MAGAZINE
filière pro
GÉNIE CLIMATIQUE – SANITAIRE – AÉRAULIQUE

La parole au gaz :
Améliorer le DPE en installant un équipement gaz

Fournisseurs d'énergie :
FF3C - Biofioul : le déploiement territorial se poursuit !

Négociant :
IDK : objectif croissance !

Installateurs :
Entreprise Lemblé : deux générations passionnées ,par la PAC

N°86 – Juin-Juillet 2023
ISSN 1967-0303 - **10.00 €**

voir page 13

Dossiers – Les best-sellers de l'espace douche
– Chaudière gaz et fioul : une offre certes en évolution, mais toujours dynamique !

GEBERIT

RECEVEUR GEBERIT RENOVA PLAN

VOTRE DOUCHE CÉRAMIQUE ZÉRO RESSAUT

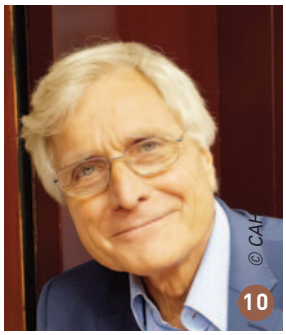
- DESIGN
- PROPRETÉ
- ACCESSIBILITÉ SANS RESSAUT
- ANTIGLISS PN 18
- 6 DIMENSIONS DISPONIBLES

KNOW HOW INSTALLED*

*LE SAVOIR-FAIRE INTÉGRÉ

www.geberit.fr

sommaire



5 Édito

6 Actualités de la profession

6 Un nouveau siège éco-durable à Milan-Bicocca pour Clivet

6 Régulation et calorifugeage obligatoires au 1er janvier 2027

7 MaPrimeRénov' persiste avec 300 millions d'euros

8 Coénove : les chaudières ont de l'avenir !

8 Aquisitions en chaîne pour Aliaxis

9 Partenariat Synasav - BWT

10 La parole à...

10 CAH - Dynamique du marché de la rénovation et adaptation du logement...

11 La parole au gaz

11 Améliorer le DPE en installant un équipement gaz

12 Fin des tarifs réglementés du gaz naturel : quelles conséquences pour...

14 Fournisseurs d'énergie

14 FF3C - Biofioul : le déploiement territorial se poursuit !

15 Fabricants

15 Bosch Thermotechnologie développe outils industriels et services

16 Négociant

16 IDK : objectif croissance !

17 Installateurs

17 Entreprise Lemblé : deux générations passionnées par la PAC

18 Dossiers

18 Les best-sellers de l'espace douche

22 Chaudière gaz et fioul : une offre certes en évolution, mais toujours dynamique !

25 Chantier

25 Jackoboard : pour l'aménagement intégral d'une salle de bains

26 Réglementation

26 Pilotage du chauffage dans les logements : une obligation à l'horizon de...

26 Les aires de production d'énergie en bâtiment d'habitation collectif

27 Produits

27 BDR Thermea : toujours à fond sur la PAC

28 Ridgid : sertissage et nettoyage des canalisations, du nouveau pour les ...

29 Domusa Teknik : association gagnante avec le solaire

30 La douche par Geberit : toujours plus performante, plus design et...

32 Rubrique produits :

32 Les nouveautés des fabricants

34 Agenda et index

34 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 : Juin 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.

Kinedo

Concepteur
et fabricant
FRANÇAIS

LA DOUCHE ÉTANCHE SANS FAÏENCE & MADE IN FRANCE

Les nouveaux panneaux muraux **Kinewall Design**, en composite aluminium, apportent style et caractère à toute salle de bain, en un tour de main !
Disponible en 2 hauteurs : 202 ou 250 cm et 3 largeurs : 100, 125 ou 150 cm.
Ils sont **imprimés et vernis** sur notre site de production **près de Nantes** (44).

Tous nos produits à découvrir sur **kinedo.com**

Édito

L'espace douche, centre névralgique de la salle de bains

© Gesec

gesec
UNIS POUR ÊTRE UNIQUE

De plus en plus de Français font le vœu de remplacer leur baignoire ou d'y ajouter un espace douche alliant design, confort, sécurité… pour un bien-être à 360 degrés, mais pas seulement !

En effet, aujourd'hui la demande des clients prend bien souvent en considération en premier lieu les aspects décoratifs de l'espace douche. D'ailleurs, les fabricants de receveurs, de parois, de robinetterie réalisent des efforts constants en termes d'innovation technologique et de design.

Les parois deviennent ainsi de véritables objets de décoration, les tendances sont de plus en plus travaillées. Citons à ce sujet Novellini, fabricant italien proposant des gammes de parois de douche très larges, d'une grande élégance et innovantes, recourant à des verres richement travaillés et à des systèmes de fermeture hydrauliques, pour apporter un confort maximal sans jamais rien concéder aux aspects esthétiques.

Les receveurs, quant à eux, se parent de jolies couleurs, quelquefois même avec des offres « full color monochrome » sur l'intégralité des éléments constitutifs de la salle de bains. C'est le cas de la gamme Sumiko chez Ambiance Bain.

D'autres enjeux doivent aujourd'hui être particulièrement étudiés dans la perspective d'y répondre au mieux : les économies d'eau, notamment, sujet au cœur des préoccupations des Français, soucieux des changements climatiques.

À titre d'exemple, Hansgrohe déploie ses technologies AirPower et Pulsify. Le principe est simple et astucieux ! Grâce à un dosage optimal en eau et en air, le pommeau de douche et le mousseur du mitigeur aspirent généreusement l'air jusqu'à mettre l'eau en effervescence. Ainsi, les gouttes d'eau sont-elles enrichies en air, toujours plus légères et plus douces pour une sensation de confort et d'enveloppement maximal, tout en apportant une consommation d'eau réduite et bien plus responsable.

Au-delà de la consommation d'eau, nous devons aujourd'hui également nous pencher sur les systèmes de récupération de chaleur des eaux usées afin d'intégrer à nos espaces douche (mais également à nos baignoires) ces solutions, et ainsi de permettre à nos clients de réaliser des économies d'énergie.

N'oublions pas non plus notre rôle et notre engagement sociétal fort lié au maintien à domicile de nos aînés le plus longtemps possible, en toute sécurité.

L'adaptation de la salle de bains aux seniors doit s'envisager grâce à des solutions adaptées, sans pour autant oublier les aspects de design et de bien-être au quotidien. Aujourd'hui de nombreux industriels proposent des accessoires d'accessibilité au design travaillé et épuré, comme la gamme Axess de chez Keuco par exemple.

Les pouvoirs publics se sont emparés de ce sujet du maintien à domicile des seniors, avec l'émergence prochaine du dispositif MaPrimeAdapt'. Nous souhaitons que les procédures d'obtention de ces dispositions ne soient pas trop chronophages ni complexes pour les installateurs… Mais les pouvoirs publics devront aussi s'attacher à ce que ce type de travaux soit porté par des entreprises qualifiées et bénéficiant d'une expertise reconnue en la matière.

Corinne Solé-Terrieux,
animatrice du réseau les maîtres du bain – www.lesmaitresdubain.com,
une marque déployée par le Gesec – www.gesec.fr

En bref

La biomasse attire les investisseurs

Avec une enveloppe de 4,7 millions d'euros engagés en 2022, le groupe Ducerf signe une année record en matière d'investissements. Parmi eux, l'acquisition d'une presse innovante et prometteuse, le développement de nouvelles lignes équipées des dernières technologies ou encore la première production de bûchettes à destination du marché du bois énergie. Fondée en 1885, l'entreprise familiale répond aux nouveaux défis énergétiques en misant notamment sur l'utilisation de sa biomasse pour produire de l'électricité. Jusqu'à 20 millions d'euros pourraient encore être investis d'ici à 2028.

Semaine de l'artisanat : on ne s'invente pas artisan !

Du 2 au 9 juin dernier a eu lieu la Semaine de l'artisanat partout en France pour célébrer les 1,8 million d'artisans répartis en 250 métiers que compte notre pays. Organisée par le réseau des chambres de métiers et de l'artisanat, cette semaine a mis à l'honneur le savoir-faire des entreprises artisanales autour d'un thème primordial : « On ne s'invente pas artisan ! » À l'heure des formations en accéléré, des DIY sur les réseaux sociaux, des entreprises qui surfent sur le succès du « made in France », le réseau de CMA France se mobilise : les artisans sont dépositaires d'un savoir-faire unique au monde qu'il faut préserver !

www.artisanat.fr

Un nouveau siège éco-durable à Milan-Bicocca pour Clivet

L'entreprise de climatisation Clivet a choisi Milan (Italie) pour établir son hub européen, dans les espaces de l'innovant SuperLab Bicocca, bâtiment éco-durable né d'un important projet de rénovation des anciens bureaux de Breda.

Au premier étage du « gratte-ciel horizontal » de 100 mètres de long, fait de fer et de verre, avec des finitions extérieures en caoutchouc transparent, le nouveau siège de Clivet sera consacré à l'exportation de la marque italienne et de la technologie des pompes à chaleur dans toute l'Europe. L'entreprise prévoit d'augmenter le nombre d'employés du nouveau siège milanais à environ 70 personnes d'ici à 2024. L'inauguration a eu lieu en présence de la direction de Clivet, de représentants des associations professionnelles et du député européen Oscar Lancini.

Le bâtiment, qui comprend une salle publique ouverte à tous les citoyens, est alimenté uniquement par des sources renouvelables, sans centrale à gaz, et bénéficie de la certification Leed Gold.

Certains espaces du rez-de-chaussée seront également utilisés comme centre de formation pour les professionnels travaillant avec Clivet également au niveau international, avec une zone spéciale équipée pour les tests et les simulations. L'objectif est de garantir aux clients un service complet de la plus haute qualité, non seulement sur les produits, mais aussi sur les systèmes avancés tels que les solutions d'habitat intelligent pour la gestion intégrée du confort et de l'énergie.

Avec cette étape, Clivet poursuit sa croissance constante, soulignée par les résultats positifs obtenus l'année dernière : le chiffre d'affaires est passé de 149 millions d'euros en 2020 à 262 millions d'euros en 2022.

L'expansion de Clivet vers l'Europe sera également soutenue par la construction à Feltre (Italie) d'une nouvelle usine de 30 000 m² dédiée à la production de pompes à chaleur, avec l'embauche de 300 employés au cours de l'année 2024. ■

Régulation et calorifugeage obligatoires au 1er janvier 2027

Au 1er janvier 2027, les systèmes de chauffage et de froid des bâtiments tertiaires et résidentiels devront être équipés de systèmes de régulation. Les réseaux de distribution de chaleur et de froid devront, quant à eux, être calorifugés dans certaines conditions. Un décret, publié le 8 juin au *Journal officiel*, détaille ces nouvelles obligations.

Ainsi, les bâtiments résidentiels et tertiaires neufs et existants devront être équipés de systèmes de régulation au pas minimum horaire, permettant à leurs occupants de maintenir une température de 18 °C au centre des pièces (ou de zones de chauffage lorsque c'est justifié), voire d'obtenir une température inférieure à 18 °C. « Ce système permet la commande manuelle et la programmation de la température intérieure de consigne selon, au moins, les quatre allures suivantes : "confort", "réduit", avec une commutation automatique entre ces deux allures, "hors gel", "arrêt". Il permet une commutation automatique ou manuelle entre l'ensemble de ces allures », précise le décret. Ces obligations ne s'appliquent toutefois que « lorsqu'elles sont techniquement ou économiquement réalisables », ajoute le texte réglementaire. Un arrêté indiquera les modalités d'application de cette obligation.

