», Énergie Partagée dresse un état des lieux des projets de gaz renouvelable à gouvernance locale et des projets citoyens (deux notions assez proches), évoque les bénéfices, les points de vigilance et formule des propositions.*
Constat largement partagé : « La mise en place d'une gouvernance locale donne des projets de meilleure qualité et avec une probabilité d'aboutir accrue. »
La participation de la collectivité au projet, que ce soit directement ou indirectement à travers une société d'économie mixte (SEM) qui doit alors la représenter effectivement, se révèle un élément-clé de la mise en œuvre d'une gouvernance locale et partagée dans les projets de méthanisation.

Hydrogène : futurs réseaux européens en perspective

En décembre 2022, a été lancé par la France, l'Espagne, le Portugal, rejoints plus récemment par l'Allemagne, le projet H2 MED. Il vise à exploiter le potentiel de production d'hydrogène renouvelable du sud de l'Europe. Concrètement, il est prévu de construire une infrastructure de transport d'hydrogène BarMar (Barcelone-Marseille) reliant la péninsule Ibérique à la France, puis de réaliser son extension jusqu'à l'Allemagne, tout en desservant les vallées industrielles en cours de développement en France. Des vallées hydrogène se structurent dans les grandes zones industrielles françaises : plusieurs projets territoriaux sont identifiés à différentes phases de maturité, dont MozaHYc, HYnframed et RHYn.
En parallèle émergent des infrastructures territoriales et transnationales dans le domaine de l'hydrogène. À ce titre, l'année 2022 marque une avancée en vue de la création d'un futur marché français et européen de l'hydrogène.

Club de l'Amélioration de l'Habitat

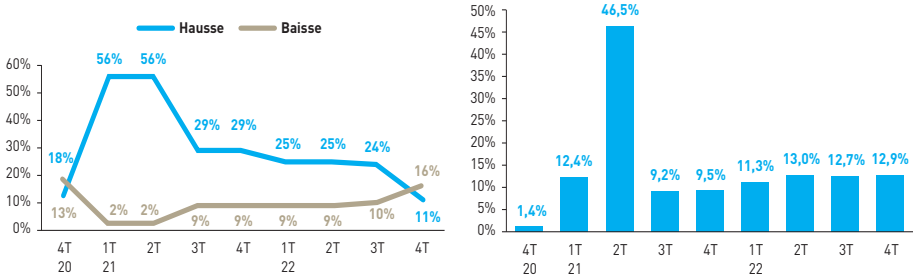
Rénovation, entretien, amélioration : les chiffres 2022

Le Club de l'amélioration de l'habitat présente la synthèse de son étude annuelle, Boreal (Baromètre observatoire de la rénovation, de l'entretien et de l'amélioration du logement), outil conçu pour évaluer la dynamique du secteur entretien-amélioration. Décryptage du baromètre de l'année 2022 avec Jean-Pascal Chirat, délégué général du CAH.

	3T21	4T21	1T22	2T22	3T22	4T22	Tendance de l'année
Valeur	+ 9,2%	+ 9,5%	+ 11,3%	+ 12,5%	+ 11,7%	+ 11,4%	+ 11,8%
Volume	+ 5,5%	+ 4,5%	+ 4,5%	+ 4%	**+ 2,5%**	**+ 1,5%**	+ 3,1%

Source : Boreal/Xerfi Spécific

Évolution des carnets de commandes à l'issue de la période



Source : Boreal/Xerfi Spécific

Filière Pro – Sur l'ensemble de l'année 2022 comment l'activité entretien/rénovation des logements aura-t-elle progressé, en valeur et en volume ?

Jean-Pascal Chirat – Sur les 12 mois de l'exercice et selon une dynamique similaire entre habitat individuel et collectif, on observe une croissance en valeur de près de 11,8 %.
La progression en volume d'activité se situe à 3,1 %, mais dans le même temps, il faut noter une hausse significative des prix sur ce secteur de marché avec un rythme de progression de l'Ipea (Indice des prix d'entretien-amélioration des bâtiments) supérieure à 10 %. *(voir tableau)*

Plus précisément, comment s'est comporté le marché en variation semestrielle ?

Jean-Pascal Chirat – Le baromètre indique une décélération des volumes de travaux au second semestre de 2022, tout en conservant encore une croissance de 2%, versus un taux de 4,2% pour les six premiers mois de l'année. Dans le même temps, apparaît une forte accélération de la dynamique des prix supérieure à 10%. Cette situation confirme la réduction des volumes de travaux depuis le début de l'année. À l'image de la situation économique générale, la conjoncture dans l'entretien-amélioration a également subi le contrecoup de la dégradation du contexte global : hausse du prix des travaux, baisse du pouvoir d'achat des ménages et ralentissement de la croissance.

Avez-vous observé des différences de situations selon les régions ?

Jean-Pascal Chirat – Les résultats au plan régional restent assez centrés autour de la moyenne nationale. Toutefois, nous pouvons souligner les bonnes performances des régions Bretagne, Pays de la Loire et Centre-Val de Loire. Celles-ci génèrent en moyenne un point d'activité au-dessus de la tendance nationale. À l'inverse, le Grand-Est et la Bourgogne Franche-Comté affichent des progressions trimestrielles inférieures à la moyenne.

Le baromètre met-il en avant une évolution différente selon la taille des entreprises ?

Jean-Pascal Chirat – Nous observons un écart de croissance légèrement plus favorable aux entreprises de plus de 10 salariés (+0,1%), comparativement aux TPE.

Quelle est l'évolution des carnets de commandes à l'issue de la période annuelle ?

Jean-Pascal Chirat – Le solde d'opinions (différence entre la proportion de répondants ayant exprimé une opinion positive et la proportion de répondants ayant exprimé une opinion négative) s'est fortement réduit, passant de +14 au troisième trimestre à -5 points en fin d'exercice. Il est sensiblement plus important pour les entreprises de 0 à 10 salariés. *(voir graphique 1)*

Quelles évolutions pour ce qui concerne plus spécifiquement l'activité en rénovation énergétique du logement (en valeur) ?

Jean-Pascal Chirat – Depuis le début de l'année 2022, il apparaît pour cette activité une pente positive d'environ 13%. Mais les soldes d'opinions par secteur d'activité indiquent un certain repli pour les activités travaux « isolation par l'intérieur » et « chauffage » et sensiblement moins important pour celles portant sur « parois vitrées » et « isolation thermique par l'extérieur ». *(voir graphique 2)*

Qu'en est-il pour ce qui concerne les travaux d'adaptation des logements au handicap et au vieillissement (en valeur) ?

Jean-Pascal Chirat – En moyenne annuelle, nous observons une progression soutenue de 11,5%. En solde d'opinions, notons toutefois que cela traduit des baisses relativement marquées sur les travaux d'accessibilité et les équipements sanitaires, mais en revanche moins sensibles sur les travaux de modifications du bâti.

Comment estimez-vous l'activité pour 2023 ?

Jean-Pascal Chirat – La situation économique incertaine liée au contexte géopolitique et sanitaire risque d'avoir un impact sur la santé de l'économie française et le moral des consommateurs en 2023 : +0,4% de PIB en volume (après +2,5% en 2022), inflation de 4,3%, (après 5,3% en 2022), hausse des taux d'intérêt et prudence accrue des banques, instabilité des marchés de l'énergie et des matériaux (approvisionnement et prix), renchérissement du coût des travaux (hypothèse Ipea en 2023 +5%).
Le soutien des politiques publiques reste cependant actif en faveur de la rénovation énergétique, ce qui laisse espérer une meilleure dynamique de l'activité rénovation du bâtiment grâce aux différents leviers : primes (MaPrimeRénov') améliorées, crédit d'impôt TPE-PME, programme de rénovation des bâtiments publics (écoles), plan de sobriété énergétique. Restons donc raisonnablement optimistes ! ■

Propos recueillis par Michel Laurent

TOSHIBA

Solutions de Chauffage & Climatisation

POMPE À CHALEUR ESTIA R32

Neuf ou rénovation

Je ne me pose plus de questions !

Merci la technologie

qui s'adapte à tous les projets !

- Compatible WIFI
- Liaisons frigorifiques
- Installation & Maintenance simplifiées
- EXCLU TOSHIBA Groupes compacts

Découvrez Estia

ESTIA

- Raccords à visser en partie haute
- Encombrement restreint (HLP 1700x595x670 ECS Intégrée - 725x450x235 Murale)
- Gestion de deux zones possible
- Montée rapide en température : 1h05
- Ballon inox 210 L
- Compresseur Twin-Rotary
- Neuf, réno' c'est vous qui voyez

ECS INTÉGRÉE

MURALE

Heiko Power TECHNOLOGY by Toshiba

Suivez-nous sur : @toshibaconfort

www.toshiba-confort.fr

Le confort pour un futur éco-responsable

Rénovation gaz : quelles aides en 2023 ?

La loi de finances pour 2023 encadre un dispositif d'aides avantageux pour les particuliers. Cette année encore, le dispositif fait l'objet d'évolutions en comparaison de l'année précédente. Qu'on se le dise, les équipements gaz les plus performants bénéficient encore d'aides à la rénovation !

En 2023, les aides aux travaux de rénovation énergétique des installations au gaz évoluent. Voici les principaux changements :

- mise à jour des plafonds de revenus des ménages – Les plafonds applicables sont en hausse de 6,3% par rapport à 2022 pour les ménages aux revenus très modestes et modestes. Ils restent inchangés pour les autres ménages ;
- actualisation de la liste des travaux éligibles à MaPrimeRenov' – Depuis le 1er janvier, la chaudière gaz THPE individuelle n'est plus éligible ;
- à compter du 1er avril, la chaudière gaz THPE ne sera plus éligible au forfait « rénovation globale » de MaPrimeRenov' ;
- bonification de 1000 € de MaPrimeRenov' – Jusqu'au 31 mars, les ménages éligibles bénéficient d'un forfait MaPrimeRenov' bonifie pour l'installation d'une PAC hybride ;
- hausse des forfaits « rénovation globale » de MaPrimeRenov' – Depuis le 1er février, les ménages aux revenus intermédiaires et supérieurs bénéficieront respectivement de 10000 € et 5000 € ;
- revalorisation du plafond de travaux finançables avec MaPrimeRenov' Sérénité – Le plafond passe de 30000 € HT a 35000 € HT ;
- recours obligatoire a Mon Accompagnateur Renov' – Depuis le 1er janvier pour MaPrimeRenov' Sérénité dès lors que le coût des travaux est supérieur à 5000 € TTC.

À compter du 1er septembre pour MaPrimeRenov' dès lors que la demande d'aide est supérieure à 10000 € et concerne deux gestes ou plus, parmi les treize ouvrant droit à une aide MaPrimeRenov' ;

- Coup de boost pour l'installation d'une PAC hybride – Jusqu'au 30 juin, les ménages remplaçant leur ancienne chaudière au fioul peuvent bénéficier d'une aide d'un montant minimal de 4000 €.

Chaudières THPE

Pour être éligible aux aides, une chaudière gaz individuelle à très haute performance énergétique (THPE) doit respecter certaines spécificités techniques à mentionner sur la facture du client :

- une efficacité énergétique saisonnière (Etas) d'au moins 92% hors régulation ;
- une puissance inférieure ou égale à 70 kW ;
- un régulateur de classe IV au minimum.

Concernant l'installation d'une chaudière THPE dans le cadre de travaux réalisés de façon individuelle, les aides sont les suivantes :

- prime CEE standard (en moyenne 100 € en appartement et 200 € en maison individuelle) ;
- TVA réduite de 5,5% ;
- éco-prêt à taux zéro.

Concernant l'installation d'une chaudière THPE dans le cadre de travaux de rénovation globale, la TVA à taux réduit de 5,5% et le prêt à taux zéro sont appliqués quel que soit le montant des revenus. En revanche, les autres aides demeurent liées aux revenus du ménage.

- Revenus très modestes : MaPrimeRénov' Sérénité pour 50% du montant HT des travaux dans la limite de 17500 € ;
- revenus modestes : MaPrimeRénov' Sérénité pour 35% du montant HT des travaux dans la limite de 12250 € ;
- revenus intermédiaires : MaPrimeRénov' forfait rénovation globale à hauteur de 10000 € (jusqu'au 31 mars 2023) ;
- revenus supérieurs : MaPrimeRénov' forfait rénovation globale à hauteur de 5000 € (jusqu'au 31 mars 2023).

PAC hybrides gaz

Pour être éligible aux aides, la PAC hybride doit respecter certaines spécificités techniques à indiquer sur la facture du client :

- une efficacité énergétique saisonnière (Etas) supérieure ou égale à 111% (PAC moyenne/haute température) ;
- un régulateur de classe IV au minimum.

De plus, pour que les clients bénéficient des CEE, les règles de dimensionnement de la PAC hybride doivent être respectées et documentées sur une note de dimensionnement. ■

Michel Laurent

Cas 1 : installation de la PAC hybride dans le cadre de **travaux réalisés de façon individuelle**

PAC hybride	Revenus des ménages			
	Très modestes	Modestes	Intermédiaires	Supérieurs
CEE Coup de pouce ou Coup de boost	À partie de 4 000 €[1] ou à partir de 5 000 € si remplacement d'une chaudière fioul[2]		À partir de 2 500 €[1] ou à partir de 4 000 € si remplacement d'une chaudière fioul[2]	
MaPrimeRénov'	5 000 €[3]	4 000 €[3]	3 000 €[3]	–
TVA réduite	Taux à 5,5 %			
Éco-prêt à taux zéro	Prêt à taux 0 %			

1 – Montant minimal proposé par les signataires de la charte CEE Coup de pouce chauffage.
2 – Le CEE Coup de boost est valable jusqu'au 30 juin 2023.
3 – La bonification de 1 000 € est valable jusqu'au 31 mars 2023.