Les réseaux de distribution de chaleur et de froid devront, quant à eux, être calorifugés lorsqu'ils traversent des zones et locaux respectivement non chauffés ou non refroidis dans les bâtiments tertiaires et résidentiels collectifs. Un arrêté fixera les caractéristiques techniques de cette isolation. ■

Source www.actu-environnement.com

MaPrimeRénov' persiste avec 300 millions d'euros

Le ministre du Logement, **Olivier Klein**, parle d'un bilan positif de MaPrimeRénov' : « *Depuis son lancement en 2020, MaPrimeRénov' a permis d'aider plus de 1,5 million de Français à se lancer dans un projet de travaux de rénovation énergétique pour plus de 5,6 milliards d'euros engagés. Par ailleurs, deux bénéficiaires sur trois de MaPrimeRénov', aide accordée sous conditions de ressources, disposent de "ressources modestes ou très modestes"* ».

Malgré ces « réussites concrètes, tangibles », le ministre a soutenu la « nécessité d'accélérer encore pour atteindre les objectifs de 2030 ».
Dans ce cadre, 300 millions d'euros supplémentaires vont être débloqués à compter de 2024. L'objectif étant de passer de 200 000 rénovations d'ampleur en 2024, contre environ 90 000 aujourd'hui.
La prime évoluera autour de deux nouveaux piliers :
– un pilier « performance » pour financer les rénovations performantes au sens de la loi, c'est-à-dire des rénovations d'ampleur. Les barèmes seront rendus plus incitatifs, en vue de s'approcher d'un reste à charge minimal pour les ménages les plus modestes s'engageant dans des rénovations d'ampleur ;
– un pilier « efficacité », qui permettra de poursuivre les aides MaPrimeRénov' pour les changements de chaudière et les petits bouquets de travaux combinant des gestes d'isolation et d'équipement de chauffage décarboné.

Les ministres ont confirmé qu'un accompagnement personnalisé serait obligatoire dans le parcours « performance », via Mon Accompagnateur Renov'. Ils ont annoncé que cette prestation d'accompagnement serait entièrement prise en charge pour les ménages très modestes, sur tout le territoire. Au-delà, les collectivités territoriales pourront continuer à cofinancer ces prestations pour limiter, voire supprimer le reste à charge de l'ensemble des ménages. En outre le montant de référence de cette prestation pour le calcul de l'aide passera ainsi de 1 200 € aujourd'hui (programme Sare actuel) à 2 000 € en 2024. Un nouveau programme CEE, doté de 300 millions d'euros sur deux à trois ans, sera créé pour financer à la hauteur des besoins cette prestation d'accompagnement.
Rappelons que les missions de Mon Accompagnateur Rénov' permettent aux ménages de s'inscrire dans des parcours de rénovation globale et performante :
– accompagnement technique. Réalisation d'un audit énergétique, recommandation de scénarios de travaux, orientation vers des artisans RGE et aide à l'analyse des devis ;
– accompagnement financier. Aide à la mobilisation des aides financières disponibles pour réduire le reste à charge, possibilité d'accompagnement administratif dans la réalisation des démarches pour demander ces aides ;
– accompagnement social. Dans certaines situations de précarité énergétique, d'habitat indigne ou de perte d'autonomie, Mon Accompagnateur Rénov' peut également réaliser des missions supplémentaires.

Depuis le début de l'année 2023, le dispositif Mon Accompagnateur Rénov' concerne les acteurs historiques : opérateurs de l'Anah et Espaces conseil France Rénov'. Afin d'accompagner le plus grand nombre de ménages possibles, le dispositif s'ouvrira progressivement à de nouveaux acteurs publics et privés, en s'assurant de leur indépendance et leur compétence. Les acteurs souhaitant intervenir en tant que Mon Accompagnateurs Rénov' doivent ainsi obligatoirement obtenir un agrément de l'Anah.

Par ailleurs, un certain nombre d'obligations, qui devaient entrer en application en septembre 2023, sont modifiées et entreront en vigueur en janvier 2024 pour tenir compte de ce nouveau calendrier :
– l'obligation d'avoir recours à Mon Accompagnateur Rénov' pour bénéficier du forfait MaPrimeRénov' rénovation globale (en remplacement de l'obligation d'accompagnement pour bénéficier du bouquet de travaux MPR avec une aide supérieure à 10 000 €) ;
– les prestations obligatoires pour MaPrimeRénov' Sérénité (audit énergétique, deuxième visite post-travaux, etc.). ■

En bref

Anne de Bagneux : présidente de l'association France Gaz Liquides

© SDP

Sa mission : défendre la place des gaz liquides, la solution gaz des zones rurales dans le paysage énergétique français. À l'aube de décisions politiques qui menacent directement les acteurs de la filière et leurs clients, particuliers, industriels, agriculteurs, il importe plus que jamais de faire entendre la voix des spécificités du mix énergétique de la ruralité !

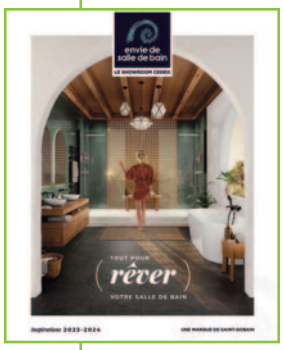
Les chiffres du solaire

Après avoir renoué avec la croissance en 2021, le marché de la chaleur solaire en France métropolitaine a progressé à nouveau en 2022 avec 74,3 MW installés dans l'année (équivalent à 106 175 m²), soit une croissance de 23 % pour les capteurs vitrés. La dynamique est très forte dans le résidentiel individuel avec l'effet de MaPrimeRénov' : +113 % pour les chauffe-eau solaires, +171 % pour les systèmes solaires combinés. Le marché du solaire thermique collectif est en légère croissance (+9 %), celui des grandes installations pour l'industrie et réseaux de chaleur régresse par rapport à 2021.
Source Enerplan.

En bref

Envie de salle de bain : nouveau catalogue, « Inspirations 2023-2024 »

Envie de salle de bain, marque de Saint-Gobain, sort son nouveau catalogue « Tout pour rêver votre salle de bain, Inspirations 2023-2024 ». Le nouvel opus, sur le thème de l'évasion, réunit sur près de 400 pages, inspirations, conseils, produits et réalisations pour faire de la salle de bains une pièce dédiée au bien-être, où l'aménagement pensé avec soin procure un confort optimal. Page après page, le catalogue met en scène l'univers de la salle de bains, en délivrant conseils d'experts et solutions d'aménagement. Avec plus de 2 000 références produits et près de 100 marques, l'édition 2023-2024 du catalogue Envie de salle de bain accompagne particuliers et professionnels dans la conception d'un projet unique, quels que soient les envies, le budget, les configurations et les contraintes.



Gree présente son nouveau catalogue 2023

Véritable guide de choix pour les professionnels, le nouveau catalogue Gree regroupe toutes les informations commerciales et techniques des gammes de produits pour le résidentiel et le tertiaire. Le plus grand fabricant mondial de climatiseur (un climatiseur sur trois dans le monde est de la marque Gree) présente également ses nouveautés 2023, avec des innovations pour tous les univers.

Coénove : les chaudières ont de l'avenir !

Alors que les pouvoirs publics remettent en cause la chaudière gaz comme solution de décarbonation du bâtiment, Coénove organisait le 10e Live Innogaz le 25 mai 2023 autour de deux nouvelles technologies de chaudière démontrant la capacité de la filière gaz à innover pour répondre aux enjeux de décarbonation du bâtiment. À cette occasion, Jean-Charles Colas-Roy, président de Coénove, invitait Dominique Goffe, directeur de projets – expert systèmes thermiques de Naldeo, et Benoît Garrigues, directeur de Vaillant France, à venir témoigner sur leurs solutions innovantes.

Ch0c, la première chaudière « décarbonante »

Naldeo Group, bureau d'études conseil et ingénierie spécialisée dans les enjeux de la transition écologique, énergétique et hydrique, a lancé, avec un consortium de 16 entreprises, la chaudière « Ch0C », la première « chaudière bas carbone ». Sa technologie vise à remplacer le comburant classique (l'air) par de l'oxygène et permet ainsi de concentrer le CO_2 dans les fumées de combustion pour le rendre très facilement captable.

Commercialisable dès 2025, Ch0C permettra de réduire de plus de 90 % les émissions de carbone (scope 1) des chaufferies industrielles et du secteur tertiaire. Elle se positionnera comme une solution pertinente permettant d'obtenir un CO_2 très concentré, offrant ainsi des opportunités de valorisation de ce CO_2, notamment pour les industries agro-alimentaires consommatrices de carbone, la production d'e-fuels et de molécules carbonées. Cette chaudière pourra également utiliser du biogaz brut comme combustible et fournir ainsi de la chaleur totalement décarbonée sur les sites de méthanisation.

Les équipes R&D du groupe Vaillant ont terminé en 2022 la première phase de développement d'un produit 100 % hydrogène, pensé à partir des chaudières de la gamme actuelle ecoTEC plus ioniDETECT lesquelles sont déjà certifiées 20 % hydrogène.

Actuellement, les équipes R&D entament le déploiement de démonstrateurs en Europe. Vaillant proposera ainsi des chaudières kitables ou natives 100 % hydrogène afin de répondre au déploiement progressif de l'offre hydrogène vert sur le territoire français et européen.

Le groupe allemand envisage un déploiement commercial de l'offre 100 % hydrogène dans certaines villes en 2030 pour une massification des usages visée en Europe en 2035. ■

Aquisitions en chaîne pour Aliaxis

Aliaxis (Nicoll en France) ne s'intéresse pas seulement à Uponor. Le groupe belge vient en effet d'effectuer plusieurs acquisitions stratégiques, notamment celle d'un spécialiste de la récupération de chaleur de la douche.

Lancé en septembre 2022, le récupérateur de chaleur des eaux grises de la douche de Nicoll avait des airs de Zypho (jusqu'à présent vendu en France par TecControl). Et pour cause : le groupe Aliaxis vient d'annoncer le rachat de la start-up portugaise homonyme, avec laquelle sa filiale française collabore depuis 2020. Les termes de la transaction n'ont pas été dévoilés. Créée en 2009 et figurant parmi les pionniers du genre, Zypho doit permettre à Aliaxis de développer de nouvelles solutions de récupération de chaleur des eaux grises de la douche et du bain et d'améliorer son offre de solutions durables pour le bâtiment.

Dans le courant de mai, Aliaxis a également annoncé l'acquisition de l'expert en recyclage de plastique Compounding Specialists Ltd (Comspec). Basé à Christchurch, en Nouvelle-Zélande, celui-ci transforme le polypropylène et le polyéthylène haute densité en granulés, qui sont ensuite utilisés par les fabricants de plastique du pays comme matière première dans leur production. Comspec gère plus de 2 000 tonnes de résines plastiques par an.

Ce rachat a été effectué via Plastics Recycling NZ, une joint-venture créée en 2022 par Aliaxis et Waste Management NZ, avec l'objectif d'investir dans des solutions de recyclage du plastique afin de réduire les déchets de construction et de démolition, et de les transformer en matière première recyclée. À la fin de mai, Aliaxis a encore annoncé le rachat de la division de Tuyaux et raccords de la société américaine Valencia Pipe Company, qui produit essentiellement des solutions de plomberie pour le marché résidentiel. Avec cette société états-unienne, complémentaire d'Ipex, la marque d'Aliaxis en Amérique du Nord, celui-ci va se développer sur le marché clé de l'ouest des États-Unis, en ajoutant deux sites de production et un centre de distribution dans les États de l'Arizona et de Washington. ■

Source : SdBPro.fr

Partenariat Synasav - BWT

Le Synasav et Best Water Technology (BWT), leader européen du traitement de l'eau, ont signé un accord national de partenariat.
Quand on sait qu'une panne sur trois est liée à la qualité d'eau, on comprend toute l'importance, pour les professionnels de la maintenance, de pouvoir s'appuyer sur des spécialistes de la problématique.
Par cette collaboration, le Synasav et BWT ont donc décidé de combiner leurs compétences et leurs domaines d'expertises. Après la grande avancée des CEE désembouage obtenue par le Synasav, le syndicat des professionnels de la maintenance conforte ainsi son cercle de partenaires de référence à destination de ses adhérents. ■

En bref

Intuis investit pour la PAC

Le groupe Intuis a inauguré en juin sa première usine française de pompes à chaleur à Feuquières-en-Vimeu, dans la Somme. Un investissement de 25 millions d'euros, pour faire face à la forte demande du marché et à l'accélération de la rénovation énergétique des bâtiments. Une surface opérationnelle de plus de 45 000 m² entre ainsi en activité, avec pour objectif de renforcer la filière tricolore, tout comme le dynamisme du territoire.