Cas 2 : installation de la PAC hybride dans le cadre de **travaux de rénovation globale**

PAC hybride	Revenus des ménages			
	Très modestes	Modestes	Intermédiaires	Supérieurs
CEE Coup de pouce rénovation performance en maison ind.	Jusqu'à 350 €/MWh d'énergie finale économisée[1]		Jusqu'à 300 €/MWh d'énergie finale économisée[1]	
MaPrimeRénov' Sérénité	50 % du montant HT des travaux[2]	35 % du montant HT des travaux[3]	–	–
TVA réduite	Taux à 5,5 %			
Éco-prêt à taux zéro	Prêt à taux 0 %			

1 – La prime est exprimée en euros par MWh de consommation conventionnelle annuelle d'énergie finale économisée. Elle varie en fonction du revenu des ménages et de la consommation après travaux.
1 – dans la limite de 17 500 €.
1 – dans la limite de 12 250 €.

Butagaz : pourquoi le propane devient-il une solution pour la transition énergétique ?

Christian Blanc, directeur commercial et marketing opérationnel au sein de la Business Gaz Liquides, nous explique comment le propane a trouvé une place privilégiée dans la conjoncture actuelle.

© Butagaz

« ...le propane est l'une des énergies à privilégier pour la transition énergique. »

Filière Pro – Quelles sont les perspectives pour le propane aujourd'hui ?

Christian Blanc – C'est incontestablement une énergie qui est redevenue une alternative très intéressante face au gaz naturel dans plusieurs cas. Tout d'abord, et c'est évident, pour les zones qui ne sont pas desservies par le gaz naturel. Le propane peut s'installer sans conditions dans n'importe quel endroit. C'est aussi une solution très compétitive pour la succession au fioul. Il est particulièrement performant pour le résidentiel, notamment dans les grandes maisons encore mal isolées.

Il faut également insister sur son intérêt pour les clients professionnels qui ne bénéficient pas du bouclier tarifaire.

Pour l'ensemble de ces raisons, le propane est l'une des énergies à privilégier pour la transition énergique. Il bénéficie en plus d'équipements très performants avec les chaudières à très haute performante énergétique et les pompes à chaleur hybrides.

Le propane d'aujourd'hui est aussi une énergie « verte » ?

Christian Blanc – Oui, depuis 2020, le biopropane est proposé afin de disposer d'un panel énergétique complet (excluant les origines fossiles et intégrant de plus en plus d'énergies vertes), puisque Butagaz s'est positionné en tant que fournisseur multi-énergies avec des offres électricité, gaz naturel et granulés.

Cette démarche s'inscrit dans la logique des objectifs imposés pour 2030 sur la réduction des émissions de gaz à effet de serre (-40 %). Le biopropane émet moins de carbone au global (tout au long de son cycle de vie) : de 4,5 à 5 fois par rapport au propane classique. Les reliquats sont compensés par Butagaz, ce qui n'est pas proposé par la concurrence.

Ce biopropane est également entièrement fabriqué en France et la gestion durable de la biomasse utilisée tout au long de son cycle de production est tracée.

Nous proposons deux niveaux d'engagement pour toutes nos offres : avec l'intégration de 20 % de biopropane ou selon une formule 100 % biopropane. Elles sont disponibles pour les particuliers comme pour les professionnels et les collectivités locales.

Le biopropane de Butagaz bénéficie de la certification ISCC Plus, qui garantit la conformité à la directive sur les énergies renouvelables de l'Union européenne. Les consommateurs finaux sont donc totalement rassurés quant à l'intégration de cette énergie verte dans le réseau !

Précisons enfin que le biopropane a l'avantage d'être strictement identique chimiquement au propane, avec les mêmes propriétés et la même combustion, et donc le même pouvoir calorifique. Ils sont parfaitement interchangeables, ce qui n'oblige par conséquent à aucune modification sur les installations ou les stocks.

C'est également une énergie idéale à coupler avec d'autres ENR.

Christian Blanc – Effectivement. Butagaz vient d'ailleurs d'officialiser l'acquisition de la société française Sys EnR qui propose des services de conception, de construction et de maintenance d'installations solaires photovoltaïques et solaires thermiques. Cette collaboration marque l'accélération de l'investissement dans l'énergie solaire photovoltaïque et la décarbonation du groupe historique.

Le groupe renforce donc son déploiement dans la transition énergétique de proximité et offre des solutions solaires photovoltaïques aux professionnels.

© Butagaz

Christian Blanc,
directeur commercial et marketing opérationnel.

Ces solutions énergétiques d'avenir, économiques et décarbonées, s'ajoutent aux autres services (neutralisation de cuve fioul, gestion de l'énergie dans le tertiaire, installation de bornes de recharge électriques, etc.) et énergies (biopropane, biométhane, électricité verte, granulés de bois...) que développe le groupe Butagaz pour aider ses clients à consommer moins et mieux.

Un mot sur votre partenariat avec le Synasav ?

Christian Blanc – Ce partenariat nous permet de soutenir et de former les professionnels de la maintenance et des services énergétiques grâce à une formation pour répondre aux nouveaux enjeux stratégiques de la transition énergétique, à des offres privilégiées proposées aux clients des adhérents pour accompagner cette transition, à des études pour améliorer la connaissance de l'évolution des équipements énergétiques dans les territoires pour mieux conseiller les Français. ■

Propos recueillis par Virginie Bettati

Clivet France : naissance d'un géant

80 000 m² pour le futur site de fabrication en Italie, un recrutement d'environ 300 personnes, un objectif constant sur le confort maximal avec des productions de qualité… les ambitions de Clivet sont impressionnantes. Et Terry Tang, General Manager Clivet France SAS, nous explique pourquoi elles sont réalistes !

© Clivet

Terry Tang,
General Manager Clivet France SAS.

Filière Pro – Clivet c'est avant tout un fabricant européen, mais pas seulement…

Terry Tang – Effectivement. Depuis plus de trente ans, Clivet est implanté dans le nord de l'Italie. L'entreprise conçoit, fabrique et distribue des systèmes de climatisation, de chauffage, de qualité de l'air et de purification de l'air pour les marchés résidentiel, commercial et industriel. Elle représente actuellement une zone opérationnelle de 50 000 m² à Feltre (Belluno), un site de production dédié à la fabrication de centrales de traitement d'air de 4 500 m² à Isola Della Scala (Vérone) et sept agences commerciales, en Allemagne, en Angleterre, dans les Balkans, en Chine, aux Émirats arabes unis, en Inde et en Russie. En 2022, elle emploie 780 employés et affiche un chiffre d'affaires de près de 260 millions d'euros.

Un vrai tournant a été pris en 2016, lorsque Clivet a rejoint le groupe chinois Midea. Une opportunité extraordinaire, qui lui a permis d'élargir sa gamme avec à la fois des systèmes à détente directe, de petits DRV, mais aussi des PAC air/eau.

Avec ces forces et une si large gamme de produits et de systèmes, il était logique de vouloir se positionner sur des marchés internationaux, dont la France !

Cette année verra donc votre implantation sur notre territoire ?

Terry Tang – Oui, nous sommes en phase d'investissement, même si nous sommes déjà venus lors du salon Interclima 2022, en octobre dernier, où nous avons pu exposer une gamme complète de solutions pour les maisons individuelles, les copropriétés, le commerce et l'industrie, avec les technologies les plus innovantes en matière de chauffage sur boucle d'eau chaude, de VRF, de stockage d'énergie (Clivet Sinergy) et de solutions digitales (Clivet Smart Living, le système intégré de gestion du confort et de l'énergie pour les bâtiments résidentiels). En avant-première, les unités à R290 2024, Thunder and split et la nouvelle série VRF CVT8 ont également été présentées. Les limites pour cette dernière ont encore été repoussées et l'efficacité, accrue par rapport à la série précédente. Elle sera disponible à partir du second semestre de cette année.

En janvier, nous avons ouvert notre bureau en France, en région parisienne (à Montigny-le-Bretonneux), pour être à proximité de nos clients, offrir le meilleur service et garantir une assistance qualifiée sur le territoire. Cette implantation va logiquement s'accompagner de recrutements d'effectifs techniques et commerciaux, du développement d'un réseau de distribution professionnelle, de la mise en place d'une équipe dédiée à la prescription pour les gros projets. Mais ce n'est pas tout : dès la seconde partie de cette année, un centre de formation avec showroom verra le jour en région parisienne.

Il faut enfin préciser que, en ce qui concerne la logistique, tout sera assuré par l'Italie. La proximité de l'Italie du Nord permet des livraisons expresses. Pour le SAV, nous disposons d'une hotline, d'experts techniques régionaux et d'un réseau de 17 stations techniques.

« En janvier, nous avons ouvert notre bureau en France, en région parisienne (à Montigny-le-Bretonneux)… »

© Clivet

La PAC Full Inverter Thunder de 40 à 80 kW au R290 (propane) affiche des performances exceptionnelles avec un rendement thermique saisonnier Scop (W55) allant jusqu'à 3,6. Elle assure le chauffage, le refroidissement et la production d'ECS jusqu'à 75 °C sur une plage de fonctionnement entre -20 °C et +43 °C.

Quels sont les prochains objectifs ?

Terry Tang – Avec ces moyens industriels, humains et financiers, nous avons toutes les capacités pour répondre aux attentes du marché français, qui est notamment le premier en Europe pour les PAC air/eau. Nous allons agrandir les sites en Italie pour atteindre 80 000 m² de production et embaucher 300 personnes supplémentaires.

L'objectif est de répondre rapidement à la demande européenne croissante de pompes à chaleur, même pour les petites maisons, grâce au nouveau site, tout en maintenant notre ligne de conduite qui est d'établir une offre de qualité, destinée à apporter le maximum de confort aux utilisateurs.

Nous avons l'avantage de nous adosser aux forces d'un très grand groupe, avec l'agilité d'une structure française nouvellement créée, très réactive et souhaitant apporter un service optimal à nos clients distributeurs et professionnels. ■

Propos recueillis par Virginie Bettati

Delabie : le design pour tous !

Loin de n'être que « beau », le design apporte de nombreux avantages en collectivité. Guillaume Del Signore, responsable de gamme Lieux publics, nous explique son intérêt, de la robinetterie aux WC en passant par les barres de maintien… mais pas seulement !

© Delabie

Filière Pro – Les lieux publics sont atypiques. Quelles approches imposent-ils ?

Guillaume Del Signore – À l'évidence, et comme cela a toujours été le cas, il faut des équipements résistants, durables, simples et offrant toute sécurité d'utilisation. Ces critères d'application impérative ont pendant longtemps occulté l'aspect esthétique. Robustesse ne semblait pas pouvoir rimer avec attrait…

En plus de cet état de fait, il faut avoir conscience que la collectivité accueille un public très varié : du très jeune enfant aux seniors, avec des corpulences très différentes, des personnes à mobilité réduite, en situation de handicap, etc.

Il faut donc s'adapter à toutes les circonstances et orienter la conception en ce sens, ce qui ne prédisposait pas à mettre l'accent sur le design. Les préoccupations étaient ailleurs. La recherche esthétique était laissée aux maisons et appartements. Encore aujourd'hui, les sanitaires publics sont mal perçus pour ces raisons.

Quelle analyse fait Delabie face à ce constat ?

Guillaume Del Signore – Les attentes des utilisateurs ont incontestablement évolué. Il devient difficile d'accepter des sanitaires dépourvus d'esthétisme, encore plus lorsqu'ils sont sales.

Depuis longtemps, nous sommes convaincus qu'un sanitaire agréablement équipé réduit le vandalisme. Les beaux lieux suscitent le respect des utilisateurs, tandis que les lieux vétustes entraînent une moindre considération.

En parallèle, le responsable d'un lieu public fait de plus en plus attention à sa réputation. Les réseaux sociaux affichant ouvertement les avis et les critiques – notamment très fréquemment sur les toilettes – les ont conduits à mettre l'accent sur la propreté et sur l'attrait de leurs lieux d'aisances.

Il devenait donc évident de concevoir autrement et d'aller plus loin en apportant en plus de l'esthétisme.

Delabie a engagé des efforts en ce sens depuis déjà une dizaine d'années et, depuis cinq ans, en a fait son image de marque en élaborant une offre toujours au cœur du design.

Le design chez Delabie est-il donc devenu une priorité ?

Guillaume Del Signore – Sans aucun doute. C'est un prérequis. Nos ingénieurs y sont sensibilisés avant de concevoir tout équipement. Une étude préalable axée sur le design est impérative au sein de notre bureau d'études. Nous avons également travaillé avec des designeurs pour atteindre cet objectif.

Une étape importante a été celle des barres de maintien. Alors qu'elles sont souvent stigmatisantes – de par leur forme et leur couleur blanche ou en Inox –, nous avons inversé la tendance avec notre gamme Be-Line. Le PMR se marie désormais avec un sanitaire design dans tous les lieux publics ! L'exercice de style est renouvelé avec la robinetterie Binoptic. Cette gamme complète de robinets et mitigeurs sur vasque ou muraux de différentes hauteurs affiche une finition chrome noir mat pour un design épuré et une résistance optimale. Cette robustesse reste une partie essentielle de notre cahier des charges.

Notre plaque de commande Tempoflux 3 pour WC en verre trempé noir a remporté le prix Special Mention du concours German design Award 2022 dans la catégorie Excellent Product Design – Bath & Wellness, tout comme le siège de douche rabattable Be-Line avec pied. Avec son design pour tous, il s'adapte à tous les utilisateurs.

Rappelons que, en 2021, la gamme de robinetteries électroniques Black Binoptic évoquée précédemment a reçu la mention Red Dot, décernée par le Red Dot Award. Il s'agit de l'un des plus prestigieux concours de design au monde.

© Delabie

Guillaume Del Signore,
responsable de gamme Lieux publics.