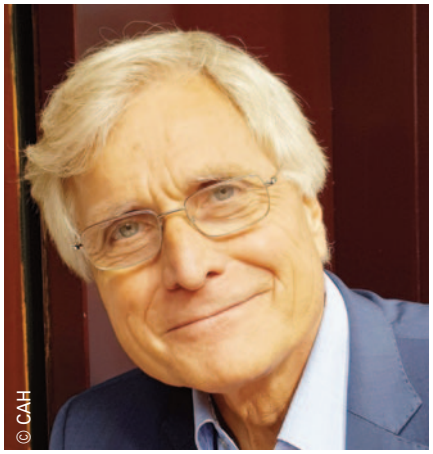
En bref

Capeb : changement d'appellation de ses Unions nationales artisanales

Les huit Unions nationales artisanales ont souhaité faire évoluer leur dénomination afin de renforcer leur identification auprès des artisans du bâtiment et d'incarner pleinement l'essence même de la Capeb. Elles prennent désormais le nom de :
– Métiers de la couverture et plomberie-chauffage ;
– Métiers de la maçonnerie et carrelage ;
– Métiers de la métallerie et vitrage ;
– Métiers de la peinture et décoration ;
– Métiers de l'électricité ;
– Métiers du bois ;
– Métiers du plâtre et isolation ;
– Métiers de la pierre.

Dynamique du marché de la rénovation et adaptation du logement au vieillissement

Le Club de l'amélioration de l'habitat présente les premiers résultats de sa récente enquête auprès des « habitants-consommateurs » et une synthèse de l'étude d'impact économique sur l'adaptation du logement au vieillissement de la population commanditée par France Silver Eco. Explications avec Jean-Pascal Chirat, délégué général du CAH.



Jean-Pascal Chirat,
délégué général du CAH.

L'enquête menée par le CAH au printemps 2023, en collaboration avec TBC Innovation et l'expertise de la sociologue Audrey Valin, cible distinctement les propriétaires occupants de maisons individuelles (environ 11 millions de logements en France) avec pour objectif de mesurer tant la dynamique du marché de la rénovation de l'habitat que l'évolution des comportements des « habitants-consommateurs ».

Filière Pro – Quels sont la méthodologie et l'objectif de cette étude ?

Jean-Pascal Chirat – Comme pour les deux éditions précédentes, nous avons conceptualisé une segmentation croisée des situations effectives de travaux et des personnalités différenciées des décideurs. Le tout selon quatre univers travaux : réparer et maintenir, améliorer le confort, aménager et agrandir, ainsi qu'embellir et décorer croisant cinq attitudes personnelles modélisant les profils comportementaux (mainteneur, embellisseur, (re)constructeur, modéré, passif.

Quels constats avez-vous faits ?

Jean-Pascal Chirat – L'étude dégage deux points majeurs consécutifs au changement de conjoncture.

- Sur les attitudes travaux : dans un climat d'incertitude contraire à la dynamique de projet, on observe un recentrage du poste de dépense en rénovation pour l'ensemble des ménages tendant vers la modération en révisant l'ordre de leurs priorités et en sécurisant leur épargne.
- Sur les univers travaux : survalorisation du confort thermique, en réaction à l'augmentation des prix de l'énergie et aux risques de pénuries évoquées par les autorités en début d'hiver. Orientation des priorités budgétaires des ménages vers des critères de qualité de vie dans une tendance de repli vers un principe de protection pouvant se traduire par le néologisme « habitat » associant habiter et abriter.

Quel est le résultat concernant plus spécifiquement la rénovation énergétique des logements ?

Jean-Pascal Chirat – Les motivations principales sont à 83 % la réduction des factures de chauffage et à 21 % les préoccupations environnementales. Les facteurs d'influence sont à 33 % l'entourage et à 24 % les professionnels. Quant aux facteurs déclencheurs, ils apparaissent à 32 % liés aux réparations, à 32 % aux incitations financières, à 19 % consécutifs à une volonté d'embellissement et à 16 % relatifs à un projet de vie. Les travaux réalisés en premier sont (par ordre décroissant) : l'isolation des combles, la rénovation des fenêtres, puis le remplacement du générateur de chauffage. Les particuliers privilégient les aides relatives à MaPrimeRénov', les aides locales et les CEE. Enfin, le critère de choix des professionnels est à 70 % liés aux qualifications des entreprises.

Quelques mots concernant l'adaptation du logement au vieillissement ?

Jean-Pascal Chirat – Les pistes de réponse sont données par une étude de France Silver Eco sur l'impact économique d'une politique publique d'adaptation massive des logements au vieillissement, se traduisant notamment par le futur dispositif MaPrimeAdapt'.

Le nombre d'habitants seniors va rapidement représenter plus de 20 millions de Français. Plus de 85 % d'entre eux auront l'intention de vieillir à domicile.

Cela conduit à l'adaptation de plusieurs millions de logements d'ici à 2033 et à la conception d'une politique globale visant l'ensemble des habitats seniors, au-delà même de ceux éligibles aux dispositifs d'aide publique.

Il apparaît essentiel de lever les freins psychologiques en organisant des campagnes de sensibilisation valorisant les atouts de ces adaptations afin d'inciter l'ensemble des seniors et leur entourage à engager des démarches d'action.

Les collectivités territoriales ont un rôle essentiel à jouer, notamment dans l'articulation de MaPrimeAdapt' avec les aides locales complémentaires.

Sur la période 2024-2033, une stabilité budgétaire pourrait être obtenue avec d'un côté 6,2 milliards d'euros de coût induit par la politique d'adaptation des logements, mais en parallèle, 6,3 milliards de dépenses évités (protection sociale, prises en charge en établissement…) et de recettes additionnelles (TVA, création d'emplois…). L'étude démontre par ailleurs une consolidation de cet équilibre par l'équation : 1 logement adapté via MaPrimeAdapt' entraîne de facto 1,4 logement adapté sans MaPrimeAdapt'. Enfin, la politique d'adaptation du logement au vieillissement doit produire de multiples bénéfices sociétaux et économiques : l'amélioration de l'espérance de vie en bonne santé et de la qualité de vie des personnes âgées à domicile, l'impact encourageant au profit des métiers d'assistance à domicile et des aidants familiaux ou encore d'importants progrès en matière de sobriété énergétique. ■

Propos recueillis par Michel LAURENT

Améliorer le DPE en installant un équipement gaz

Le diagnostic de performance énergétique (DPE) joue un rôle central dans la rénovation des logements. Définition, impacts pour les clients, place des solutions au gaz : il importe d'y voir plus clair.

En France, les logements qualifiés de « passoires énergétiques » (faisant l'objet d'un diagnostic de performance énergétique F ou G), représentent aujourd'hui environ 17 % du parc. Ils concernent environ 5,2 millions de résidences principales. Les éradiquer en améliorant leur niveau de performance énergétique et environnementale est une priorité pour les pouvoirs publics.

L'intérêt du gaz

L'installation d'équipements au gaz performants contribue clairement à cet objectif de décarbonation et d'amélioration de la performance énergétique du parc de logements. En témoigne deux exemples simples :

– installer une PAC hybride gaz en remplacement d'une ancienne chaudière dans une passoire énergétique, ce sont, en moyenne, deux classes énergétiques de gagnées !
– installer une chaudière à très haute performance énergétique (THPE) induit une amélioration d'une classe énergétique.

Accroître la valeur de son bien

Entreprendre des travaux de rénovation au gaz permet aux particuliers de disposer d'un logement moins énergivore au sens du DPE et donc de garantir une meilleure attractivité de leur bien. Ce dernier bénéficie alors d'une « valeur verte » (il peut être vendu ou loué à un prix supérieur grâce à ses performances thermiques et environnementales).

C'est aussi sécuriser le droit à louer pour les propriétaires bailleurs.

Aujourd'hui encore, les solutions au gaz ont toute leur place dans la rénovation énergétique des bâtiments.

Qu'est-ce qu'un DPE précisément ?

Le diagnostic de performance énergétique (DPE) est un outil de mesure de la performance à la fois énergétique et environnementale d'un bâtiment. Il est synthétisé selon des échelles de classes allant de A pour les meilleures performances à G pour les plus mauvaises.

Le DPE est réglementé, avec un contenu et des modalités d'établissement définis par la loi opposable juridiquement depuis le 1er juillet 2021. Valable dix ans (sauf exceptions), il est lisible, avec une seule étiquette de performance. Le DPE est rendu obligatoire lors de la vente, de la location (nouveau contrat et renouvellement) ou encore de la construction d'un bien.

© SDP

Le DPE doit être demandé par le propriétaire du bien (public ou privé), et à ses frais selon un tarif non réglementé compris, en moyenne, entre 100 et 250 €.

Il coexiste avec d'autres outils, notamment avec les audits énergétiques réglementaires, qui sont obligatoires depuis le 1er avril 2023 dans le cadre de la vente d'une passoire énergétique.

Que contient un DPE ?

Le DPE repose sur la méthode 3CL-DPE 2021, désormais la seule applicable. En effet, la méthode sur facture n'est plus autorisée.

Cinq usages sont analysés par le diagnostiqueur après un contrôle visuel et un examen précis de documents justificatifs fournis par le propriétaire : chauffage, refroidissement, production d'eau chaude sanitaire, éclairage et auxiliaires.

Le DPE comprend les :

– caractéristiques thermiques et géométriques du logement ;
– description des équipements pour chaque usage ;
– estimation des quantités d'énergie consommée et des dépenses annuelles théoriques qui en découlent ;
– estimation des quantités d'émissions de GES liées à la consommation annuelle d'énergie estimée ;
– classement du bien, de A à G ;
– scénarios de recommandations, visant à améliorer la performance énergétique du bien, avec l'estimation du coût et de l'efficacité ;
– information sur les énergies renouvelables et le confort d'été.

Quel impact pour les occupants ?

Le DPE est devenu un outil central et incontournable de la politique publique française de rénovation de l'habitat. De nombreuses échéances réglementaires ont un impact ou en auront un à terme sur les propriétaires des biens :

– gel de l'augmentation des loyers pour les logements les plus énergivores (DPE F ou G) depuis le 25 août 2022 ;
– obligation de réaliser un audit énergétique pour toutes les ventes de passoires énergétiques (F ou G) depuis le 1er avril 2023 ;
– interdiction progressive de louer, via l'exigence d'un niveau minimal de performance pour la décence (voir illustration).

Par ailleurs, le Gouvernement réfléchit actuellement à rendre obligatoire le DPE pour l'obtention de certaines aides à la rénovation... ■

Michel Laurent

Chaudière THPE : un concentré de performance

Aujourd'hui, les chaudières gaz à condensation bénéficient de plusieurs décennies de développement et d'optimisation réalisés dans les laboratoires des fabricants. La condensation permet de récupérer une partie de la chaleur des fumées, en mode chauffage, mais aussi parfois en mode eau chaude sanitaire. Les brûleurs gaz offrent des performances étonnantes en matière de modulation, en fonctionnant dans bien des cas à partir de 10 % de la puissance nominale. Sans compter avec les sondes permettant d'adapter la combustion en permanence pour obtenir le meilleur compromis entre rendement énergétique et limitation des polluants.

© SDP

Fin des tarifs réglementés du gaz naturel : quelles conséquences pour les clients particuliers ?

Conformément à la loi énergie-climat du 8 novembre 2019, les tarifs réglementés de vente de gaz naturel ont définitivement pris fin le 1er juillet 2023. Comment cela va-t-il se passer à présent pour plus de 2 millions de clients particuliers qui souscrivaient encore ces tarifs début 2023 ?

La suppression de ces tarifs réglementés de vente (TRV) vise à mettre le droit français en conformité avec le droit européen, à la suite d'une décision du Conseil d'État de 2017. Cette réforme s'inscrit dans le prolongement de l'ouverture du marché du gaz à de nouveaux fournisseurs.

Aussi, depuis le 20 novembre 2019, il n'est plus possible de souscrire à un TRV de gaz naturel. Les contrats existants restaient valables, jusqu'au 1er juillet pour les particuliers et les copropriétés (inférieurs à 150000 kW). Précisons que les TRV concernant la vente d'électricité restent en vigueur.

Depuis un certain temps déjà, les clients ont le choix avec d'autres offres de fourniture d'énergie que les TRV de gaz naturel. Il s'agit des offres de marché dont les prix sont fixés librement par le fournisseur (historique ou non) dans le cadre d'un contrat. Différents types d'offres se distinguent :

- à prix indexé sur les TRV. Depuis le 1er juillet, les consommateurs concernés, soit 18% des clients gaz, ont vu les conditions contractuelles de leur offre évoluer en fonction de leur fournisseur ;
- à prix indexé sur le marché ;
- à prix fixe sur une durée déterminée (d'un à quatre ans).

Une démarche gratuite

Le changement de contrat est gratuit et sans préavis pour les clients particuliers, y compris en cas de changement de fournisseur. L'ancien contrat est alors automatiquement résilié lors de la souscription du nouveau, sans démarche auprès du fournisseur actuel. Rappelons que les clients n'ont pas à changer leur compteur s'ils changent de fournisseur !

Quelles conséquences pour les clients ?

Les clients concernés, c'est-à-dire encore titulaires d'un contrat de gaz au tarif réglementé, ont reçu entre janvier et juin 2023, un courrier réglementaire les informant de la fin de ces tarifs, ainsi que de la nécessité de souscrire un contrat en offre de marché avec le fournisseur de leur choix.

Les clients n'ayant pas changé d'offre à la date d'échéance du 1er juillet 2023 sont orientés automatiquement sur l'offre de bascule de leur fournisseur historique. Il s'agit d'une offre qu'ils n'auront pas choisie et qui ne sera pas forcément la plus compétitive. Il est conseillé de comparer les offres proposées par les différents fournisseurs.

Les clients ayant auparavant souscrit à une offre de marché dont les prix sont indexés sur les TRV de gaz naturel ne sont, quant à eux, pas directement concernés. Leur fournisseur leur a proposé de nouvelles clauses d'évolutions de prix.

Dans tous les cas, il n'y a ni coupure de gaz (l'alimentation est maintenue même si l'échéance du 1er juillet 2023 est passée) ni changement de compteur.

Qu'advient-il du bouclier tarifaire ?

Jusqu'au 30 juin 2023, les clients au TRV gaz bénéficiaient du bouclier tarifaire mis en place temporairement par le Gouvernement depuis le 1er novembre 2021 et visant à protéger les consommateurs face à une hausse trop importante des tarifs de gaz et d'électricité.

La loi de finances pour 2023 prévoit une possible prolongation du bouclier tarifaire sur le second semestre de 2023, si cela s'avérait nécessaire, conformément à l'engagement pris par les pouvoirs publics. À date, les prix du gaz ayant largement baissé, cela n'est pas envisagé.

Comment choisir l'offre la plus adaptée ?

Les clients particuliers peuvent se rendre sur site du médiateur national de l'énergie (comparateur.energie-info.fr) pour accéder à un comparateur à la fois simple d'usage, gratuit et indépendant de tous les fournisseurs. Cet outil en ligne est en permanence actualisé.

Les clients concernés doivent porter leur attention sur les points suivants :

- le mode d'évolution des prix (fixe, indexé sur le marché…) ;
- le service clients (canaux de contact, mode de paiement accepté, modalités de facturation…) ;
- les frais annexes (dépôt de garantie, frais en cas d'impayés, assurance dépannage…) ;
- les données environnementales (offre de gaz vert, offre compensée carbone).

Le client choisit alors son fournisseur et lui transmet les informations suivantes :

- les références de son compteur, indiquées sur la dernière facture (numéro de 14 chiffres) ;
- l'index indiqué sur son compteur.

Une fois ces éléments reçus, le fournisseur faisant l'objet du choix s'occupe de tout. ■

Michel Laurent

Tarifs réglementés : quelle définition ?

Les tarifs réglementés de vente (TRV) de gaz naturel sont des tarifs de fourniture de gaz fixés par les pouvoirs publics, sur proposition de la commission de régulation de l'énergie (CRE). Jusqu'au 1er juillet, ils étaient commercialisés uniquement par les fournisseurs dits historiques, c'est-à-dire Engie et les entreprises locales de distribution (ELD). Rappelons qu'en début d'année, sur 10,6 millions de clients particuliers consommant du gaz en France, 2,4 millions de clients particuliers étaient concernés !

CHAPPEE

DISPONIBLE SUR Google play

Disponible sur App Store

LE CONFORT CONNECTÉ EN TOUTE SIMPLICITÉ

COMPATIBLE eMO Life

eMO Life, thermostat d'ambiance connecté.
Simplicité, ergonomie, connectivité et fiabilité.

ERIA-S PLUS
ERIA-S PLUS DUO

POMPE À CHALEUR R32

AIR/EAU SPLIT INVERTER
DE 4 À 16 KW

LA SOLUTION R32 EFFICACE EN RÉNOVATION

ELIGIBLE AUX AIDES FINANCIÈRES · COMPRESSEUR GARANTIE 5 ANS · RE 2020 · FLUIDE R32 · COMPATIBLE EMO LIFE

Certificats disponibles sur : www.heatpumpkeymark.com

R32

APPOINT ÉLECTRIQUE INTÉGRÉ

FABRICATION FRANÇAISE DES UNITÉS INTÉRIEURES

COP JUSQU'À 5,20

MODULATION DE 30 À 100%

COMPACTE

SIMPLICITÉ DE POSE ET DE MAINTENANCE

PERFORMANTE PAR GRAND FROID

BALLON INTÉGRÉ 180 L À SERPENTIN (DUO)

FILTRE MAGNÉTIQUE INTÉGRÉ

CONNECTÉE

CHAPPEE.COM

Crédits photos : Freepik - Chappée

FF3C - Biofioul : le déploiement territorial se poursuit !

Le biofioul F30 est commercialisé depuis décembre 2022. La logistique se développe sur le territoire et les essais se poursuivent pour accélérer les nouvelles générations de biofioul et anticiper l'évolution de la réglementation sur les équipements thermiques. Le point avec FF3C.

L'usage du biofioul F30 en remplacement du fioul domestique traditionnel est désormais obligatoire pour toute nouvelle chaudière. Si toutes les régions ne sont pas encore totalement desservies, la commercialisation avance et une vingtaine de dépôts sont désormais opérationnels. Des dépôts supplémentaires le seront d'ici au début de l'année 2024, notamment dans les départements du Nord, de l'Ille-et-Vilaine, de l'Essonne, du Rhône et de la Seine-Maritime.

Un départ encourageant

Selon une enquête OpinionWay menée pour FF3C en juillet 2022, 61% des utilisateurs de fioul souhaitent conserver ce mode de chauffage et 81% d'entre eux sont prêts à opter pour le biofioul F30 en remplacement du fioul traditionnel.

La filière est pleinement mobilisée pour répondre progressivement à la demande. 362 distributeurs et 650 plombiers-chauffagistes sont aujourd'hui répertoriés dans les annuaires des établissements fournissant du biofioul F30 ou installant du matériel biocompatible. Ces annuaires sont régulièrement actualisés et disponibles sur le site www.biofioul.info.

L'objectif : permettre à chaque consommateur de disposer d'un distributeur de biofioul à moins de 50 km de chez lui.

Informer les installateurs

FF3C met l'accent sur l'information aux 4000 installateurs spécialisés dans le fioul traditionnel en France. Le syndicat opère en lien étroit avec la Capeb et la FFB, mais également avec les constructeurs et les grossistes affiliés. Des outils sont mis à leur disposition, à l'image d'une fiche de préconisation spécifiquement conçue pour les installateurs avec le Cetiat et Uniclima.

Le syndicat FF3C souhaite également structurer un réseau d'installateurs qualifiés sur le biofioul, comme il l'a fait avec son réseau de distributeurs « Ambassadeurs » en région. Il s'agit de s'assurer que les installateurs, qui sont en première ligne face aux questions des consommateurs, disposent de toutes les informations pouvant leur être utiles. Le passage au biofioul F30 pouvait sembler complexe pour certains professionnels, alors qu'il ne nécessite rien de plus qu'un simple changement de brûleur et de transiter vers une alimentation monotube (en remplacement du bitube). Passer au biofioul est donc une démarche simple, d'autant que tous les constructeurs de chaudières proposent désormais au moins un modèle dit « biocompatible », fonctionnant au biofioul.

Anticiper les évolutions réglementaires

Conformément au décret du 6 janvier 2022 sur les équipements thermiques, le biofioul F30 n'émet que 270 g CO_2e/kWh PCI contre 329 g pour le fioul traditionnel ; il n'est qu'une première étape. Les acteurs du biofioul se tiennent d'ores et déjà prêts à envisager une accélération de la trajectoire vers le F100, biocombustible totalement « défossilisé ». C'est en tout cas dans cette perspective que se déroule un cycle d'essais menés avec le Cetiat, afin de s'assurer de la compatibilité du matériel et de permettre une commercialisation réussie de la nouvelle génération de biofioul jusqu'au grade F100.

Rappeler l'importance stratégique d'un mix énergétique diversifié et cohérent

La réglementation devra nécessairement prendre en compte les disparités françaises et les besoins spécifiques de chaque territoire, au risque de condamner la transition énergétique du chauffage français à l'échec et d'enfermer les habitants des zones rurales et périurbaines dans un piège énergétique du « tout électrique » inadapté, inefficace et onéreux. Dans ce contexte, les solutions hybrides comme les PAC hybrides méritent d'être mieux valorisées, promues et soutenues, d'autant qu'elles sont parfaitement adaptées aux zones où le climat est le plus rigoureux.

Le déploiement du biofioul, énergie des territoires par excellence, n'en demeure pas moins la solution la plus immédiate et la plus adaptée pour accompagner la disparition progressive du fioul traditionnel, 100% fossiles, d'ici à 2030. Reste la question du prix : ce qui est valable pour toutes les énergies renouvelables l'est aussi pour le biofioul et le prix du F30 reste en moyenne 15% plus élevé que celui du fioul traditionnel. S'il faut relativiser ce différentiel, une chaudière biocompatible performante consommant près de 30% de moins qu'une chaudière de 20 ans, l'adaptation de la fiscalité pour ce nouveau produit énergétique permettrait d'en abaisser le prix et d'accélérer son adoption – et par conséquent, celle de la conversion du fioul domestique au biofioul. ■

Virginie Bettati

FF3C

FF3C, syndicat professionnel, représente les acteurs de la distribution indépendante des énergies hors réseaux (fioul domestique, gazole non routier, gazole vrac, bois-énergie…), ainsi que des stations-service indépendantes.