En plus de ces récompenses, le marché nous a donné raison, puisqu'aujourd'hui plus de 20% des ventes de la gamme Binoptic concernent la robinetterie tendance en noir mat.

Notre démarche privilégie le long terme : le design doit plaire dans le temps. Il n'est pas question de miser sur les tendances éphémères. C'est important pour notre image de marque, mais aussi pour l'efficacité de la production. Le but est également de ne pas proposer de produits qui seront rapidement démodés : nous avons des solutions qui durent dans le temps.

Le design peut-il concerner plus que les équipements ?

Guillaume Del Signore – Effectivement, puisque le marquage de nos produits est par exemple empreint d'un design valorisant pour notre marque. Mais ce n'est pas tout. Le packaging aussi est concerné. C'est la première approche visuelle que les professionnels ont avec nos productions. Il est donc logique qu'il soit à la même image ! ■

Propos recueillis par Virginie Bettati

Desbenoit : l'entreprise apprenante !

Adhérente au Gesec depuis plus de trente ans, l'entreprise familiale spécialiste en chauffage, sanitaire, climatisation et énergies renouvelables s'est déployée en bordure de Roanne (Loire). Une conviction : valoriser les 48 salariés et 13 apprentis qui constituent la force vive de l'entreprise. « C'est notamment en prenant ce chemin que chacun peut se sentir mieux et donner le meilleur de lui-même ! » Explications avec Pascale Desbenoit-Poyet, directrice générale, également très impliquée dans le tissu entrepreneurial local.

© Desbenoit

Pascale Desbenoit-Poyet,
directrice générale.

Filière Pro – Quelle dirigeante êtes-vous. Quelles sont vos valeurs ?

Pascale Desbenoit-Poyet – Fondée par notre grand-père Claudius Desbenoit en 1928, l'entreprise est aujourd'hui gérée par la troisième génération. Depuis 2008, Marie-Claude Desbenoit en assure la présidence. Je l'ai rejointe en 2012 en tant que directrice générale.

J'ai précédemment fait carrière dans le secteur médical en tant que contrôleuse de gestion. J'avais cependant grandi et évolué dans l'ambiance de l'entreprise familiale et, de fait, je suis restée proche des préoccupations et des enjeux de ce secteur.

> ***« Tu me dis, j'oublie. Tu m'enseignes, je me souviens. Tu m'impliques, j'apprends. »***

Mes valeurs sont celles de notre entreprise, celles qu'a développé notre père, Jean : ce sont les hommes et les femmes qui font l'entreprise et, pour cela, l'entreprise doit être le vecteur de valeurs humanistes !

Comment cela se manifeste-t-il dans l'entreprise ?

Pascale Desbenoit-Poyet – Cette vision n'est pas nouvelle : en 1972, Jean Desbenoit a ouvert le capital de l'entreprise à ses salariés. Un an plus tard, il mettait en place un plan d'intéressement aux bénéfices. Aujourd'hui, nous restons dans cette perspective, afin de sécuriser et motiver les équipes, de respecter les salariés et de valoriser l'implication de chacun.

Par exemple, nous avons aménagé un « café working », où un écran diffuse les actualités de l'entreprise, par ailleurs envoyées par SMS sur les smartphones professionnels de nos collaborateurs, dont une information « sécurité » hebdomadaire. Il existe aussi une amicale associative interne à l'entreprise à laquelle contribuent les salariés et la société. Plusieurs fois par an, cette amicale organise des moments de convivialité, avec ou sans les familles des salariés. Nous avons un taux de participation de 80 %, ce qui est plutôt signe de bien-être de nos collaborateurs !

Tous les salariés sont reçus pour leur entretien annuel, rendez-vous important, véritable outil de management.

Qu'en est-il du volet formation ?

Pascale Desbenoit-Poyet – Depuis les débuts de l'entreprise, nous avons formé plus d'une centaine d'apprentis. Actuellement, 13 apprennent le métier avec nos techniciens. Cette implication a conduit le CFA de Saint-Étienne à baptiser son annexe du bâtiment à Roanne du nom de « Jean Desbenoit ». Nous faisons en sorte de transmettre au mieux les savoirs. Une citation de Benjamin Franklin illustre parfaitement notre façon de procéder : « Tu me dis, j'oublie. Tu m'enseignes, je me souviens. Tu m'impliques, j'apprends. » Au-delà de leurs obligations, tous les tuteurs d'apprentissage suivent une formation à la transmission des savoirs via l'IFRBTP de Saint-Étienne.

Les salariés au contact des clients sont sensibilisés au savoir-être. Nos managers de proximité (les responsables de service) suivent quant à eux une formation inter-entreprises « Pop Manager » dispensée par l'IFRBTP. Cela les amène à travailler différemment, dans le cadre de réunions collectives, à créer ensemble des processus… Nous allons jusqu'à nous aider d'outils comme le Lean Management. Il s'agit de savoir se remettre en question, de faire en sorte que les équipes adhèrent et de tendre vers l'excellence opérationnelle. La connaissance des nouveaux outils nous aide à recourir au Building Information Modeling (BIM).

Pourquoi utiliser le BIM ?

Pascale Desbenoit-Poyet – Cette méthode est de plus en plus souvent demandée dans les appels d'offres. Mise en place par notre bureau d'études, elle aide nos clients, dont les particuliers, à mieux visualiser nos propositions. C'est aussi un axe de lecture important pour nos équipes de chantier.

Plus largement, pour un projet donné, chacun apporte sa contribution à son niveau, du bureau d'études aux techniciens de pose. Tous les avis sont précieux. Cette consultation interne améliore l'efficacité des chantiers tout comme l'approche de la maintenance, même lorsqu'elle est confiée à une entreprise tierce.

Comment vos stocks sont-ils gérés ?

Pascale Desbenoit-Poyet – L'entreprise gère un stock de 4500 références via l'ERP. Nos équipes passent leurs commandes au magasinier selon des plannings de chantiers à 15 jours, tandis que les techniciens de dépannage sont dotés de tablettes pour les passer en temps réel. Soulignons que notre responsable logistique est issu de l'industrie. Fort de son expérience, il nous apporte la rigueur, l'anticipation et la sécurité ! ■

Propos recueillis par Michel Laurent

SUPRATECH

L'HYGIÈNE EN MOUVEMENT !

Module meuble haut miroir 3 en 1

savon SOAP — eau WATER — air AIR

Tout-en-un et prêt à poser

- Comprenant le distributeur automatique de savon liquide ou mousse, le robinet électronique et le sèche-mains haute vitesse sans contact. Pictogrammes avec leds. Serrure.
- Hygiène et confort : cycle complet de lavage des mains avec fonctions activées automatiquement en plaçant les mains dans l'aire de détection et s'arrêtant au retrait des mains.
- Chic et sobre, son équipement dissimulé apporte un design minimaliste et fonctionnel. Service simplifié : le remplissage savon et la maintenance facilités, à portée de mains.
- Meuble à accrocher au mur sur rail de suspension inox, 1 seule arrivée électrique à brancher, l'eau à raccorder sur pré-mélangeur et le tout est opérationnel.
- Réservoir savon grande capacité 7L.
- Options sèche-mains Dyson Airblade V, distributeur papier en continu Peakserve, gel hydroalcoolique, fabrication sur-mesure ...
- Economise du temps, du savon, de l'eau, de l'espace et de l'argent !

FABRIQUÉ EN FRANCE

Plus d'informations sur ***www.autosanit.com***

« Orvif Passionnément » : nouvelle communication et encore de nouveaux services

Déjà champion de la proximité, Orvif décide d'aller encore plus loin avec un service express en deux heures et un showroom unique à Paris. Isabelle Roux, actuelle PDG de cette entreprise familiale de plus d'un demi-siècle, nous détaille ce pari fou !

Isabelle Roux,
actuelle PDG.

Filière Pro – Orvif, c'est avant tout un négoce indépendant et spécialisé, référent de la région Île-de-France…

Isabelle Roux – Orvif représente effectivement aujourd'hui près de 11 % des parts de marché sur ce territoire. Avec des compétences historiques sur le sanitaire, le chauffage, la climatisation, la plomberie et le carrelage, nous disposons à Gentilly, dans le Val-de-Marne, de 2 400 m² dédiés stockage et de 1 400 m² réservés aux bureaux. Une politique d'acquisition nous permet de compter aujourd'hui trois agences en région parisienne, deux à Paris et deux showrooms au cœur de Paris.

Nous bénéficions également d'un centre logistique de 9 000 m² à Orly et d'un showroom carrelage à Paris-Bastille, situé juste en face de l'agence parisienne Orvif Bastille.

L'engagement Orvif est resté intact depuis sa création en 1967.

Isabelle Roux – Oui, j'ai succédé à ma mère, Monique Favez, en 2002, en ayant à cœur de perpétuer la stratégie d'entreprise avec les mêmes valeurs fondamentales sur les plans humains et économiques. Proximité et indépendance (nous faisons partie du réseau Algorel) ont toujours été nos fils conducteurs. Comme se plaît à le rappeler **Olivier Noël**, notre directeur marketing et communication : « *C'est une entreprise dans laquelle le dialogue est ouvert, les échanges fluides, les prises de décision rapides et leur mise en œuvre, presque instantanée.* »

Nous travaillons « à l'ancienne », avec une politique de stock qui n'a jamais failli. Actuellement nous disposons de 25 000 m² de stockage représentant 8,5 millions d'euros pour une estimation anticipée à trois ou quatre mois des besoins des professionnels de l'Île-de-France. Toutes nos livraisons peuvent ainsi être « complètes » et effectuées très rapidement, puisque, depuis la création de l'entreprise, les délais maximaux sont d'une demi-journée.

Aujourd'hui, pourquoi « Orvif Passionnément » ?

Isabelle Roux – Parce qu'il est important de revaloriser nos métiers de négociant. Nous avons un rôle indispensable à jouer entre le fabricant et l'installateur.

Il est aussi toujours essentiel de se remettre en cause, même si nous avons incontestablement le privilège d'être reconnus et appréciés par nos clients, à la fois pour notre expérience et nos services.

Nous avons donc décidé de nous investir encore plus dans notre relation avec les partenaires en veillant, en anticipant, en satisfaisant, en récompensant… et en optimisant les échanges professionnels.

« Orvif Passionnément », c'est donc une approche fondée sur la confiance et le respect, qui se traduit par une écoute et une disponibilité au quotidien. C'est aussi le mode d'expression d'une entreprise familiale animée tous les jours par un accueil et un service de qualité réservés à chacun.

Il s'agit pour nous d'apporter encore plus de services aux entreprises et artisans/partenaires, plus de visibilité pour nos partenaires industriels, plus d'ancrage local et plus de reconnaissance pour les installateurs experts.

L'agence de Saint-Denis (93)

Concrètement, quels nouveaux services avez-vous apportés ?

Isabelle Roux – La livraison expresse en deux heures. Pour les urgences, cette formule est assurée par vélo-cargo sur les produits stockés. Elle est proposée dans les agences de Saint-Denis (93) et Gentilly (94). Elle vient s'ajouter au retrait drive en une heure dans toutes les agences.

Pour accroître la visibilité des marques et produits des industriels de la salle de bains tout en bénéficiant des campagnes de promotion et de communication nationales, un showroom, Au Fil Du Bain, a été créé sur trois niveaux à Paris, dans le 7e. C'est le premier de l'enseigne à Paris ! Ce lieu d'exposition et de vente sera aussi un site d'information et de communication pour répondre à des enjeux sociétaux liés à l'univers sanitaire (accessibilité, gestion saine et efficace de l'eau…).

La création d'un club expert Orvif Passionnément, composé d'installateurs repérés pour leur savoir-faire et l'étendue de leurs compétences, donnera l'accès à de nombreux avantages. Il s'agira notamment d'un accès et de services privilégiés aux showrooms Au Fil Du Bain Orvif et Bastille carrelage. Ces installateurs figureront parmi les professionnels référents proposés aux particuliers qui en feraient la demande. ■

Propos recueillis par Virginie Bettati

HEIWA

Changez d'air

PAC AIR/EAU PREMIUM HYŌKŌ MAX BI-BLOC

CHAUFFAGE SEUL OU CHAUFFAGE + ECS

L'essayer c'est l'adopter

Circulateur primaire wilo intégré

- INTERFACE EN FRANÇAIS
- RÉSISTANCE D'APPOINT 3KW INTÉGRÉE
- VASE D'EXPANSION 8L INTÉGRÉ
- ÉCHANGEUR À PLAQUES
- COMPATIBLES 2 ZONES & SOLAIRE THERMIQUE
- JAUGE DE PRESSION
- COMPRESSEUR MITSUBISHI ELECTRIC
- BALLON D'EAU CHAUDE SANITAIRE EN INOX DE 240L

GARANTIE
5 ANS COMPRESSEUR
3 ANS AUTRES PIÈCES

R32 | A+++ A++ | 65°C JUSQU'A +5°C | 60°C JUSQU'A -15°C | JUSQU'A -25°C | JUSQU'A 5.2 COP | INCLUS Wifi

www.heiwa-france.com

Marque distribuée par 3C Clim A Sonepar Company — cd sud A Sonepar Company

Le sanitaire en collectif : améliorations tous azimuts

Bel exemple de perméabilité des marchés ! Alors que les améliorations technologiques pour l'économie, la sécurité, l'hygiène, la praticité et la durabilité du côté collectif ont profité au secteur résidentiel (effet Covid oblige, entre autres), c'est la recherche du beau et du bien-être qui caractérise désormais le collectif. Cette évolution conduit à optimiser de nombreuses caractéristiques, avec toujours, à la clé, des bénéfices pour les utilisateurs, mais aussi pour les exploitants.