Les chiffres

- *1200 entreprises distribuent le fioul domestique, le biofioul et d'autres énergies hors réseaux (bois-énergie, gazole non routier, etc.) sur tout le territoire.*
- *15000 personnes travaillent à la livraison.*
- *Plus de 500 stations-service indépendantes existent, la plupart étant situées en zone rurale.*

Bosch Thermotechnologie développe outils industriels et services

Alors que ses ventes de systèmes thermodynamiques sont en croissance, Bosch Home Comfort poursuit ses investissements autour des outils de production et des services. Le fabricant continue par ailleurs à défendre la place du gaz en faisant évoluer son offre de chaudières et de solutions hybrides. Explications avec Frédéric Agar, président de Bosch Home Comfort France.

Filière Pro – Quel bilan dressez-vous pour l'année 2022 et pour le début de 2023 concernant Bosch Thermotechnologie France ?

Frédéric Agar – 2022 fut globalement une bonne année pour nos activités. Nos parts de marché ont été consolidées aussi bien pour l'activité PAC air/eau que pour la climatisation. Quant au marché des chaudières gaz, nos ventes ont connu un repli en 2022, relativisé par un accroissement de notre part de marché.

Dédiée notamment aux réseaux de chaleur, notre activité relative aux chaudières de forte puissance avec brûleurs fioul ou gaz s'est également développée.

Le premier trimestre de 2023 confirme ces tendances. Les PAC air/eau évoluent sur un marché stable, mais avec une croissance de notre part de marché. Plus précisément, nous remarquons une forte progression de la demande concernant les systèmes monoblocs (+82%) qui représentent aujourd'hui 20% du marché, tandis que diminue la demande de systèmes split.

Concernant la climatisation, sur un secteur en croissance de 23%, la progression de notre part de marché est trois fois plus importante qu'au premier trimestre de 2022 !

Sans surprise, les ventes de chaudières gaz continuent à fléchir (-27% pour le marché), tandis que notre part de marché s'accroît.

Quelle est votre position au sujet du gaz ?

Frédéric Agar – Bosch croit encore fortement en cette énergie. En témoigne notre offre de PAC hybride, dont nous poursuivons le développement. Par ailleurs, nous avons lancé au mois de juin une nouvelle chaudière gaz. Oxylis est notre première chaudière dotée d'un corps de chauffe en Inox. Elle reçoit notamment une nouvelle régulation et remplacera, à terme, la gamme Mégalis.

Au sujet des pompes à chaleur, vous évoquiez l'accroissement des ventes pour les solutions monobloc. Qu'en est-il plus précisément ?

Frédéric Agar – Afin de répondre au mieux à la demande, notre stratégie PAC évolue autour de trois axes : les solutions monobloc, le marché de la rénovation et le fluide R290 (propane). Actuellement, seules 20% des PAC air/eau installées sont de type monobloc. Mais nous prévoyons une inversion de la demande à l'horizon de 2030. Nous venons de lancer la PAC CS 5800 AW. Celle-ci inclut le fluide R290, à la différence des modèles CS 2000 AWF et CS 7000 AW, encore au R32.

Qu'en est-il de l'activité climatisation ?

Frédéric Agar – Nos ventes en matière de climatisation air/air sont actuellement bien au-delà de nos prévisions les plus optimistes ! Nous avons beaucoup investi pour développer nos services avant et après-vente. Cette volonté de développer notre part de marché devrait nous placer en France dans le top 5 des meilleures ventes à l'horizon de 2028-2030.

Comment votre activité de services se développe-t-elle ?

Frédéric Agar – En France, nous disposons d'une équipe de 250 techniciens, dont 120 sont formés à la maintenance des PAC air-eau. À la fin de 2024, 90% de nos effectifs seront compétents sur les systèmes thermodynamiques.

Concernant les PAC, nous réfléchissons à la mise en place d'une offre de formation dédiée aux installateurs, la plus performante possible. L'objectif ? Dimensionner et installer une PAC dans les règles de l'art pour éviter tout risque de dysfonctionnement ultérieur.

Rappelons que les mises en service sont effectuées dans la plupart des cas par nos techniciens et pour le reste, par un réseau de stations techniques agréées.

Prochainement, nous lancerons une offre de service duo pour l'entretien des installations comprenant une chaudière gaz et une climatisation résidentielle. Cette formule est actuellement testée dans le Sud-Ouest.

À terme, nous proposerons également une offre d'entretien dédiés à la PAC hybride.

© Bosch Thermotechnologie

Frédéric Agar,
président de Bosch Home Comfort France.

Des investissements en perspective ?

Frédéric Agar – Afin d'accroître notre capacité de production de PAC air/eau, nous réalisons actuellement un investissement de 255 M€ à Dobromierz, en Pologne, non loin des frontières tchèque et allemande. Ce nouveau site industriel devrait être opérationnel au début de 2025.

En France, Bosch dispose toujours de son usine de Saint-Thégonnec (ex-Geminox), où sont fabriqués chaque année 60 000 ballons qui équipent les pompes à chaleur. La production sur le site breton devrait atteindre 220 000 unités à l'horizon de 2030.

En région parisienne, à Drancy, nous investissons 2,5 M€ pour la construction d'un centre de formation comprenant trois salles : gaz, PAC, climatisation réversible résidentielle/tertiaire. Le tout accompagné d'un vaste show-room Bosch/elm.leblanc. Cette nouvelle surface de 1500 m² sera inaugurée au début de 2024.

Dans le courant de 2024 et 2025, nous rénoverons les quatre sites de formation implantés en région. ■

Propos recueillis par Michel Laurent

IDK : objectif croissance !

Indépendant et spécialiste du CVC, avec 25 ans d'existence, IDK affiche une volonté de croissance autour de ses trois valeurs : simplicité, exigence et loyauté. Nous avons rencontré son dirigeant, Julien Baché.

© IDK

Julien Baché,
dirigeant d'IDK.

Filière Pro – Ce quart de siècle d'expérience a déjà apporté un développement important à l'entreprise, ainsi que la création d'une marque propre.

Julien Baché – Effectivement, dès ses débuts, IDK a développé une gamme novatrice d'accessoires de pose de climatisation et en a assuré l'industrialisation. Face au succès rencontré, la gamme a été étoffée avec la distribution d'équipements complémentaires. Nous avons ainsi pu proposer des pompes de relevage, goulottes, outillage…
En développant des partenariats avec des fabricants réputés dans les domaines de la climatisation, du chauffage ENR, de la ventilation et de la qualité d'air intérieur (Mitsubishi Electric, Panasonic, LTB…), nous avons en parallèle élargi notre offre avec :

- des gammes de PAC air/air en résidentiel et pour le petit tertiaire ;
- une offre de PAC air/eau et de production d'eau chaude sanitaire, équipements incontournables sur lesquels, en tant que spécialiste de la détente directe, IDK se positionne très fortement ;
- des systèmes de condensation par eau ou centrifuges pour les besoins en milieu urbain.

La société commercialise également sous la marque IDK des accessoires haut de gamme comme son cuivre pré-isolé fabriqué selon un cahier des charges très strict, sous sa marque distributeur NightHawk, des pompes à vide, et travaille, en exclusivité, avec des marques comme Black Diamond (outillage).

Quels sont les services proposés aux professionnels ?

Julien Baché – La gestion précise des stocks nous permet de nous engager sur la disponibilité des produits référencés au comptoir de nos agences et dans notre stock central sous 24 à 72 heures en France métropolitaine.
Le service technique intégré, composé de deux techniciens avec une expérience terrain de près de 25 ans, est une véritable plus-value pour IDK, pour ses clients et pour la montée en compétences des équipes en interne.
Nous accompagnons au quotidien, les professionnels du génie climatique dans toutes les étapes de leurs projets :

- chiffrage et dimensionnement ;
- audit préalable sur chantier et sur installation existante ;
- mise en service des gammes tertiaires, PAC air/eau et DRV pour les marques Mitsubishi Electric et Panasonic.

IDK propose également un service après-vente de pièces détachées de ses différentes marques d'équipements CVC, sous et hors garantie.
En outre, un service contrôle la conformité de l'outillage frigorifique.
Nous employons aujourd'hui près de 55 collaborateurs impliqués et formés pour apporter les meilleures solutions aux professionnels du génie climatique. Ils sont répartis entre son siège social, situé à Émerainville (77) et ses sept agences, basées en Île-de-France à Émerainville et Mitry-Mory (77), Fresnes (94), Gennevilliers (92), à Lille (59), Nantes (44) et à Strasbourg (67).

Sur quelles bases s'appuieront les évolutions dans les trois ans à venir ?

Julien Baché – Sur un nouveau comité de direction et sur un enrichissement de l'offre produits avec, en 2023, des systèmes de ventilation simple et double flux, des diffuseurs d'air et des purificateurs pour répondre aux exigences de la réglementation en faveur de la qualité de l'air intérieur.
L'extension du réseau d'agences pour être au plus proche des clients est aussi programmée. À la fin de 2023, nous aurons terminé d'agrandir, de rénover, d'harmoniser notre réseau d'agences. Les prochaines ouvriront en 2024.
L'harmonisation de l'identité spatiale (mise en avant des produits au comptoir…) et visuelle (nouveau logo et charte graphique) illustrera l'évolution et le dynamisme de l'offre IDK.
Ces moyens seront accompagnés de la montée en compétences des équipes en agences et sur le terrain, ainsi que par de nouveaux recrutements. ■

Propos recueillis par Virginie Bettati

Un catalogue produits plus fonctionnel, plus intuitif, plus pratique et plus complet

L'édition 2023 réunit tous les produits qui ont fait l'histoire de l'entreprise ainsi que des nouveautés, avec notamment la ventilation.
Sur 264 pages, l'offre se décline autour de 10 chapitres :

© IDK

- *supportage et fixation (support mural, support de sol…) ;*
- *condensat (pompe de relevage, bac à condensats…) ;*
- *goulotte et cheminement ;*
- *matériel électrique (câble électrique, protection modulaire…) ;*
- *cuivre (cuivre pré-isolé et nu, raccord à braser et frigorifique…) ;*
- *fluide et entretien (fluide frigorigène, nettoyant pour condenseurs…) ;*
- *outillage frigorifique (coupe-tube, pompe à vide, outillage électroportatif…) ;*
- *climatisation (monosplit et multisplit pour le résidentiel et le tertiaire, climatiseurs monoblocs et mobiles…) ;*
- *chauffage, ENR, ECS, régulation (cuivre, multicouche, chauffe-eau thermodynamique, pompe à chaleur air/eau…) ;*
- *ventilation (systèmes de VMC simple et double flux, bouches de soufflage et d'extraction, gaine…).*

Entreprise Lemblé : deux générations passionnées par la PAC

Père et fils ont un point commun : une passion pour la pompe à chaleur ! Si le premier a été un précurseur, Alban Lemblé perpétue aujourd'hui cet héritage. Histoire d'une activité où l'expertise règne en maître… spécialisation extrême oblige !

Filière Pro – Vous êtes tombé dans la PAC tout petit ?

Alban Lemblé – (rires) Oui tout à fait. Très jeune, j'ai vu mon père faire évoluer son activité vers ce secteur dans lequel il croyait tant : la pompe à chaleur. Si mon père désirait que je le rejoigne au plus vite, ma mère souhaitait absolument que je fasse des études avant de reprendre l'entreprise. J'ai concilié les deux en passant mon BAC S, puis en faisant un BTS en alternance « Fluide Énergie Environnement » avec la spécialisation « maintenance », qui m'a permis de commencer à travailler dans l'entreprise. En 2006 j'ai pu réaliser ma première installation : une PAC air/eau associée à un plancher chauffant en construction neuve.

En parallèle, j'ai eu l'opportunité de bénéficier d'une formation CIAT pour la maintenance des PAC air/eau dans le département où était implantée l'entreprise familiale : les Alpes-Maritimes.

J'ai alors compris que le marché était là : l'entretien et la réparation des pompes à chaleur, tout en continuant les installations. L'activité dans le neuf était trop compliquée, avec des architectes venant le plus souvent avec leurs propres équipes et des coordinations de chantiers trop complexes.

La rénovation devait devenir le cœur de mon activité, dans une conjoncture idéale, puisque le parc des PAC air/eau était vieillissant et les chaudières gaz ou fioul devaient laisser place aux systèmes thermodynamiques et aux énergies renouvelables.

En quoi l'historique familial vous a-t-il aidé ?

Alban Lemblé – Mon arrière-grand-père a fondé son entreprise d'électricité, puis, très jeune, mon père a travaillé avec lui. Par la suite, lorsque mon père s'est mis à son compte, il a très vite compris que l'avenir était aux pompes à chaleur. Il a posé les premières dans les années 1980, avec le programme bi-énergie (« Pompes à chaleur en relève de chaudières ») mis en place par EDF à la suite du choc pétrolier. Si, comme on le sait, l'expérience a malheureusement révélé en son temps beaucoup de contre-références faute de formation des installateurs, il était évident pour lui qu'il fallait poursuivre dans cette voie. Lorsque le marché a explosé, il était prêt et le mieux placé sur sa zone géographique ! Quant à mon père, il a mis au point d'ingénieux systèmes afin d'exploiter au maximum les atouts de la thermodynamique. Il a par exemple été l'un des premiers en France à élaborer une installation de géothermie massique avec une récupération de calories dans les murs et fondations des constructions. Si le procédé était performant, les coûts de mise en œuvre ont eu raison de son développement.

Quelle est aujourd'hui votre activité ?

Alban Lemblé – Elle est à 100 % orientée vers les PAC air/eau, qu'il s'agisse d'installation en remplacement de chaudière, d'entretien ou de maintenance. La climatisation n'apportant pas suffisamment de valeur ajoutée.

J'ai établi un partenariat très satisfaisant avec le fabricant Hitachi. Les machines sont très performantes et la marque offre d'autres atouts essentiels : une proximité et une réactivité hors-pair. Elle bénéficie en effet d'une présence forte, avec des distributeurs exclusifs dans notre département, avec un stock dans le Var, pour des livraisons extrêmement rapides. Le SAV est aussi implanté à Mougins (06). Cela

© Lemblé

Alban Lemblé,
gérant.

correspond parfaitement à mon mode de fonctionnement. Lorsqu'un client est en panne, cela me permet d'intervenir le jour même ou le lendemain.

Quelles sont les difficultés rencontrées ?

Alban Lemblé – Essentiellement le fonctionnement des primes. Elles nous ouvrent incontestablement l'accès à de nombreux chantiers, mais elles mettent invariablement notre trésorerie à mal. Ça peut chiffrer très vite. Les clients finaux attendent leurs primes pour nous solder et un chantier peut donc mettre jusqu'à un an pour être réglé. Sans compter l'intervention des organismes de contrôle qui vérifient les dossiers de façon aléatoire. C'est encore un délai d'attente supplémentaire.

Les dossiers restant longs et compliqués à monter pour les particuliers, on s'occupe de tout en interne. Ça aussi, c'est du temps passé en paperasserie.

En plus de ces lenteurs, il y a aussi un gros problème de communication. Il est impossible d'avoir un responsable et de discuter valablement. La moindre erreur dans un dossier aboutit à un refus alors qu'un simple coup de fil pourrait tout arranger… ■

Propos recueillis par Virginie Bettati

Les best-sellers de l'espace douche

Les meilleures ventes des fabricants ne le sont jamais sans raison. En apportant une réponse optimale aux attentes, ces best-sellers sont capables de maintenir leur présence plusieurs années durant sur le marché ou de rencontrer immédiatement un succès important. (Re)découverte de ces fleurons du sanitaire.

Duravit : le receveurs épurés Sustano et Tempano

Sustano est le premier receveur de douche recyclable fabriqué en DuraSolid Nature de Duravit. Il est découpable sur les quatre côtés, jusqu'à 100 mm. Il est léger (13 kg pour la dimension 90 x 90 cm) et manuportable dans ses 21 dimensions (pour 30 mm d'épaisseur). Il peut ainsi être installé par une seule personne. Toutes les versions peuvent se poser directement (sur carrelage ou chape), s'encastrer totalement ou partiellement.

Il affiche un design ultra-épuré avec une quasi-invisibilité de l'évacuation grâce à sa grille de finition de couleur identique à celle du receveur. Il est proposé en cinq tonalités mates et un blanc brillant.

Ses atouts : il est respectueux de la nature (en fin de vie, il peut être retourné à Duravit ou à un centre de recyclage), facile à poser et à adapter.

Tempano, quant à lui, est en acrylique sanitaire, extra-plat (40 mm en 90 x 75 cm) et sans joint, avec manchon d'étanchéité prémonté. Il est équipé d'une bande qui assure l'étanchéité de l'espace douche. Pour faciliter la pose, il est proposé avec un cadre comportant un support pour siphon. Avec 27 formats différents, il peut aussi se poser directement (sur carrelage ou chape), s'encastrer totalement ou partiellement.

Les atouts de Tempano de Duravit : un design épuré à l'extrême avec une bonde de finition blanche, tout comme le receveur, et un grand confort pour les pieds des utilisateurs.

Geberit : beaux et techniques à la fois en version céramique avec Renova ou synthèse avec Olona

Minimaliste, Olona s'impose avec une qualité d'importance : la facilité d'entretien. Il est fabriqué en minéral de synthèse, mélange de poudre minérale liée par une résine de synthèse (polyester). Avec son élégante couche de gel coat, la pierre de résine est belle au toucher et résiste aux taches. De plus, les rayures et autres dommages mineurs peuvent être éliminés à l'aide d'un kit de réparation spécial. L'insert d'un filtre à cheveux dans la bonde Geberit est un autre élément qui facilite le nettoyage : intégré sous le cache-bonde, il est facile à retirer et à nettoyer. Sachant que Geberit a déjà intégré ce principe dans toute une série de solutions d'écoulement. Son design épuré, l'unité de sa surface blanc mat le rendent universel. Sa bonde est sertie d'une fine bague chromée qui donne l'impression que le disque rond est en train de flotter. L'eau qui s'écoule ne laisse aucune trace sur le chrome. Son installation peut s'effectuer au sol ou sur pieds, sans outil. Il est proposé en formats carré et rectangulaire, en 25 dimensions.

Depuis l'année dernière, est venu s'ajouter à la gamme, Renova Plan, d'une épaisseur de 35 mm seulement (le plus mince des modèles en céramique sur le marché !). Il permet une pose de plain-pied dans le neuf, conformément à la réglementation « zéro ressaut » grâce au kit d'étanchéité périphérique qui lui est associé.

Dans la célèbre collection Renova, le receveur ultra-plat à poser ou à encastrer est en céramique émaillé des quatre côtés. Décliné en trois formes (rectangulaire, carrée ou angulaire), en épaisseur de 45 mm (50 mm pour le 140 x 90 cm), il est livré avec le système breveté Install Block. Antigliss de série, la ligne de receveurs Geberit Renova est classée PN 18 au test de glissance.

Domao : le zéro ressaut

En céramique émaillée sur ses quatre côtés pour une installation facilitée, ce receveur avec revêtement antidérapant classe B (PN 18) est proposé en cinq dimensions : 90 x 90, 100 x 80, 120 x 80, 120 x 90 et 140 x 90. Il est doté d'une bonde centrée sur le petit côté avec cache-bonde rectangulaire à finition chromée.

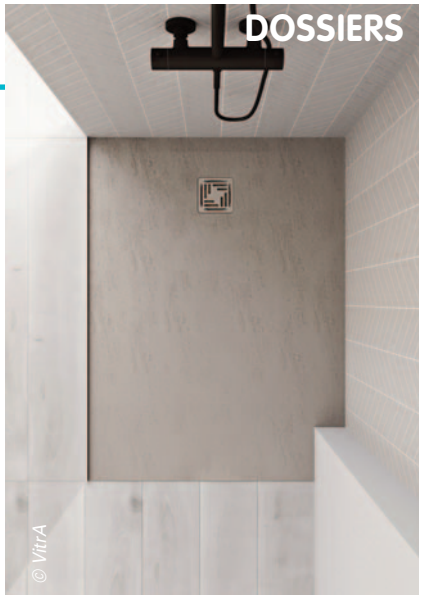
Delabie : la colonne de douche Sporting Secuitherm cumule les succès

Quadruple succès pour la douche Sporting 2 Securitherm thermostatique sans contact ! Le déclenchement et la coupure de l'eau s'effectuent dès la présentation des mains devant le détecteur de présence. Cette solution simple et esthétique contre les légionelles est venue remplacer la première version temporisée, puis électronique sans contact, déjà best-seller depuis de nombreuses années. Désormais thermostatique, elle correspond à toutes les attentes d'hygiène et de sécurité actuelles avec sa purge automatique toutes les 24 heures. Sa pomme de douche antitartre accentue son action hygiénique. Elle a la particularité d'intégrer le mitigeur thermostatique dans la tête de la colonne de douche. Cette conception ultra-compacte autorise un gain de place important et une hygiène augmentée, sans qu'il soit nécessaire d'effectuer une alimentation avec une eau déjà mitigée. En effet, le raccordement en eau chaude et froide s'opère directement, avec un mélange immédiat, en évitant toute eau stagnante dans les canalisations et dans la colonne de douche.

C'est un équipement apparent, très facile à installer qui se décline en plusieurs versions : arrivées d'eau apparentes pour raccorder par le haut devant le mur ou arrivées d'eau encastrées afin de raccorder derrière le mur (par le haut ou par le bas). La maintenance est simplifiée avec un accès direct aux filtres et aux clapets antiretour. Les robinets d'arrêt sont intégrés.

Le zéro ressaut Domao chez Orvif : un receveur céramique de 40 mm d'épaisseur

La colonne de douche Sporting Secuitherm de Delabie : hygiénique, esthétique, simple à installer et à entretenir.



V-stone de VitrA : de nombreuses dimensions et une adaptation sur mesure.

V-stone de VitrA : un matériau recoupable pour une hyper personnalisation

Les receveurs de cette collection se déclinent en 17 dimensions, dont cinq pour une compatibilité PMR (L120 x P90, 140, 160 et 170 cm, ainsi que 180 x 90 cm) en 24 mm à 28 mm d'épaisseur. Leur atout : une constitution en marbre de synthèse recoupable. Un kit de réparation reste disponible pour tout accident.

Ils affichent des coloris blanc, gris, taupe et tout récemment une teinte « pierre noire ».

Le cache-siphon, en 90 mm est inclus et coloré !

Il se pose ou s'encastre et bénéficie d'une classification antidérapant B (classe PN18).

Aqua Line Pro de Jackon : le prêt à carreler prééquipé d'un caniveau

Avec lui et son kit d'étanchéité Jackoboard (comportant une bande de 10 mètres, deux angles et une colle), on est assuré de réaliser un espace douche 100% étanche, y compris sur la périphérique carrelable.

Le receveur est constitué de mousse rigide de polystyrène extrudé étanche et incompressible (XPS), avec revêtement spécial hydrofuge sur les deux faces. Il peut être directement carrelé et dispose de pentes préformées (il existe en version une ou quatre pentes). Son caniveau de différentes longueurs permet soit, dans sa version recto, d'afficher une rigole en Inox brossé, soit, dans sa version verso, de présenter un encastrement carrelable pour une finition invisible. Sa grille réglable en hauteur de 6 à 21 mm convient parfaitement pour les carrelages de différentes épaisseurs.

Il est proposé dans une grande diversité de dimensions et de formats, en plusieurs épaisseurs, avec siphon horizontal ou vertical.

Sa capacité d'évacuation est de 1,05 l/s

Dimensions version une pente : 1000 x 900 mm, 1100 x 1000 mm, 1400 x 900 mm, 1800 x 900 mm, 1200 x 1100 mm, 1400 x 1300 mm.

Dimensions version quatre pentes : 1600 x 1000 mm.

Des dimensions et formes sur mesure sont également disponibles sur demande.