Piave et Brenta de Geberit profitent de tous les atouts des bâti-supports Geberit. La partie visible accueille uniquement les éléments de fonction essentiels, le corps de la robinetterie et le capteur infrarouge. Tous les éléments de raccordement et de réglage sont contenus dans un boîtier séparé fixé au bâti-support, intelligemment logé dans la cloison.

Design : tous les secteurs sont concernés

Qu'il s'agisse des établissements recevant du public (ERP), des établissements de santé ou encore des collectivités locales, l'appel du design se démocratise et se généralise, afin de s'adapter aux nouvelles attentes des usagers. La tendance est irréversible, car cela fonctionne très bien. Le premier à avoir compris ? Prisunic qui, dans les années 1950, attaque avec le slogan « Le beau au prix du laid ».

Le design investit ensuite progressivement l'univers du bâtiment. Certains industriels font appel à de grands noms pour penser leurs collections. Leurs objectifs : se différencier, se réinventer, innover et pénétrer de nouveaux marchés. Mais, pour la collectivité, les bénéfices vont au-delà, puisqu'il permet de valoriser l'image de l'établissement, d'optimiser le service, d'imposer plus de respect aux utilisateurs et, de ce fait, de limiter le vandalisme.

Hygiène, économie et durabilité : des prérequis

Compte tenu de la conjoncture ainsi que de l'évolution des besoins des utilisateurs, les équipements en collectivité doivent désormais répondre positivement à plusieurs critères :

– hygiène optimale, avec des matières anti-bactériennes, des techniques de désinfection, des systèmes anti-contact… ;
– nettoyage facilité durablement, avec des matières lisses et bactériostatiques ;
– entretien aisé, avec une configuration permettant l'accessibilité aux composants soumis à salissure ;
– haute résistance, avec une robustesse pour limiter l'usure, les remplacements programmés et, de ce fait, l'impact carbone, mais aussi pour résister aux dégradations ;
– économie d'eau, d'énergie et de consommables, avec des conceptions responsables.

Fonctionnel, pratique et accessible

En collectivité, les usagers sont nombreux et affichent des profils et des capacités d'adaptation très différents. Face à ce constat, il devient obligatoire de proposer un seul équipement, capable de convenir à tous et offrant un maximum de fonctionnalités, toujours dans le but de répondre aux attentes les plus diverses.

Slogan Geberit : « Design Meets Function » (l'alliance du design et de la fonction)

Disponibles en versions murale et sur gorge, les robinetteries sans contact Geberit Piave et Brenta représentent une solution optimale pour les sanitaires des espaces publics.

Dans leur version murale sur bâti-support, elles offrent plus de place pour se laver les mains et libèrent la plage des lavabos, facilitant ainsi leur entretien.

Elles possèdent un nouveau thermostat dédié, intégré dans le boîtier fonctionnel situé sous le lavabo, voire au niveau de la robinetterie lorsqu'il s'agit du nouveau bâti-support dédié aux ablutions. Le thermostat permet d'assurer le réglage et le maintien de la température de l'eau à un niveau précis, autorisant ainsi une utilisation sans contact, confortable et sécurisée (pas de risque de brûlure).

L'électrovanne est raccordée au système d'alimentation électrique, que l'on opte pour une robinetterie murale ou pour une robinetterie sur gorge.

Atout non négligeable en matière de maintenance : grâce à sa facilité d'accès, les techniciens peuvent intervenir à tout moment, sans avoir à programmer de travaux fastidieux et de façon individuelle au niveau de chaque point d'eau sans immobiliser tous les autres. On remarque aussi la nouvelle plaque de fermeture prête à carreler pouvant supporter un carrelage ou un autre revêtement d'une dimension de 14,8 x 14,8 cm pour un poids inférieur à 1,7 kg.

Linea de Presto : design et durable à la fois

Spécialiste de la robinetterie électronique sans contact, temporisée et sensitive, en 2022, Presto a lancé la gamme Linea. En plus du design, la marque s'est attachée à répondre à l'une de ses préoccupations majeures : lutter contre l'obsolescence programmée ! Linea dispose par exemple d'un accès frontal qui autorise le remplacement de ses composants (pile, électrovannes, cellule de détection), sans avoir à déposer le robinet. Le modèle en applique est aussi équipé d'une vanne d'arrêt accessible par l'avant afin de pouvoir couper l'eau indépendamment du réseau.

.../...

DELABIE

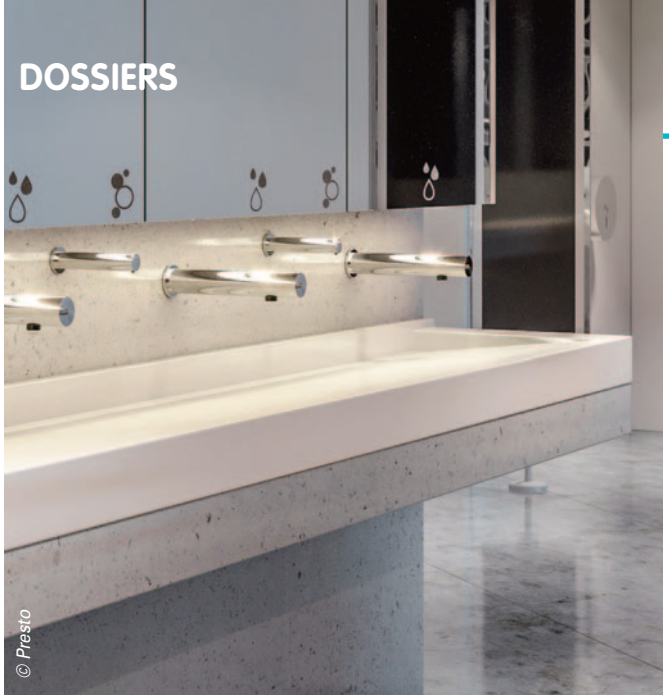
Bâti-support avec robinet automatique de chasse d'eau directe TEMPOMATIC bicommande

- **Hygiène :** aucune stagnation d'eau ou risque de développement bactérien, chasse d'eau directe **sans réservoir**, chasse automatique sans contact manuel, rinçage périodique hygiénique toutes les 24 h
- **Efficacité :** chasse puissante et disponible à tout instant
- **Installation aisée :** bâti-support autoportant prémonté avec boîtier étanche adaptable à tout type de parement (existe aussi en version encastrée)
- **Économie d'eau :** rinçage automatique « intelligent » (volume d'eau adapté à l'usage)
- **Confort :** déclenchement automatique (sans contact) ou volontaire (bouton poussoir)

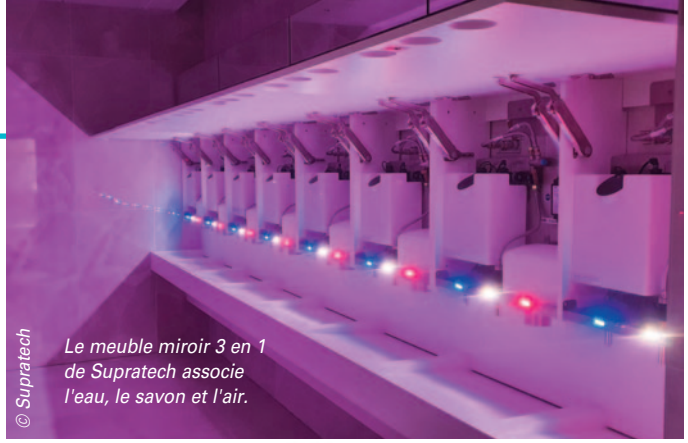
Plus d'informations sur **delabie.fr**

ISH

Hall 4.1
Stand C06


© Presto

À noter que Linea de Presto a été « remarqué » dans les Salles de bains remarquables, catégorie Collectif de l'Afisb l'année dernière.


© Supratech

Le meuble miroir 3 en 1 de Supratech associe l'eau, le savon et l'air.

© SFA

Sanibest Pro de SFA, tout est dans le colis : clapet anti-retour, connecteurs, filtre à charbon actif inclus pour neutraliser les odeurs !

Un ensemble d'avantages qui permet d'afficher un indice de réparabilité de 8,8/10 pour une longévité accrue.
Le robinet Linea est conçu pour garantir une interchangeabilité sans aucune difficulté avec une robinetterie existante. Il peut se poser aussi bien sur plage que de façon murale, en applique ou en traversée de cloison. Dans ce dernier cas, son système de guidage optimise le passage dans les cloisons des sanitaires collectifs tout en apportant une meilleure protection des flexibles. Pour son alimentation, deux solutions sont disponibles : soit par deux piles lithium, soit par raccordement au secteur (230 V ou 12-24 V).
Il est proposé en sept finitions : chrome, Inox brossé, cuivre brossé, or brossé, chrome noir, noir mat et rainbow.

Meuble miroir 3-en-1 chez Supratech

Destiné aux sanitaires publics, le meuble miroir 3 en 1 associe l'eau, le savon et l'air dans un ensemble modulable prêt à poser, compact, esthétique et fonctionnel. Grâce à l'intégration de toutes les fonctions, déclenchées sans contact, il assure une parfaite hygiène des mains et contribue à la propreté des sanitaires : pas de robinetterie visible, l'utilisateur n'a pas à se déplacer avec les mains mouillées, l'eau qui goutte lors du séchage le fait au-dessus du lavabo.... Des pictogrammes lumineux intégrés au miroir informent et orientent l'utilisateur.
Entièrement fermé et inaccessible au public, avec composants assemblés sur platine robuste inox épaisseur 1,5 mm anti-vandalisme et réservoir savon 7 litres facilement accessible pour remplissage.
Installation rapide, service et maintenance facilités

SFA : le broyeur spécial collectivité

Le broyeur pour WC et salle de bains Sanibest Pro est doté de quatre entrées pour connecter un lavabo, une douche et un bidet en supplément d'un WC.
Ses performances exceptionnelles permettent d'évacuer les eaux-vannes jusqu'à 7 mètres en vertical ou 110 mètres en horizontal, dans un tuyau de seulement 22 à 32 mm de diamètre.
Son système de broyage par couteau Pro X K2 ultra-performant est idéal pour une utilisation intensive : local commercial, location…
Facile à installer, il s'adapte sur les cuvettes WC standards à sortie horizontale.
Sanibest Pro dispose d'un accès direct à la partie électrique par le capot pour une maintenance simplifiée.
En option, il peut recevoir le Sanialarm. À fixer sur le couvercle de Sanibest, il avertit en cas de dépassement du niveau d'eau et autres dysfonctionnements.

Delabie : le beau est obligatoire

Pour ce fabricant français et leader européen en robinetterie, accessoires et appareils sanitaires pour lieux publics et hôpitaux, le « design est pour tous » (voir p. 17). Toutes les productions sont concernées, mais on remarque plus particulièrement la gamme de robinetteries électroniques black Binoptic, qui a reçu la mention Red Dot, décernée par le Red Dot Award, l'un des plus prestigieux concours de design au monde.
Il s'agit d'une gamme complète avec robinets et mitigeurs sur vasque ou en version murale. Les différentes hauteurs permettent de s'adapter aux vasques encastrables, semi-encastrables et à poser. Très esthétique, elle n'oublie pas ses impératifs face à un usage collectif avec une résistance optimale à l'usage intensif, des économies d'eau jusqu'à 90 %, ainsi qu'une hygiène totale grâce au sans contact et au rinçage antibactérien des canalisations. L'entretien est aussi limité grâce à un brise-jet, à un mécanisme anti-tartre et aux filtres à impuretés. À noter que les pièces de rechange sont standardisées et qu'un système LED aide au diagnostic.

© Delabie

Ici en version noire (conception 100 % laiton et chrome noir mat), la gamme de robinetteries électroniques Binoptic de Delabie est conçue pour limiter le développement grâce à un intérieur lisse et à une faible contenance en eau. Sur la version à piles, une électrovanne à piston évacue l'eau contenue dans la robinetterie avant chaque utilisation.

La ligne Archiplan de VitrA utilise du bois contreplaqué (matériau durable) se déclinant en trois coloris à finition mate (blanc, noir, taupe). Quatre largeurs sont proposées (45, 60, 90 et 120 cm) pour une profondeur de 28 cm.

Vitra : esthétisme et sobriété

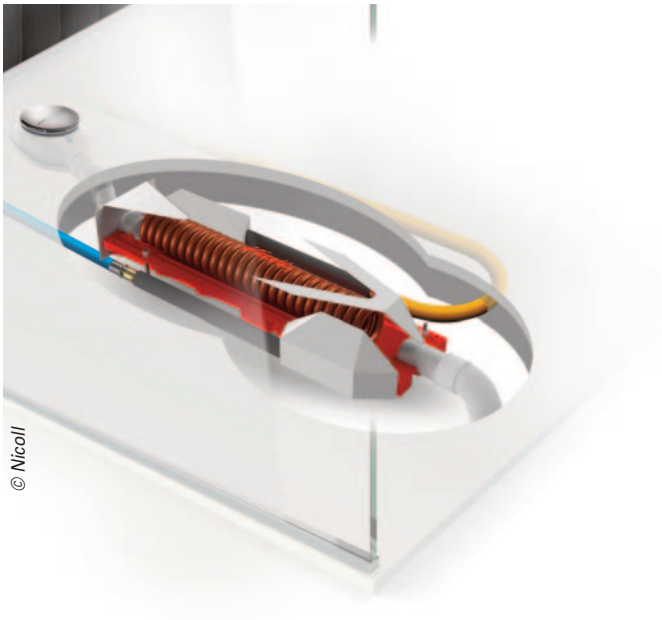
L'objectif de ce fabricant : inscrire les projets collectifs dans un environnement esthétique tout en favorisant l'entretien avec des lignes sobres, simples et fluides. Il s'agit aussi de réserver des espaces d'intimité tout en optimisant la surface disponible et en apportant du confort sans jamais réduire la fonctionnalité du lieu. La collection Archiplan compte 50 meubles pour architecturer librement, tout simplement parce que chaque projet est unique.
C'est une solution idéale pour les logements, les hôtels, les restaurants, les bars et les cafés et, plus particulièrement, pour ceux qui possèdent de petites salles de bains. Cette collection réunit mobilier de salle de bains, sanitaires, accessoires et propose des solutions durables et intelligentes.

Récupérateur de chaleur Nicoll : l'économie du résidentiel au collectif

Pour le logement individuel ou collectif, comme pour tous les bâtiments non résidentiels, ce récupérateur de chaleur sur eaux usées de douche s'amortit très rapidement par la réduction de 20 % de la consommation d'eau chaude. Compatible avec les réseaux de distribution d'eau sanitaire, les systèmes d'évacuation des eaux usées et les solutions de vidage sous receveur, il s'installe 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.
Ce récupérateur de chaleur a été 100 % « Nicollisé », puisqu'il ne comporte aucune pompe, aucune batterie ou branchement à une source d'énergie et ne nécessite aucun entretien. Il a été officiellement reconnu au *Journal officiel* du 22 septembre 2019 comme solution d'énergie renouvelable

Viega : l'hygiène pour tous

Tirer la chasse sans contact avec élégance ! Avec plus de cinquante références de plaques de commande pour WC, livrables de série, Viega propose un design personnalisé pour chaque salle de bains. Les variantes « Visign for More 205 sensitive » et « Visign for Style 25 sensitive » accordent en plus une hygiène maximale grâce au déclenchement sans contact. 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.



Le récupérateur de chaleur Nicoll, un système innovant qui récupère la chaleur des eaux usées de la douche afin de préchauffer l'eau froide en direction du mitigeur thermostatique, réduisant ainsi la quantité d'eau chaude nécessaire à la douche, sans créer d'inconfort.

Les plaques Visign sensitive de Viega : il suffit de présenter la main à proximité de la plaque de commande pour déclencher le rinçage du WC sans aucun contact.

La version « Visign for More 205 sensitive » apporte une note d'élégance et une touche de modernité avec un design fluide et l'emploi de verre noir. 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 rappellent délibérément le toucher et l'apparence d'un smartphone haut de gamme.
La version « Visign for Style 25 sensitive », quant à elle, affiche une trame de points lumineux pour un éclairage agréable dans l'obscurité. Un 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 ! ■

Virginie Bettati

Les bons plans pour le chauffage

Traditionnellement, « se chauffer » est synonyme de confort. Aujourd'hui, au-delà du niveau de confort recherché, se chauffer représente un coût élevé et dégage une empreinte carbone. Voilà pourquoi les fabricants d'équipements et d'accessoires cherchent à développer une offre toujours plus vertueuse. Leur objectif ? La performance énergétique, sans sacrifier le confort.

La PAC hybride gaz Alezio O Hybrid De Dietrich.

© De Dietrich

Ne cherchez pas la PAC extra-plate Clivet : elle est dissimulée dans cette cuisine intégrée !

© Clivet

Difficile de s'y retrouver dans le foisonnement de solutions, de concepts et de stratégies de chauffage. Pourtant, ce sont autant d'atouts pour l'installateur qui cherche la meilleure solution à un projet donné. L'offre est diverse, touffue, technologique, parfois incompatible, mais apporte la plus souvent la solution recherchée… Voici de quoi faire vos courses !

BRD Thermea : les atouts de la PAC hybride

« *Dans la pratique, on constate qu'une PAC hybride se dimensionne à environ 50 % de la puissance d'une PAC électrique seule. Cela conduit à choisir une PAC hybride dont la composante thermodynamique développe de 6 à 8 kW de puissance*, souligne **René Schmitt**, chef de marchés diffus. *De fait, le coût d'une PAC hybride est quasiment équivalent à celui d'une PAC seule de plus forte puissance. Et pour ce prix, l'utilisateur bénéficie de deux énergies. C'est notamment idéal pour les utilisateurs qui bénéficient d'un ancien contrat de fourniture d'électricité EJP.* »

La marque De Dietrich propose plusieurs PAC hybrides. Alezio S Hybrid comprend une unité thermodynamique de 4 à 8 kW et une chaudière gaz murale. La chaudière assure la production instantanée d'ECS (14 l/min) tout au long de l'année. Alezio O Hybrid représente l'équivalent, mais avec une chaudière fioul dotée d'un ballon d'ECS de 180 litres sous la forme d'une colonne au sol. Une troisième PAC hybride, baptisée HPI G Hybrid, inclut une chaudière gaz chargée notamment de la production d'ECS et un ballon de stockage de 180 litres disposé sous la chaudière (version colonne) ou juxtaposé.

En avril 2023, une PAC hybride gaz sera lancée sous la marque Chappée, suivie, à terme, par une déclinaison hybride fioul (au biofioul F30). « *Dans l'immédiat, notre nouvelle PAC hybride gaz comprendra la chaudière murale modulante à micro-accumulation Avena. Cette chaudière compacte de 450 mm de large produira l'ECS de façon permanente. L'unité extérieure sera composée de la partie thermodynamique monobloc. Un module hydraulique disposé sous la chaudière permettra le raccordement des circuits avec l'unité extérieure. En fonction des besoins, PAC et chaudière gaz pourront fonctionner simultanément.* »

Et René Schmitt de conclure : « *En installant une PAC hybride à la place d'une chaudière, il n'est pas nécessaire de remplacer les corps de chauffe. Ce qui est loin d'être négligeable d'un point de vue financier.* »

Clivet : de nombreuses nouveautés sur le marché !

Depuis janvier 2023, la filiale française de Clivet démarre son activité dans l'Hexagone. « *Jusqu'alors, Clivet était distribué en France par Airwell pour ce qui concerne les équipements d'eau glacée et de traitement d'air. Pour le marché, la nouveauté concerne l'arrivée en distribution d'une extension de l'offre. Le catalogue Clivet comprend dorénavant des PAC air/eau pour application résidentielle, et aussi des solutions de climatisation, des DRV…* », détaille **Terry Tang**, directeur général.

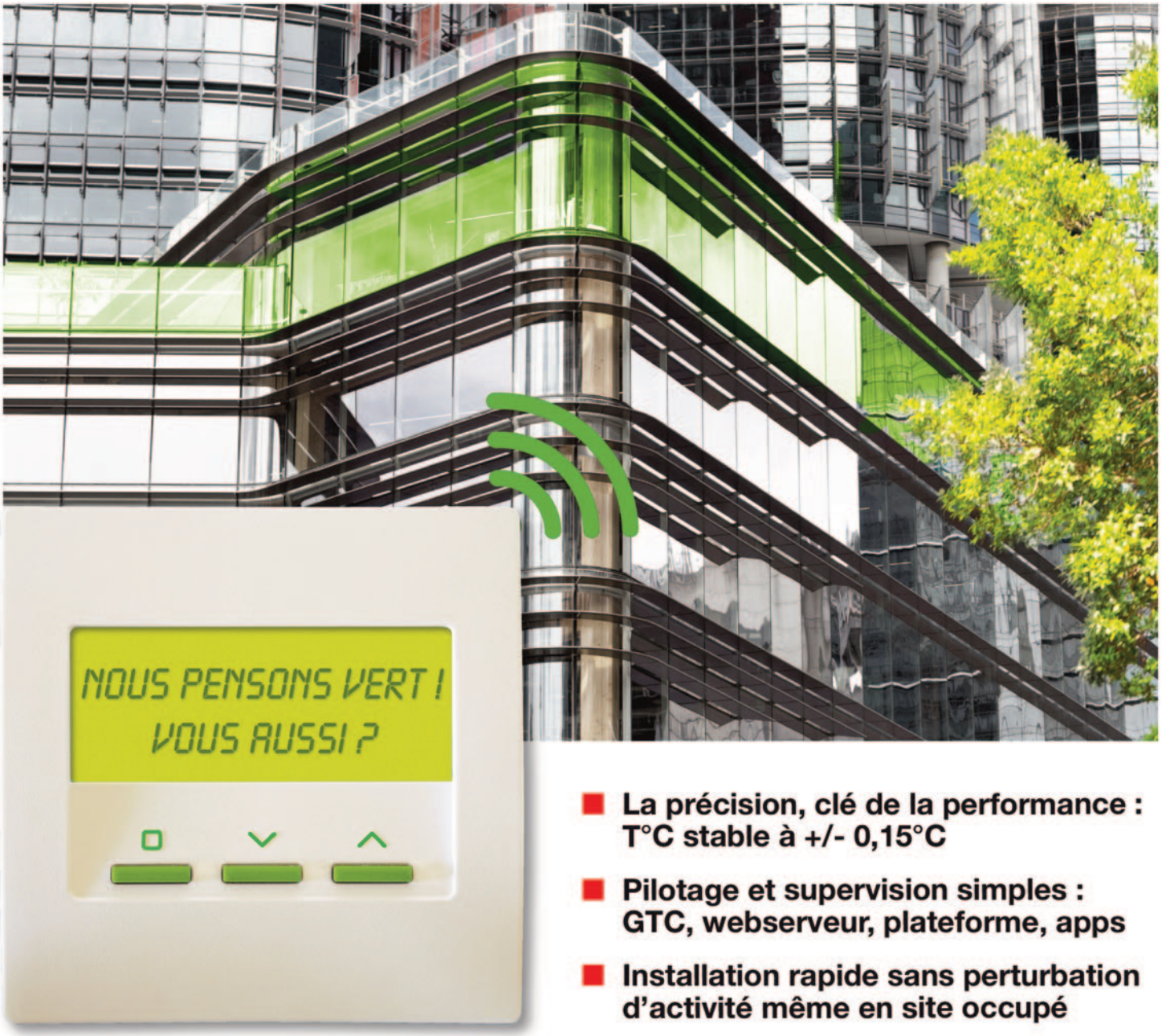
L'article sur Clivet en page 16 de ce magazine en dit un peu plus long sur l'ambition de ce « nouveau » fabricant. En France, Clivet compte actuellement cinq personnes auxquelles s'ajoute pour l'instant le renfort de services externes de hotline et d'expertise technique. À la fin de 2023, l'équipe comptera une dizaine de collaborateurs : Clivet recrute !

Parmi les produits remarquables, soulignons la PAC à encastrer Sphera Evo 2.0 Invisible. L'unité intérieure de cette PAC air/eau ne mesure que 36 cm. Il est alors possible de l'encastrer dans un mur pour la faire littéralement disparaître de la vue ! Clivet fournit une armoire d'encastrement télescopique. De multiples options permettent notamment d'adjoindre un Cesi et différents types de ballons de stockage ECS.

Clivet propose aussi une PAC hybride gaz bi-bloc air/eau murale (Sphera Evo 2.0 EasyHybrid Box) avec unité intérieure couplée à une chaudière gaz de 24 ou 34 kW qui produit l'ECS de façon instantanée. La version Sphera Evo 2.0 EasyHybrid Tower reprend le même concept, mais avec une colonne accueillant la chaudière gaz

…/…

La régulation terminale



- **La précision, clé de la performance : T°C stable à +/- 0,15°C**
- **Pilotage et supervision simples : GTC, webserveur, plateforme, apps**
- **Installation rapide sans perturbation d'activité même en site occupé**

Adaptée à tous bâtiments et émetteurs, la régulation ThermoZYKLUS automatise le chauffage et génère des économies de 30 % en moyenne. Autonome, sans réglage ni entretien, elle assure un confort inégalé. Sa technicité combinée à sa simplicité d'utilisation la rendent idéale pour répondre aux CPE, BACS, Décret tertiaire.

ThermoZYKLUS

info@thermozyklus.fr · www.thermozyklus-inside.fr

© Oventrop

La tête thermostatique bridée à 21 °C d'Oventrop.

© Sauter

Le servomoteur et régulateur communicant Smart Actuator de Sauter.

© Stiebel Eltron

La PAC air/eau HPA-O 07.1 CS Premium de Stiebel Eltron.

et un ballon de stockage ECS de 150 litres. Cette PAC hybride est capable d'envoyer sur le circuit de chauffage de l'eau jusqu'à 80 °C. Au catalogue de Clivet, se trouve également tout un chapitre VMC avec récupération d'énergie. Installée en faux plafond, la solution ElfoFresh Evo est un VMC double flux intégrant un système thermodynamique de récupération de chaleur (au R32). Ce système constitue un complément au générateur principal en mode chauffage ou refroidissement. En mode actif, il peut satisfaire jusqu'à 85% des besoins thermiques de la maison, et jusqu'à 45% en mode passif (génération de chaleur).

Oventrop : une tête thermostatique bridée pour faire des économies

La tête thermostatique Uni LH fait partie des meilleures vente d'Oventrop. En partant de ce produit éprouvé, le fabricant a conçu un nouveau produit répondant à un besoin très spécifique. **Fabrizio Cologero**, responsable du support technique et de la formation : « *Nous sommes très souvent consultés pour mieux réguler la température à l'intérieur de bâtiments tels que des écoles, universités et autres bâtiments gérés par des collectivités. Pour répondre à ce besoin, il existe une solution passant par une régulation électronique, mais cela génère des coûts importants. Nous avons donc mené une réflexion interne en septembre 2022 pour aboutir à une solution simple à mettre en œuvre et très peu coûteuse. Ainsi est née la tête thermostatique Uni LRH !* »

Uni LRH est une tête thermostatique classique, mais bridée en usine à 21 °C et dotée d'une mécanique indémontable. Son capot est correctement ventilé, afin que le bulbe soit bien dans le flux convectif. Sa précision de régulation est élevée : elle répond à une hystérésis de 0,2 °C. Vendue au même prix que la tête Uni LH, elle est destinée aux collectivités, mais vise plus largement tous les marchés, de l'habitat collectif ou encore du résidentiel. Son gros atout : elle se met en place sans même ouvrir le circuit hydraulique !