Wedi : Fundo Ligno Plus pour les plancher bois

Le marché de la construction bois est en plein développement. Les constructeurs sont donc à la recherche de solutions efficaces et

.../...

Comment se porte le secteur du sanitaire ?

Les états généraux de la salle de bains se sont tenus en mai dernier. Résultat de la filière de la salle de bains pour 2022 présenté par l'Afisb : le marché est en progression continue !

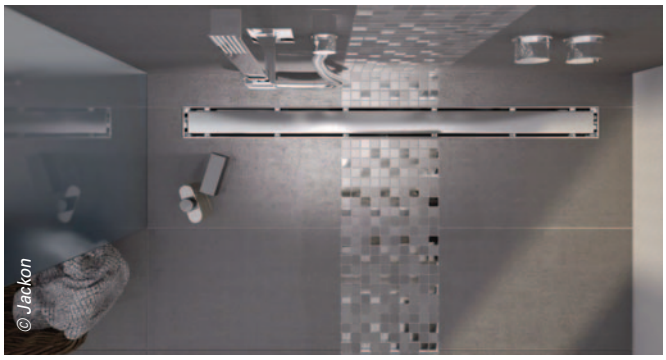
Il maintient sa dynamique de croissance en 2022 pour s'établir à 2,011 milliards d'euros. Si ce chiffre reste en progression, avec +1,4 % par rapport à 2021, sa hausse est particulièrement notable comparée à 2019, année de référence, avec +10 % de croissance (toujours en valeur).

Dans le détail, la robinetterie reste le premier segment en chiffre d'affaires du marché total avec 34 % du marché, suivi des catégories Espaces douches (28 %) et des pièces céramiques (21 %). Et parmi les catégories en croissance (en valeur), les portes et parois affichent une progression de 6 %, suivies de la robinetterie (2 %) et des meubles, (2 %).

En volume, 2022 est en légère baisse, avec 25,3 millions d'unités vendues, soit une baisse de 7 % par rapport à 2021, année historique pour les professionnels qui bénéficiaient d'une conjoncture favorable aux transactions immobilières. Toutefois, là encore, le marché reste en nette progression, avec +4 % de croissance comparé à l'année 2019.

Bonne nouvelle : le négoce maintient son leadership ! Le réseau professionnel (négoces sanitaire chauffage et matériaux, ventes directes aux fabricants et coopératives d'artisans) constitue toujours près des deux tiers (67 %) des ventes réalisées en 2022 et enregistre une croissance de 0,3 % vs 2021 et de 9 % comparé à 2019. Il est suivi des réseaux grand public (GSB, GSS, spécialistes bains/cuisine, enseignes habitat et GSA), avec 29 % de parts de marché (en hausse de 1 % vs 2021 et de 5 % vs 2019) et de la vente en ligne qui représente 4 % du circuit de distribution, en progression de 33 % vs 2021 et de 79 % vs 2019.

Sur le plan des fabricants, les marques nationales continuent de susciter l'engouement avec 71 % des ventes réalisées (1421000 millions d'euros). Les marques distributeurs absorbent le dernier tiers avec 29 % du marché. Des chiffres quasi stables depuis 2014.



Aqua Line Pro de Jackon : un caniveau et une grille en acier inoxydable à surface plane autonettoyante.

Comme tous les produits Wedi, Fundo Ligno Plus garantit une étanchéité parfaite.

Prestotem 2 Sensor de Presto : un design qui s'adapte à tous les types de sanitaires collectifs.

Les parois de douche walk-in Kuadra H Frame de Novellini existent en trois versions : avec étagère porte-objets à l'intérieur de la douche, avec le porte-serviette à l'extérieur de la douche, avec l'étagère intérieure et porte-serviette extérieur.

sûres pour les salles de bains. Wedi répond à cette demande avec Fundo Ligno Plus, pour intégration en plancher bois.
Avec une faible épaisseur de 23 mm, sur les bords, Fundo Ligno Plus est spécialement conçu pour un montage en neuf et rénovation, sur plancher bois massif. Il s'intègre facilement sans que de longs travaux de ragréage ne soient nécessaires. Il permet donc à l'artisan de gagner un temps considérable lors de la mise en œuvre tout en promettant une finition soignée.
Côté esthétique, Fundo Ligno Plus offre plusieurs solutions : il peut être carrelé ou recouvert d'un revêtement Fundo Top wedi. Ces revêtements sont faciles à découper, à entretenir et ne nécessitent aucun joint, venant ainsi éviter les démarcations. Les différents coloris (concrete gris, carbon noir, pure blanc, sahara beige et stone gris) et textures proposés permettent un large choix de combinaisons esthétiques pour s'adapter à tous les projets.

Presto : pensé pour l'installateur

Presto a mis au point trois versions pour sa colonne de douche DL 400 : DL 400 SE à déclenchement mécanique, DL 400 E Touche à déclenchement sensitif et, plus récemment, DL 400 E Sensor, à déclenchement électronique sans contact par cellule infrarouge.
Pour chaque version, l'alimentation se fait par le haut avec robinet d'arrêt droit ou par l'arrière avec robinet d'arrêt équerre.
Le design est moderne et épuré avec des fixations cachées, un panneau affleurant et une finition anti-traces de doigts.
Le confort est assuré grâce à une pomme de douche orientable avec jet pluie agréable et enveloppant, adapté à toutes les morphologies.
Leurs atouts : un panneau léger pour installation facile, un indice de réparabilité compris entre 7,3 et 9,8 selon les modèles et une seule DL 400 E Touch ou DL 400 E Sensor suffit. En effet, si plusieurs DL 400 SE sont installées en série, une seule DL 400 E Touch ou DL 400 E Sensor installée en bout de réseau permettra de purger l'ensemble du réseau d'eau !
Le panneau de douche Prestotem 2 Sensor, quant à lui, livré prémonté, peut être installé par un seul technicien. Avec son ouverture totale et sa platine de robinetterie démontable, son installation et sa maintenance sont faciles et rapides. Ces deux caractéristiques rendent aussi possible l'intégration ultérieure d'une autre robinetterie Presto : temporisée, sensitive pour on/off et rinçage automatique, sans contact, MasterMix (pour les applications dans les vestiaires des soignants dans les hôpitaux), thermostatique…

Parois Novellini : esthétiques et fonctionnelles

Les parois de douche walk-in Kuadra H Frame en verre 8 mm remplacent la barre de renfort standard pour apporter à la paroi les fonctionnalités : porte-serviette et/ou étagère.
Elles peuvent se fixer au mur ou au plafond.
Existe en plusieurs finitions : noir mat, blanc mat, silver, chrome (version porte-serviette uniquement), or brillant, or rose brillant, chrome noir brillant, or brossé, or rose brossé, chrome noir brossé, Inox brossé, bronze brossé. ■

Virginie Bettati

DELABIE

SPORTING 2 SECURITHERM

Colonne de douche automatique et thermostatique

- **100 % hygiène :** aucun contact manuel, rinçage périodique antiprolifération bactérienne, électrovanne antistagnation
- **Mitigeur au plus près du point de puisage :** sécurité antibrûlure et prévention du développement bactérien
- **80 % d'économie d'eau :** débit à 6 l/min, arrêt volontaire ou automatique après 60 secondes
- **60 % d'économie d'énergie**
- **Installation et maintenance facilitées :** mitigeur thermostatique et robinets d'arrêt intégrés, filtres accessibles
- **Antivandalisme :** conception en aluminium, fixations invisibles et formes fuyantes
- **Design épuré et intemporel**

DELABIE, expert en **Robinetterie et équipements sanitaires pour Lieux Publics**, s'inscrit dans une logique d'économies d'eau et d'énergie en concevant des gammes de produits design, performants et responsables.

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

Chaudière gaz et fioul : une offre certes en évolution, mais toujours dynamique !

En une année à peine, le paysage énergétique s'est transformé. Des faits d'abord, avec le passage au fioul F30, et beaucoup de discours déstabilisants à propos du gaz. En attendant, la filière tient bon. Les chaudiéristes, pourtant fabricants de PAC, ne baissent pas les bras concernant le gaz. Certes, ils sont conscients de la situation, mais n'envisagent pas un instant la fin réelle des chaudières à court terme !

© elm.leblanc

La nouvelle plateforme Oxylis d'elm.leblanc lancé en juin 2023.

À l'heure où certains fabricants abandonnent officiellement le chapitre fioul de leur catalogue (pourtant leurs sites Internet continuent à proposer les offres fioul historiques !), les acteurs du gaz tiennent la barre. Mieux : certains lancent de nouveaux équipements tels elm.leblanc ci-après ou De Dietrich (que nous évoquerons dans une prochaine édition). Voici un état des lieux gaz et fioul, où l'hybridation tient aussi une place importante...

elm.leblanc : un lancement pour les 10 ans à venir

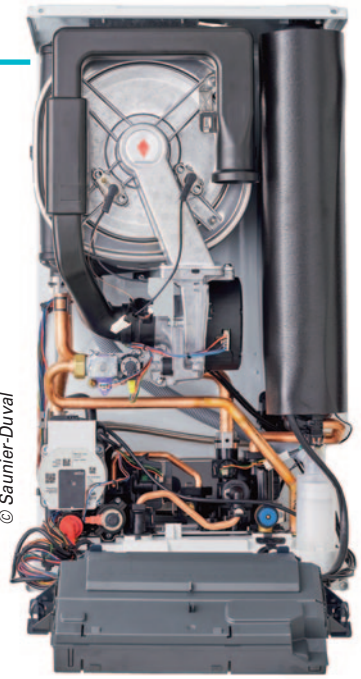
Le site industriel de Drancy, en région parisienne, regroupe aujourd'hui l'ensemble de la production des chaudières gaz pour le groupe Bosch, dont les équipements de la marque elm.leblanc. « *Fin juin 2023, nous avons lancé une nouvelle plateforme de chaudières gaz pour les 10 années à venir*, lance **Marc Trela**, directeur marketing produit chargé de la R&D pour la France. *Baptisée Oxylis, celle-ci se substitue partiellement à notre chaudière cœur de gamme Megalis.* »
Ainsi, Megalis iCondens poursuit sa commercialisation pour les installations dotées de plusieurs circuits de chauffage.
« *Conçue à 100 % pour la rénovation des installations dotées d'un seul circuit de chauffage, Oxylis est une chaudière ultra légère de 28 kg, à comparer avec les 40 kg de Megalis. Elle est dotée d'un corps de chauffe en acier inoxydable et d'un échangeur à plaques surdimensionné. Oxylis comprend un écarteur intégré à la plaque de robinetterie : elle s'intègre bien en profondeur.* »
Plus légère, Oxylis est aussi plus compacte de 20 % comparativement à Megalis Condens. Son taux de modulation s'affiche à 1/10, pour un rendement saisonnier de 94 % et de 85 % pour l'ECS. Le bureau d'études a pris soin de concevoir un corps de chauffe doté d'une section de passage augmentée de 50 %. La capacité en eau est accrue et lui confère une plus grande inertie en version micro-accumulation. Un clapet de fumée anti-retour est intégré, ce qui est précieux pour les installations en pression, pour éviter les retours de fumées. Et ce n'est pas tout : Oxylis embarque de série un réducteur de pression.
« *Nous avons repris l'électronique de Megalis iCondens, mais avec une interface utilisateur plus simple. Par ailleurs, un interrupteur électrique disposé sous l'appareil sécurise les interventions de maintenance. Oxylis est compatible avec l'ensemble des accessoires de la gamme elm.leblanc, qu'il s'agisse de la régulation connectée ou de la fumisterie.* »
Arrive en parallèle une nouvelle gamme de dosserets, dont un dosseret très compact adapté à la pose dans la profondeur d'un placard.
« *Cette nouvelle plateforme constitue pour nous un gros enjeu. Oxylis est destinée à la rénovation diffuse, tandis que sa déclinaison Oxylia est proposée pour les chantiers de rénovation. Il s'agit techniquement du même produit, mais avec quelques différences de design.* »

Domusa : une large modulation

Chez Domusa, les chaudières gaz (toutes à condensation) modules de 1 à 10. Au sol, il s'agit d'Avanttia NG et en version murale d'Evol Top NG. « *Notre offre concerne surtout les chaudières au sol, pouvant être couplées avec un ballon de stockage de 120 ou 150 litres. Ces ballons sont de type double cuve* », explique **Jean-Pierre Perraud**, responsable du marché français. Entre la cuve extérieure en acier et celle intérieure en Inox, circule le flux primaire. La cuve intérieure, dans laquelle circule l'ECS est donc réchauffée sur toute sa surface. La surface intérieure des cuves intérieures est nervurée afin de limiter les dépôts de calcaire. Les murales Evol Top NG produisent une ECS micro-accumulée avec un débit de 17 l/min.
Les chaudières gaz disposent toutes d'une vanne gaz auto-adaptative, d'une vanne hydraulique en laiton et d'un échangeur/corps de chauffe en Inox et fonte d'aluminium.
Domusa propose aussi un module hydraulique d'hybridation avec sa PAC de 6 kW. Fusion HT Combi permet d'hybrider toutes les chaudières fioul ou gaz du marché. C'est alors la chaudière qui complète la PAC, en mode PAC seule, PAC+chaudière ou chaudière seule. Les chaudières gaz sont d'autant plus adaptées à l'hybridation qu'elles modulent à très basse puissance.