Quelques conseils d'installation : « *Elle se met en place horizontalement, hors de toute niche, en veillant à ne pas placer de tablette sur les radiateurs.* »

Oventrop compte par ailleurs mettre en avant sa gamme de robinets de radiateurs (avec gradation, automatiques ou encore avec clapet de retenue) dans le cadre d'une démarche écoresponsable rationnelle. Ces robinets permettent en effet de réguler les débits en accord avec les besoins réels.

Sauter Régulation : un servomoteur et régulateur connectable

Smart Actuator de Sauter Régulation compile trois fonctions en un produit : un servomoteur, un régulateur et une connectivité IoT/Cloud. Destiné au bâtiment neuf ou en phase de rénovation, Smart Actuator peut trouver sa place dans les installations de chauffage, d'eau chaude sanitaire ou encore d'aéraulique. Autre avantage en cas de panne : rendre indépendantes les différentes boucles d'une installation.

Le servomoteur prend place sur les vannes à boule ou à siège jusqu'au DN50. La gamme devrait se déployer à terme pour couvrir des vannes de DN65 à DN200. Sont concernées les applications du tertiaire dans les bâtiments collectifs, mais aussi en maison individuelle, par exemple sur un plancher chauffant. « *Cette solution de régulation intelligente de l'énergie inclut un automate et une connectivité avec BACnet* », souligne **Fabien Cheret**, ingénieur commercial.

« *Smart Actuator représente une grande avancée, une tendance lourde qui va déferler dans les années à venir sur les solutions de régulation. L'intérêt est évident : plus besoin d'armoire ou de coffret pour disposer et protéger le contrôleur. Ce sont aussi des opérations de câblage en moins. De plus, Smart Actuator se gère avec une application sur smartphone pour les opérations de mise en service et de maintenance.* »

Une fois connecté au cloud (via Wi-Fi, 4G, 5G ou MQTT), Smart Actuator est visible à distance par les professionnels afin de paramétrer une boucle de régulation ou d'analyser des données. Il dispose en effet d'une mémoire avec un calendrier ou encore un historique des événements.

Et ce n'est pas tout, Smart Actuator peut prendre en compte deux températures grâce à deux entrées/sorties 0-10 V ou TOR.

Grâce à l'ajout d'un module complémentaire sur bus SLC, Smart Actuator bénéficie en plus de trois sorties relais TOR, six entrées/sorties universelles et une sortie boîtier d'ambiance.

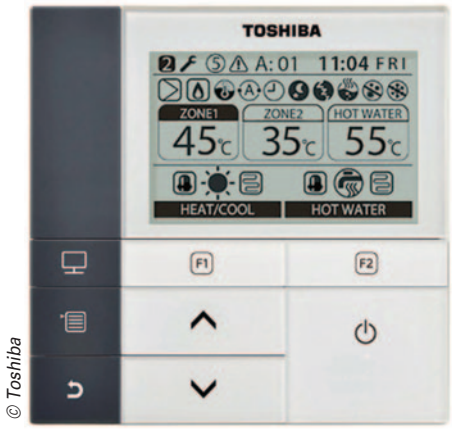
Stiebel Eltron maintient ses choix de conception

Chez Stiebel Eltron, l'offre de PAC s'étoffe sur un marché en pleine expansion : « *Dans ce contexte, tout en passant par la distribution professionnelle, nous faisons en sorte de garder le contact avec les installateurs*, précise **Franck Foureau**, directeur commercial France. *Pour preuve, nous allons jusqu'à accompagner les installateurs chez leurs clients. Et certains de nos technico-commerciaux sont d'anciens installateurs. Quoi qu'il en soit, chaque projet est important et nous ne voulons pas essuyer de revers à cause de contre-références. Nos produits et nos services sont de niveau premium : le client final doit être pleinement satisfait et lui-même le faire savoir dans son entourage ! Notre croissance passe par l'accompagnement des installateurs et par la défense de leur métier.* »

Quelles sont les particularités des PAC Stiebel Eltron ? « *Depuis quarante-cinq ans, nous concevons nos PAC pour produire de la chaleur et de l'eau chaude sanitaire, et non en priorité du froid. Nous sommes également restés fidèles à notre technologie monobloc, sans recourir aux solutions bi-bloc issues des systèmes de climatisation. De fait, nous confirmons qu'une PAC performante pour produire de la chaleur doit être de type monobloc. Et l'histoire nous donne aujourd'hui raison.* »

© ThermoZyklus

La solution de Thermozyklus pour piloter les aérothermes en mode radio.



© Toshiba

L'interface de la nouvelle PAC Estia de Toshiba.

© Wilo

Le circulateur Stratos Pico-Z de Wilo, dédié à la boucle ECS.

Récemment introduite sur le marché, la PAC air/eau HPA-O 07.1 CS Premium utilise le fluide R454c. De classe énergétique A+++ (PAC W35, PAC W55, avec ou sans régulateur), elle est en capacité de produire une eau à 75 °C par -10 °C extérieur. Son COP se maintient encore à 2 pour une eau à 75 °C par -7 °C extérieur !

Thermozyklus : régulation sans fil des aérothermes

Dans les entrepôts et les ateliers, le chauffage de gros volumes par aérothermes génère de grosses factures d'énergie. D'où l'importance de mieux gérer la consigne de température, la régulation et les plages de fonctionnement. « *C'est tout l'enjeu auquel s'attaque notre système de régulation sans fil 868 MHz*, explique **Frédéric Sobotka**, responsable commercial. *Avec cette solution radio composée d'un pilotage de vanne deux voies sur boucle d'eau chaude, d'une ou deux sondes d'ambiance et d'une centrale IP Modbus à relier éventuellement à la GTB, nous évitons les risques d'erreur liés à des paramétrages manuels.* » Et malgré un environnement hostile formé de structures métalliques, racks et convoyeurs peu propice à l'installation d'une solution radio, cette régulation est automatique pour les aérothermes et destratificateurs. À la clé, des économies d'énergie immédiates.

« *En réponse au décret Bacs, les sondes d'ambiance disposent d'une entrée pour câbler un capteur de présence. La sonde est alors capable de transmettre les deux informations par radio. La centrale offre quant à elle des possibilités de pilotage horaire.* »

Et pour les systèmes de chauffage par radians gaz, « *nous disposons d'une solution de pilotage adaptée avec une régulation chrono-proportionnelle.* »

Pour les petits locaux de bureaux disposés dans un entrepôt (chauffés par radiateurs électriques ou sur boucle d'eau chaude), des modules radio peuvent être en lien avec la centrale pour assurer un pilotage (programmation horaire et consignes) au même titre que les aérothermes. Dans tous les cas, l'occupant peut moduler sa température de consigne de +/-2 °C.

Toshiba : une PAC modulable de 10 à 100 %

Introduite en 2021, la gamme des PAC Estia fait aujourd'hui l'objet d'une refonte avec le lancement d'une nouvelle famille, toujours au R32. La nouvelle Estia se décline de 4 à 14 kW en monophasé et de 8 à 14 kW en triphasé. Conçue au format bi-bloc, la PAC contient un poids de fluide frigorigène inférieur à 1,84 kg, même pour la version 14 kW. Cette caractéristique évite à l'installateur d'aménager une ventilation du local recevant l'unité intérieure.

Estia existe en version chauffage seul, avec une unité intérieure murale compacte de seulement 27 kg. La version double service se présente sous une colonne de 170 cm de hauteur, avec un ballon Inox de 210 litres. Ce ballon assure une montée en température rapide : 1 h 05 pour passer de 10 à 53 °C avec la PAC 11 kW. Toshiba gagne sur le ballon une masse de 30 kg comparativement à la précédente version d'Estia dont la cuve était en acier émaillé. Le poids de l'unité intérieure se limite ainsi à 110 kg. Cette colonne est à présent dotée de points d'ancrage sur les côtés pour offrir plus de prise pour sa manipulation lors de la mise en œuvre.

Du côté des performances, Toshiba utilise ici un compresseur twin-rotary de dernière génération comprenant deux chambres de compression. Cette particularité donne à la PAC la capacité de moduler son régime de fonctionnement de 10 à 100 % de la puissance nominale (contre 30 à 100 % pour les PAC classiques). D'où un usage de la PAC au plus près du besoin et des économies d'énergie à la clé.

« *Par ailleurs, le DTU 65-16 évoque un dimensionnement de la PAC entre 70 et 100 % de la charge*, rappelle **Julien Montméas**, directeur marketing et business development. *Le fait de la dimensionner proche de 70 % permet encore de gagner en performance, même si, au plus froid de l'année, pendant quelques jours, les résistances électriques doivent entrer en action. Nous avons mené ce calcul avec la PAC Estia sur l'année, et les chiffres montrent clairement l'avantage qui consiste à la dimensionner ainsi !* »

Wilo : un circulateur ECS à haute performance

Dans la lignée de son circulateur Stratos Pico dédié à la boucle d'eau chaude pour le chauffage, Wilo lance sa nouvelle génération de circulateur Stratos Pico-Z. « *Il s'agit d'un petit circulateur de 4, 6 ou 8 mCE, conçu pour les boucles de circulation d'eau chaude sanitaire en résidentiel ou petit collectif*, explique **Philippe Wiss,** responsable marketing produits. *Ce circulateur possède un corps de pompe en acier inox et dispose toujours de la capacité à détecter une température élevée, significative d'un cycle de désinfection thermique. Dans ce cas, il enclenche une marche forcée à vitesse constante maximale pour assurer la bonne circulation de l'eau dans tout le circuit.* »

La nouveauté vient surtout de l'interface. Stratos Pico-Z reçoit à présent le même boîtier (muni d'un écran couleur 2 pouces) que celui de Stratos Pico. Avec cette interface, l'installateur peut régler une température de consigne, un débit, activer des fonctions ou tout simplement lire les paramètres de la pompe en temps réel : pression, température, hauteur manométrique. « *En connectant un accessoire Bluetooth à l'interface du circulateur, il peut aussi déporter localement les capacités de lecture et de paramétrage de Stratos Pico-Z, à l'aide de Wilo Assistant App. Ce lien Bluetooth lui permet également de télécharger en PDF un rapport de fonctionnement du circulateur.* » L'installateur peut aussi renseigner le contact à joindre, qui s'affichera automatiquement en cas de panne. ■

Michel Laurent

Certificat de conformité gaz : doit-on le renouveler à chaque intervention ?

Doit-on établir un certificat de conformité pour chaque intervention réalisée sur une installation intérieure gaz existant dans l'habitat ? Rappel du contexte réglementaire.

La réponse est non, car certaines opérations réalisées sur une installation intérieure gaz ne nécessitent pas l'établissement d'un certificat de conformité.

Contexte réglementaire :

- le titre VIII de l'arrêté du 23 février 2018 modifié traite des essais, certificats de conformité, contrôle des installations et attestation de conformité (articles 20 à 34) ;
- l'article 21 du même arrêté traite de la conformité des installations, notamment de la nécessité d'établir ou pas un certificat de conformité lors d'une modification d'installation de gaz existante (par exemple dans le cas d'une réparation) ;
- le guide général des Installations gaz du CNPG précise, dans le chapitre « modifications mineures », les opérations qui ne nécessitent pas de certificat de conformité.

Voici listées les opérations réalisées sur une installation existante, à l'initiative du client ou de l'installateur, pour lesquelles il n'est pas exigé l'établissement d'un certificat de conformité :

- remplacement des appareils de cuisson ou des appareils mobiles (plancha à gaz…) ;
- ajout d'accessoires ou remplacement en lieu et place des accessoires (détendeur, organe, tuyau flexible, robinet…) ;
- livraison du gaz pour une quantité ou une période limitée, en vue de procéder aux essais des canalisations fixes de gaz ou des appareils d'utilisation du gaz et de leurs équipements accessoires (sous accord du distributeur) ;
- suppression de canalisations de gaz (dépose d'installation en partie ou totale) ;
- modification (de moins de 3 m) d'une canalisation entre une habitation individuelle et un réservoir nécessitée par un déplacement de ce dernier pour la remise en conformité de son implantation ou son remplacement (propane).

Liste des opérations réalisées, à l'initiative du distributeur ou sous sa maîtrise d'œuvre sur les installations dont il a la garde, pour lesquelles l'établissement d'un certificat de conformité n'est pas exigé :

- modifications partielles de tuyauteries fixes d'installations intérieures existantes de logement rendues nécessaires soit par le renouvellement, l'entretien ou le déplacement des installations à usage collectif ou des branchements des habitations individuelles, soit par le déplacement ou le changement du compteur ou de ses dispositifs additionnels ;
- installation d'un appareil à gaz domestique alimenté par une bouteille, à l'exclusion de toute tuyauterie fixe ;
- travaux neufs réalisés sur une installation individuelle entre le réservoir fixe et le ou les compteurs. ■

Michel Laurent

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

Tableau électrique remanié ou remplacé : attention aux défauts d'isolement !

L'installation d'une pompe à chaleur nécessite parfois le remplacement du tableau électrique. Dans certains cas, le passage à un abonnement triphasé conduit également à remanier ou à remplacer le tableau. C'est le moment de faire la chasse aux défauts d'isolement et à des imbroglios de câblage qui altèrent la qualité et la fiabilité de l'installation électrique.

L'action qui consiste à remanier ou à remplacer un tableau électrique doit être l'occasion pour le professionnel de faire la chasse aux défauts d'isolement qui altèrent la qualité de l'installation. En France, deux tiers des installations électriques de plus de 15 ans ne respectent pas au moins un des six points de sécurité réglementaires, la moitié d'entre elles présente notamment des appareils vétustes. Ces anomalies peuvent être à l'origine d'accidents graves (source Onse).

Dans le cas où le tableau électrique ne serait pas doté d'un interrupteur différentiel 30 mA, l'installation électrique peut faire l'objet d'un défaut d'isolement, c'est-à-dire d'une fuite de courant à la terre, véritable danger pour les résidents. Il est donc impératif de prévoir au moins un interrupteur différentiel 30 mA pour protéger l'installation.

Avant de placer l'interrupteur différentiel dans le tableau électrique, il est important de vérifier si l'installation électrique présente des défauts d'isolement et, le cas échéant, les supprimer. Dans le cas où ces défauts d'isolement ne seraient pas résolus, le différentiel déclenchera. La plage de déclenchement d'un différentiel 30 mA se situe entre 15 et 30 mA.

Les causes de ces défauts d'isolement peuvent être variées : humidité, rongeurs, câbles défectueux…

Au moment d'installer un nouveau tableau électrique, équipé de plusieurs interrupteurs différentiels, il est également nécessaire de s'assurer qu'aucun neutre situé en aval des circuits électriques n'est commun à deux différentiels, car cela peut provoquer leur déclenchement.

Dans certaines installations, il est possible que le neutre d'un circuit éclairage ou d'une prise de courant soit repris sous le circuit divisionnaire d'un disjoncteur protégé par un différentiel et que la phase soit reprise sur un second disjoncteur divisionnaire protégé par un autre différentiel. Cette situation fait également déclencher les différentiels, l'erreur provenant généralement d'un problème de raccordement dans les boîtes de dérivation. ■

Michel Laurent

Régulation Thermozyklus : cap sur le meilleur rapport investissement/rentabilité en logement collectif

Économie d'énergie, confort des occupants et autorisation de mise en location sont actuellement les trois préoccupations essentielles pour les logements collectifs. Frédéric Sobotka nous explique comment, avec des investissements minimes, il est possible de résoudre ces problématiques.

© ThermoZyklus

Frédéric Sobotka,
responsable commercial.

Filière Pro – Face au parc actuel, il est impératif de proposer des actions efficaces et simples à mettre en place.

Frédéric Sobotka – Oui, car les conditions vont très rapidement se durcir. Il suffit de citer l'évolution à venir selon les classements énergétiques des logements. En effet, depuis le 1er janvier, ceux qui sont classés G – c'est-à-dire ayant une consommation d'énergie finale de plus de 450 kWh/m² – sont interdits à la location. Mais ce n'est qu'un début, puisque l'objectif est d'interdire progressivement, dès 2025, la location de toutes les passoires thermiques.

Malheureusement, de nombreux bailleurs, tout comme les copropriétaires occupants, retardent au maximum les interventions. Certains logements ont des factures énergétiques de plus de 1000 euros. Ceci entraîne la décision de ne pas remettre le chauffage d'un immeuble en route, car certains occupants ne pourraient pas en assumer le paiement.

Même constat pour l'individualisation des frais de chauffage, pourtant obligatoire depuis octobre 2020. Les bailleurs sociaux hésitent ou renoncent à mettre en place les dispositifs, anticipant les problèmes de non-règlement des factures.

Acteurs et utilisateurs sont pourtant bien conscients que les investissements sont obligatoires pour générer des économies…

Concrètement, quelles solutions apporter ?

Frédéric Sobotka – La régulation est incontestablement le moyen qui cumule deux atouts très intéressants, surtout en raison de la conjoncture actuelle : un investissement réduit avec une efficacité immédiate.

Nous avons toute la technicité nécessaire pour atteindre ce double objectif : nous avons mis au point un système de monorégulation parfaitement adapté aux attentes urgentes du marché, très simple à utiliser.

THZmonozone est en effet capable de gérer intelligemment jusqu'à quatre radiateurs ou circuits de chauffage. Autonome et sans câblage, l'installer est très facile.

L'utilisateur s'assure ainsi un confort optimal, maintenant une température idéale tout en maîtrisant les consommations. Il lui suffit de régler la température et de la programmer de façon intuitive via son smartphone grâce à une application ou directement sur la sonde d'ambiance.

La réduction des consommations énergétiques est optimisée grâce à l'algorithme breveté THZ, avec la prise en compte des apports gratuits, l'élimination des surchauffes, la reconnaissance automatique d'ouverture de fenêtre sans contacteur (chauffage off), l'équilibrage hydraulique automatique, de nombreux programmes horaires…

L'investissement est-il important ?

Frédéric Sobotka – Non, car cette solution, qui peut convenir tant au social qu'au haut de gamme, est à la portée de tous. Elle ne comporte qu'une sonde d'ambiance et des moteurs de vanne (un à quatre selon les besoins) spécialement adaptés à la monorégulation.

Le coût de l'installation ne comprend que la pose de la sonde d'ambiance, sans aucun câblage. Ensuite, il suffit de visser le moteur de vanne sur le radiateur (M30x1,5 – adaptateurs disponibles), d'y associer la sonde

d'ambiance sans fil et de régler ses températures aux heures voulues. Tout communique par radio.

Ça peut également être beaucoup plus qu'une régulation !

Frédéric Sobotka – Effectivement, puisqu'avec Datalogger FL, le suivi et l'optimisation des installations peuvent aussi être assurés à distance sur de grands ensembles. Il permet de relever les températures de consigne et réelles, le niveau des piles, les courbes de température historiques, les éventuelles erreurs de communication, les ouvertures de fenêtre… bref, il donne une vision de la réalité de l'installation sans avoir à se déplacer dans les différents appartements !

Sa connexion vers l'automation du bâtiment ou internet permet le pilotage et l'analyse des données en temps réel. Grâce à l'enregistrement des données dans la mémoire interne, la lecture peut être différée et l'analyse, graphique.

C'est la possibilité d'assurer une maintenance prédictive, mais aussi le contrôle de la production en fonction des infos récoltées et des vrais besoins, ce qui est beaucoup plus efficace que la simple prise en compte de la météo, par exemple.

Au-delà de la collecte d'informations locales, il est possible, en associant une passerelle de communication (pack Lora), d'utiliser la plateforme de management énergétique Semlink deThermozyklus ! ■

Propos recueillis par Virginie Bettati

Toshiba : plein feu sur la gamme Estia

Produite en Europe, la gamme de pompes à chaleur air-eau Toshiba vient de s'enrichir de références spécialement conçues pour la rénovation énergétique avec de nouvelles versions, disponibles de 8, 11 et 14 kW de puissance en monophasée et triphasée. Leur caractéristique essentielle est d'atteindre des COP élevés en délivrant la puissance adaptée aux contraintes climatiques pour atteindre un confort optimal et optimiser le coût d'exploitation de l'utilisateur. Julien Montméas, directeur marketing & business développement chauffage, nous explique pourquoi cette gamme est remarquable sur le marché.

© Toshiba

La gamme Estia : une classe A+++ en chauffage, un COP > 5,2 (à 7 °C ext/35 °C eau) et un Scop de 4,5 pour un modèle de 8 kW.

Filière Pro – Rappelez-nous en quoi Estia se distingue sur le marché des PAC air/eau ?

Julien Montméas – Notre nouvelle PAC air-eau, Estia R32, se distingue par sa conception bi-bloc en fluide frigorigène de 4 à 14 kW. Sa conception de dernière génération par notre R & D rend nos systèmes particulièrement sobres en fluide R32 grâce au nouveau compresseur Twin Rotary à injection de liquide. Peu fluidivore, elle permet de conserver une technologie bi-bloc sur l'ensemble des puissances et d'être nettement plus performant (pas d'échangeur intermédiaire !). Cet avantage facilite ainsi la pose des systèmes, car il limite les accessoires de type cartouches Exogel nécessaires à l'installation de systèmes à liaisons hydrauliques. Par ailleurs, cette conception permet d'être conforme à la norme EN378, qui impose d'être en deçà des 1,84 kilo de fluide dans l'installation (charge + appoint). En effet, lorsque la quantité de fluide est supérieure, et afin de respecter cette norme, il est alors obligatoire de disposer ou de se mettre en conformité avec un local technique ventilé.

La technologie à injection de liquide du nouveau compresseur Twin Rotary permet une montée en puissance très rapide, un départ d'eau de 65 °C maintenu à 60 °C dans des conditions extrêmes (-25 °C) et des performances optimisées.

Quelles sont ses caractéristiques ?

Julien Montméas – La gamme est proposée en deux versions : un module mural avec ou sans production d'ECS et un module ECS intégrée (avec un ballon Inox de 210 l). Ces deux unités permettent d'assurer le confort thermique intérieur quelle que soit la température extérieure (de -25 °C à +43 °C extérieur). Qu'il s'agisse de la version murale ou ECS intégrée, ces unités gèrent deux zones de température de chauffage de manière indépendante. À noter : les modules ECS intégrée proposent également une option de bouclage ECS.

Côté utilisateur, ce dernier a la possibilité de piloter son installation (chauffage et ECS) via l'application Toshiba Home AC Control depuis son smartphone ou sa tablette. La convivialité de l'interface et sa simplicité d'utilisation permettent une navigation intuitive et simplifiée. En option, cet accessoire de commande Estia permet un contrôle à distance. Estia est également compatible avec les protocoles de communication Modbus & KNX afin de pouvoir être intégrée aisément, au même titre que l'éclairage, les occultants, etc. au sein d'une gestion de domotique et d'offrir ainsi un maximum d'efficacité et de commodité à l'utilisateur.

© Toshiba

Julien Montméas,
directeur marketing & business développement chauffage.

Comment sélectionner le modèle le mieux adapté ?

Julien Montméas – Avec l'outil Web Tool Easy Select Estia, facile et rapide, directement accessible dans l'espace pro Toshiba, le professionnel peut sélectionner en quelques questions la PAC convenant le mieux à son projet. En moins de cinq minutes, il est possible de générer une note de dimensionnement claire, précise et compatible avec toutes les demandes d'aides telles que MaPrimeRénov', CEE (BAR-TH104)… ■

Propos recueillis par Virginie Bettati

On Tour Chauffage by Toshiba : à la rencontre de 5 000 installateurs

Depuis le 23 mai, c'est un véritable tour de France qu'opère Toshiba chez ses distributeurs afin de promouvoir sa nouvelle gamme chauffage ! La remorque showroom déployable de 30 m², ainsi qu'un véritable village d'animations signées Toshiba sillonneront la France entière avec 45 dates. Cet événement porté par le réseau de distribution Toshiba sera effectif à la fois chez les distributeurs nationaux et chez les indépendants afin d'aller à la rencontre de quelque 5 000 installateurs. L'objectif est de mettre en avant les nombreux atouts de la gamme de PAC air-eau Estia, mais également de présenter la nouvelle gamme de PAC air/air Shorai Edge, qui affiche un look en noir et blanc mats, avec Wi-Fi intégré et télécommande optimisée. Cet événement sera également l'occasion de refaire le show sur la gamme murale Haori et ses nombreuses étoffes textiles personnalisables.

Cet On Tour chauffage a été conçu pour être instructif (avec démonstrations et vidéos) en toute convivialité : un food truck et un baby-foot recyclé suivent en effet l'événement. Un quiz est organisé avec des cadeaux à gagner. Une journée entière est prévue pour recevoir tous les professionnels avec des zones d'accueil animées par la Team Toshiba. Au total, plus d'une trentaine de commerciaux assureront l'événement !

De Dietrich : une solution complète pour une maison 100 % confortable

Être chauffé et climatisé, bénéficier d'une eau chaude sanitaire abondante et d'un air purifié pour toute la maison, maîtriser et optimiser l'ensemble de l'installation, c'est ce que propose De Dietrich avec sa solution enov@Home. Bien plus qu'une offre de « produits », c'est un concept entièrement mis au point par un seul fabricant. Efficace, rassurant et… évolutif ! Fabien Tribolet, responsable marchés pour les logements privés neufs individuels et collectifs, nous renseigne sur cette réelle innovation.

© De Dietrich

Fabien Tribolet,
responsable marchés pour les logements privés neufs individuels et collectifs.

Filière Pro – C'est un concept présenté en avant-première et qui a déjà fait fureur !

Fabien Tribolet – Oui, l'enthousiasme a été général, de la part des constructeurs de maisons individuelles (à qui cette offre est destinée), mais aussi de celle des installateurs, distributeurs et de nos confrères, notamment ceux spécialistes en régulation. C'est en effet un système complet, donc cohérent pour le confort en toute saison, qui assainit l'air afin de préserver santé et bien-être des occupants.
enov@Home est aussi un système interconnecté pour piloter et réguler toute l'installation avec plusieurs programmes disponibles pour économiser et optimiser l'énergie.

De quels équipements se compose la solution ?

Fabien Tribolet – Pour le générateur, il s'agit de la pompe à chaleur triple service Strateo au R32, proposée en 4, 6 et 8 kW. Selon les besoins, elle permet d'assurer le chauffage, le rafraîchissement, la climatisation et la production d'eau chaude sanitaire (jusqu'à 279 litres).
Pour les émetteurs, il est possible d'opter soit pour un plancher chauffant/rafraîchissant pour les pièces à vivre et une unité de traitement d'air pour le reste de la maison, soit pour une solution totale sur vecteur air avec seulement l'unité de traitement d'air. Précisons que cette unité, disponible en deux puissances, est hydraulique puisqu'une batterie est intégrée, alimentée en eau chaude ou en eau froide selon les besoins. Elle comporte également un filtre destiné à la purification d'air permettant de capter les polluants présents à l'intérieur du foyer tels que les particules fines et les pollens.
La diffusion se réalise via des grilles de soufflage spécialement développées, de façon très homogène et à des températures douces afin d'assurer un confort optimal, sans sensation de flux d'air (en capitalisant sur l'effet Coanda) et sans nuisances acoustiques (22 dBA).
Enfin, la mise en place d'une VMC hygrogérable de type B offre la possibilité de faire « respirer » la maison grâce au renouvellement de l'air intérieur. Classiquement, l'air humide et les CO_2 sont extraits automatiquement par la VMC et l'air neuf entre dans les pièces par les entrées d'air situées au niveau des fenêtres.

Est-ce un équipement facile à vivre ?

Fabien Tribolet – Pour l'utilisateur, un tableau tactile de sept pouces fait office d'interface unique. Celle-ci est à la fois conviviale et simple à utiliser. Elle permet de tout contrôler et de tout gérer, y compris l'ECS. Chaque pièce comporte un thermostat sans fil pour une régulation individuelle. Le confort est ainsi totalement personnalisé, avec un air sain et pur pour l'ensemble de la maison grâce à l'unité de de traitement d'air central. Notons qu'il s'agit bien d'une « vraie » climatisation, pouvant offrir un delta de 10 °C, donc bien supérieure en confort qu'un simple rafraîchissement.
Enfin, l'interface a été conçue pour être évolutive et, de ce fait piloter, notamment éclairage et volets roulants. Son intelligence lui permettra d'anticiper et d'optimiser les fonctionnements des équipements, en fermant les volets par exemple, avant de mettre en marche la climatisation.

> *« L'objectif d'enov@Home est d'assurer 100 % de satisfaction. »*

© SDP

BDR Thermea France : l'expert des solutions CVC décarbonées sur BFM business avec Thierry Jehl, directeur marketing du groupe. À voir sur www.youtube.com/watch?v=AXv9W1wXKQE.

Et pour l'installation ?

Fabien Tribolet – En amont, nous sommes en train d'équiper nos centres de formation BDR Thermea, afin d'assurer la formation ainsi que l'accompagnement des professionnels pour le dimensionnement comme pour l'installation de ce système qui, répétons-le, n'est pas une simple association d'équipements, mais bien une solution avec interactions.
Sur les chantiers, une implantation facile du module de traitement d'air est garantie grâce à une conception compacte et plug and play.
Quant à la platine hydraulique brevetée Easydraulic de la Srateo, elle offre de larges possibilités d'aménagement avec peu d'empreinte au sol et pas d'empreinte aux murs. ■

Propos recueillis par Virginie Bettati

Decoclim : la solution professionnelle pour cacher les PAC et les climatiseurs

Depuis près de 10 ans, Decoclim commercialise des caches pour les unités extérieures des climatiseurs et pompes à chaleur. L'idée est née de William Danizet, lorsque l'un de ses clients, propriétaire d'une villa sur la Côte d'Azur, lui demande de trouver une solution pour masquer le groupe extérieur dans son jardin. Le futur fondateur de Decoclim est le premier à avoir l'idée de proposer une solution de cache clim standard, facile à installer et adaptée à toutes les configurations possibles. Il voit dans cette innovation l'opportunité d'un marché en devenir et crée son entreprise en 2013, convaincu de son potentiel. D'abord en bois, les produits Decoclim sont aujourd'hui disponibles en différentes couleurs et matières, et adaptables à toutes les unités extérieures.

Decoclim se positionne comme la référence professionnelle pour dissimuler les moteurs de PAC et climatiseurs. Ses modèles conçus entièrement en lames persiennes permettent une parfaite circulation de l'air de l'appareil et une réduction des nuisances sonores de 10 à 30 % !
Présent aujourd'hui chez tous les plus gros distributeurs du secteur, Decoclim s'étend aujourd'hui sur le marché européen.

Decoclim est aussi un véritable outil d'aide à la pose pour les installateurs :
grâce au rendu esthétique final apporté par le cache-clim, le client sera plus à même d'accepter l'installation de son unité extérieure au plus proche du raccordement avec l'unité intérieure. L'installation sera donc plus simple et moins couteuse pour le professionnel, qui n'a pas à effectuer de raccordements supplémentaires pour éloigner l'unité extérieure. Par ailleurs, les produits Decoclim sont rapides à monter et faciles à installer, et sont livrés avec les fixations, pour une pose dans les règles de l'art. Ils s'enlèvent tout aussi aisément pour des opérations de maintenance de l'appareil.

En contact direct avec les installateurs au quotidien, l'entreprise Decoclim est très attentive à leurs retours et s'engage dans une démarche d'amélioration continue de ses produits afin de les rendre toujours plus faciles à installer et à utiliser. ■

DECOCLIM

resideo

Stoppez les fuites d'eau à la source et évitez des dégâts couteux.

Le détecteur de fuites d'eau et de gel L1 WiFi alerte les clients en cas de fuite d'eau et, lorsqu'il est associé à la vanne d'arrêt de fuite d'eau L5 WiFi, peut contribuer à stopper les fuites d'eau à la source.

Contrôle à distance via l'app Resideo

En savoir plus | resideo.com

© 2023 Resideo Technologies, Inc.

© Geberit

Geberit Renova Plan : le receveur zéro ressaut céramique le moins épais du marché

Avec seulement 35 mm d'épaisseur, ce receveur en céramique zéro ressaut est idéal pour l'encastrement.
On remarque également :
- son émaillage sur quatre côtés pour une finition parfaite, quel que soit le sens de pose ;
- un classement PN18 pour confort et sécurité d'utilisation ;
- son émail spécial Antigliss à l'aspect satiné ;
- une possibilité d'installation au sol ou sur pieds ;
- un choix de six dimensions
  - deux carrés : 80 x 80 / 90 x 90 cm,
  - quatre rectangulaires : 80 x 100 / 120 ; 90 x 120 / 140 cm.

Afin d'assurer une continuité entre le receveur et l'étanchéité sous carrelage du reste de la pièce, Geberit propose un kit de bandes et coins parfaitement compatibles avec le receveur Renova Plan.
Geberit propose également des bondes grand débit à faible encombrement (garde d'eau 30 mm) pour faciliter encore l'encastrement. ■

GEBERIT

Gamme de thermostats Honeywell Home

Depuis de nombreux mois en France et en Europe, les prix de l'énergie sont en hausse. Cette inflation constante pousse les consommateurs à chercher différentes alternatives pour réduire leurs coûts et par la même occasion, diminuer leur empreinte carbone.
Aujourd'hui une habitation avec des objets connectés répond à une optimisation de sa consommation d'énergie. L'installation d'un thermostat moderne et intelligent peut permettre d'économiser jusqu'à 10% des coûts de chauffage, notamment pour les habitations fonctionnant au gaz.

© Resideo

Les thermostats, des objets connectés évolutifs

Les besoins en termes de chauffage peuvent être amenés à évoluer, quand la recherche de confort, elle, reste inchangée. Les thermostats permettent de choisir la température ambiante d'une ou plusieurs pièces, en fonction de ses habitudes et de ses besoins. Certains peuvent être contrôlés via une application depuis un smartphone ou une tablette, et il est alors possible de faire des modifications à distance, même en cas d'imprévu. En contrôlant son chauffage de façon efficace, le consommateur perçoit une meilleure visibilité sur l'énergie consommée au quotidien et une économie significative.

© Resideo

Resideo propose des thermostats performants, pour répondre aux besoins de confort et d'économie d'énergie de chacun. Ils sont tous fabriqués avec le même savoir-faire et la même fiabilité que ceux qui régulent les maisons et les bâtiments depuis plus de 100 ans. La gamme de thermostats Honeywell Home de Resideo offre le contrôle le plus fiable pour chaque foyer. Avec des thermostats intelligents comme les thermostats connectés Honeywell Home T6 et Evohome, vous pouvez profiter d'un confort optimal dans votre maison ou simplement contrôler votre chauffage avec une application pendant votre absence. Confort à la maison, économies d'énergie en déplacement. C'est aussi simple que cela. De plus, ils sont compatibles également avec de nombreux partenaires de la maison intelligente comme Google, Apple et Amazon. Les thermostats Honeywell Home de Resideo sont utilisés dans plus de 150 millions de foyers dans le monde. ■

RESIDEO

Monorégulation THZMonozone pour logements collectifs

© ThermoZyklus

100% sans fil, la monorégulation THZMonozone est parfaitement adaptée pour réguler chaque appartement en logement collectif avec de nombreux avantages par rapport aux robinets thermostatiques souvent installés par souci de simplicité.
THZMonozone est plus intelligente : le moteur proportionnel dispose de l'équilibrage dynamique automatique. Elle est plus simple : l'utilisateur choisit une température précise et non une valeur abstraite. Et elle est bien plus performante : l'algorithme de régulation breveté intégré à la sonde d'ambiance entraîne des économies d'énergie substantielles (détection automatique de fenêtre ouverte = chauffage off sans pose de contacteurs, prise en compte des apports gratuits, élimination des surchauffes) et de nombreux programmes horaires sont possibles par radiateur.
L'installation de THZMonozone est sans effort : la pose est aussi simple que celle d'un robinet thermostatique. La sonde est placée dans la pièce sans aucun câblage. Le moteur est vissé sur le radiateur, on y associe la sonde sans fil et on règle ses températures aux heures voulues.
Dans sa version revisitée, THZMonozone se décline à présent en deux versions avec, au choix, des sondes RFM-mono mini ou des sondes RFM-mono avec afficheur. L'utilisation est enfantine : les réglages sont intuitifs et la programmation horaire, facile sur smartphone via application ou directement sur la sonde (RFW uniquement).
Si on la combine avec un datalogger FL, le suivi et l'historisation des données sur de grands ensembles équipés de THZMonozone est assuré en toute simplicité.
Dernière nouveauté et non des moindres : pour aller plus loin dans la maîtrise globale du bâtiment, THZMonozone peut à présent être associée au pack Lora pour bénéficier de tous les avantages de la plateforme web active de monitoring et maintenance prédictive des installations Semlink. Sa fiabilité industrielle « made in Germany » la rend idéale pour vos projets. ■

© ThermoZyklus

THERMOZYKLUS

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

Passibat'

Les 28 et 29 mars 2023 au Pavillon Baltard à Paris. Salon du bâtiment bioclimatique et de la sobriété énergétique. À cette occasion seront proposés des conférences et le congrès Passibat' en parallèle d'une trentaine de stands d'exposition.
www.passibat.fr

ENVIROpro Nord

Du 6 au 8 juin 2023, au Parc des expositions de Douai. À l'échelle régionale, le salon ENVIROpro 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/

Pollutec

Du 10 au 13 octobre 2023, Lyon Eurexpo. Salon des solutions environnementales et énergétiques. Parmi les thématiques : gestion de l'eau, énergie et efficacité énergétique, qualité de l'air, instrumentation et métrologie, ...
www.pollutec.com

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

INDEX ENTREPRISES ET ORGANISMES CITÉS

AFISB 5
AIRWELL 26-29
ALGOREL 6
ASSOCIATION FRANÇAISE DU GAZ 7
ATLANTIC 9
AYOR 8
BEPOSITIVE 10
BUTAGAZ 15
CAH 12
CAPEB 6, 8
CHAPPÉE 26-29
CLIVET 26-29
CLIVET FRANCE 16
COÉNOVE 11
CSF NSE 11
DE DIETRICH 26-29, 34
DECOCLIM 35
DELABIE 17, 22-25
DESBENOIT 18
FFB 18
FRANCE GAZ 7
GEBERIT 22-25, 36
GRANDBAINS 8
GRDF 6
GRTGAZ 11
KINEDO 9
NICOLL 22-25
ORVIF 20
OVENTROP 26-29
PRESTO 22-25
RESIDEO 36
SAUTER REGULATION 26-29
SFA 7, 22-25
STIEBEL ELTRON 26-29
SUPRATECH 26-29
THERMOR 8
THERMOZYKLUS 26-29, 32
THERMOZYKLUS 37
TOSHIBA 26-29, 33
UMGCCP 6
VIEGA 22-25
VITRA 22-25
WILO 26-29
XERFI 12

Annonceurs

TOSHIBA - - - - - - - - - - - - 1re
WATERMATIC - - - - - - - - - - 2e
BEPOSITIVE - - - - - - - - - - - 3e
CHAPPÉE - - - - - - - - - - - - 4e

BUTAGAZ - - - - - - - - - - - - - 4
CLIVET - - - - - - - - - - - - - 31
DECOCLIM - - - - - - - - - - - 37
DELABIE - - - - - - - - - - - - 23
HEIWA - - - - - - - - - - - - - 21
RESIDEO - - - - - - - - - - - - 35
STIEBEL ELTRON - - - - - - - - 9
SUPRATECH - - - - - - - - - - 19
THERMOZYKLUS - - - - - - - 27
TOSHIBA - - - - - - - - - - - - 13

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

21 > 23 mars 2023

Eurexpo | Lyon | France

BePOSITIVE

Le salon de la transition énergétique

En savoir plus

Participez à BePOSITIVE, le salon de la transition énergétique !

> Valorisez vos innovations
> Rencontrez les décideurs et porteurs de projets
> Boostez votre business

4 secteurs d'exposition

> Nouveaux systèmes énergétiques
> Solutions constructives
> Energie dans le bâtiment
> Bois Energies - Flam'Expo

POUR EXPOSER, CONTACTEZ-NOUS :

Raphaël GOERENS
raphael.goerens@gl-events.com
+33 (0)4 78 176 331

Trouvez toutes les solutions pour vos projets sur BePOSITIVE 2023 !

DEMANDEZ VOTRE BADGE
À PARTIR DE DÉBUT DÉCEMBRE 2022

Un programme riche

> Espace conférences
> Ateliers thématiques
> Forum exposants
> Campus emploi-formation
> Concours de l'innovation

POUR + D'INFOS, CONTACTEZ-NOUS :

Hotline visiteurs
hotlinevisiteurs@gl-events.com
+33 (0)4 78 176 216

Made by GL events

UN RENDEZ-VOUS greentech+

www.bepositive-events.com

#BePOSITIVE2023

CHAPPEE

AVENA

CHAUDIÈRE MURALE

GAZ À CONDENSATION
DE 2,5 À 35 KW

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.