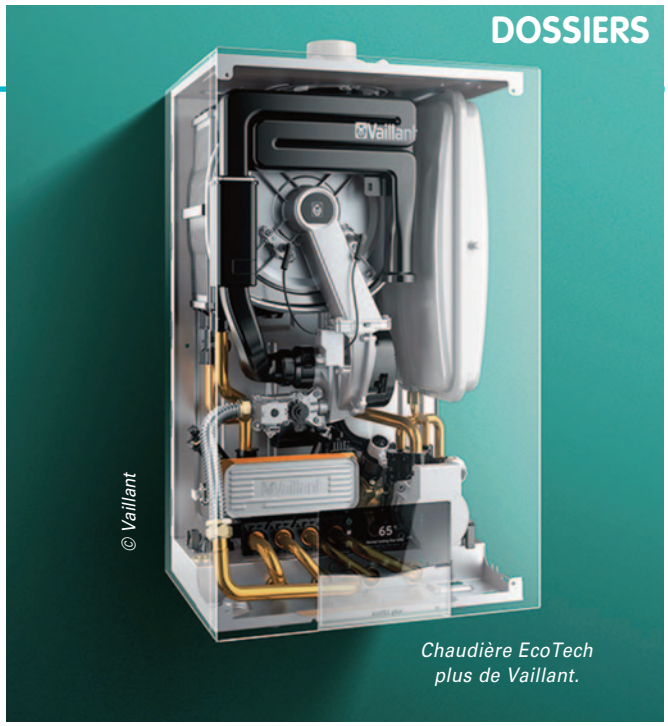
Saunier-Duval : le gaz toujours en bonne place

Cette marque du groupe Vaillant cible les projets d'installation diffus, les chantiers et aussi les chantiers de rénovation des bailleurs. Outre quelques chantiers gaz au sol, Saunier-Duval se concentre surtout sur les chaudières murales dans toutes les configurations : ventouse



© Saunier-Duval

Vue intérieure de la chaudière gaz Thema Plus Condens de Saunier-Duval.



© Vaillant

Chaudière EcoTech plus de Vaillant.

classique, ventouse longue, 3CEp… **Florian Malapelle-Mallard**, chef de groupe systèmes et connectivité Vaillant Group France : « *Pour chaque type de chaudière, nous proposons trois niveaux de confort ECS : instantané via la micro-accumulation, mini-accumulation avec ThemaPlus Condens, accumulation intégrée avec Isomax Condens 42 litres.* »

Depuis 2021, Saunier-Duval a intégré dans toute sa gamme le concept FlammeFit permettant de rendre les chaudières auto-adaptatives grâce à la mesure du courant d'ionisation. « *Toutes ces chaudières gaz offrent un taux de modulation de 1 à 8 et sont compatibles pour recevoir un mélange gazeux contenant jusqu'à 20% d'hydrogène.* » Et **Diego Lepoutre**, directeur marketing et avant-vente Vaillant Group France, d'ajouter : « *À l'horizon 2025/2026, lorsque nous aurons terminé nos développements autour de l'hydrogène, nos chaudières fonctionnant au gaz naturel pourront être converties à l'hydrogène grâce à la mise en œuvre d'un kit spécifique, pour une somme très accessible.* »

Toutes les chaudières gaz Saunier-Duval actuellement proposées sont hybridables avec les PAC du fabricant. « *Le tout avec une régulation adaptée et couplée avec le thermostat d'ambiance. Une sonde extérieure permet d'anticiper la gestion du confort thermique. Pour ces systèmes hybrides, le choix du point de température extérieur selon lequel s'effectue le choix de marche PAC ou chaudière dépend de l'altitude et de la localisation du logement. Lorsqu'il souhaite que la régulation détermine automatiquement le fonctionnement au coût le plus bas, l'occupant peut lui-même entrer les paramètres de coût du gaz et de l'électricité en heures pleines et en heures creuses. Nous avons conçu un guide de choix afin de faciliter le dimensionnement, en particulier quant aux déperditions du logement et au confort en eau chaude sanitaire.* »

En option, les équipements sont connectables via un boîtier Wi-Fi pour un accès distant de l'utilisateur et/ou de l'installateur selon les choix de son client. « *Nous travaillons actuellement sur l'ouverture d'un troisième flux via cette connectivité. Il s'agit plus précisément de la possibilité de recevoir en temps réel la tarification dynamique, afin de mettre à jour automatiquement les données tarifaires.* » Gérer au mieux la tarification dynamique sera sans nul doute un atout supplémentaire pour les PAC hybrides !

Vaillant : performance et ouverture sur l'hydrogène

L'intérêt de la marque Vaillant se porte plus particulièrement sur les projet de rénovation, avec deux gammes majeures de chaudières gaz de 10 à 48 kW : les chaudières au sol au format colonne EcoCompact et les chaudières murales EcoVit. « *Notre cœur de gamme reste la chaudière murale, avec EcoTech plus,* souligne **Florian Malapelle-Mallard**, chef de groupe systèmes et connectivité Vaillant Group France. *Cette chaudière mixte à micro-accumulation inclut la technologie de mesure de courant d'ionisation IoniDetect, ce qui lui permet un fonctionnement auto-adaptatif vis-à-vis de la qualité du gaz.* »

Vaillant propose aussi cette chaudière en version EcoTech plus Extra Condens. L'intérêt ? Elle condense aussi hors saison de chauffe lors de la production d'eau chaude sanitaire. La condensation a lieu via le passage de l'arrivée d'eau froide à proximité de l'évacuation des gaz brûlés. De quoi préchauffer l'eau avant le passage dans l'échangeur. « *L'économie d'énergie est estimée à près de 8% sur la production d'eau chaude !* »

« *Nous développons par ailleurs une chaudière capable de consommer 100% d'hydrogène,* explique **Diego Lepoutre,** directeur marketing et avant-vente Vaillant Group France. Des prototypes fonctionnent en laboratoire depuis la fin de 2021, de même que des tests sur le terrain sont conduits en Grande-Bretagne et aux Pays-Bas. Outre-Manche, un déploiement est prévu dès 2025 sur une grande partie d'un village de 1 000 habitations. « *Nous croyons en la chaudière gaz et en son avenir !* » Actuellement, toutes les chaudières Vaillant peuvent déjà fonctionner avec un mélange gazeux contenant jusqu'à 20% d'hydrogène.

Weishaupt : l'offre gaz toujours en évolution

« *Nous continuons à croire en l'énergie gaz,* lance **Timothée Heilig**, chef de produits chaudières gaz, fioul et systèmes solaires. *En témoigne le lancement d'une série de chaudières gaz au sol, issue d'une déclinaison de nos chaudières murales.* » Il s'agit de la gamme WTC GB, dont le lancement a débuté en 2022, proposée avec une fourchette très large de puissance nominale, de 15 à 620 kW, avec les modèles 470 et 620 kW cascadables jusqu'à quatre unités.

Au début de 2023, les versions 15, 25 et 32 kW sont arrivées au catalogue, avec ou sans pompe intégrée, avec ou sans vanne trois voies. « *Ces trois modèles mesurent 68 cm de large pour 70 kg. Cette largeur reste commune à toutes les WTC GB. Ne pas oublier l'accessibilité complète pour un entretien dans les règles de l'art des WTC-GB grâce à un capot sur vérin !* »

En septembre 2023, la gamme WTC GB s'enrichira de nouvelles versions 120 et 150 kW, dotées de la même régulation que celle intégrée sur les autres versions : « *Nous cherchons à homogénéiser au maximum des composants, dont la régulation.* » D'ailleurs, Weishaupt propose aussi une valise de pièces détachées de rechange universelles et identiques pour les gammes au sol et murales.

.../...

© Weishaupt

La chaudière WTC-GB de Weishaupt montrant la facilité avec laquelle un technicien peut accéder aux composants intérieurs.

© Wolf

La chaudière au sol Wolf TGB-2.

Côté modulation, la version 620 kW se montre la plus souple, en faisant moduler sa puissance de 1 à 10. Les modèles de moindre puissance nominale se contentent d'une modulation de 1 à 8 ou de 1 à 7. Rappelons enfin que ces chaudières peuvent être hybridées avec une pompe à chaleur. « *Nos solutions gaz permettent montage hybride avec nos PAC ou nos systèmes solaires. En 2023, une nouvelle régulation prend en compte le coût de l'énergie ou le poids de CO_2 émis pour gérer le basculement sur d'un générateur à l'autre.* »

Wolf : des solutions astucieuses

Hors gamme « chantier », toutes les chaudières Wolf de petite, moyenne ou forte puissance sont aujourd'hui capables de fonctionner avec un mélange gazeux comprenant 20% d'hydrogène. « *Nous envisageons à terme des chaudières de moyenne et forte puissance pouvant recevoir 100% d'hydrogène. Nous sommes prêts à cela* », souligne **Patrice Caillère**, directeur de l'activité chauffage. En parallèle, Wolf destine également une grande part de ses investissements au déploiement des PAC.

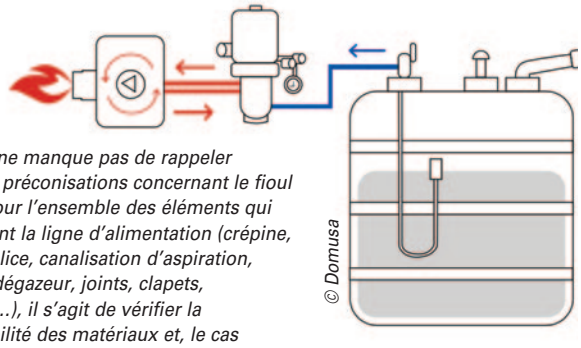
Fin 2021, Wolf lançait la chaudière gaz au sol TGB-2 de 20, 30 ou 40 kW, avec ou sans ballon de stockage. « *Grâce à son évacuation astucieusement conçue, elle peut être disposée dans le coin d'une pièce. Et côté maintenance, toutes les pièces sont accessibles par l'avant en moins de cinq minutes.* »

Quand le fioul devient biofioul F30

De nombreux fabricants, à l'image du groupe Vaillant, ont retiré les chaudières fioul de leur catalogue au moment du passage contraint vers le biofioul F30. De la même façon, le groupe Bosch a mis fin à la commercialisation de ses équipements fioul. « *Nous avons converti notre site de Saint-Thégonnec, en Bretagne, dans la réalisation de ballons ECS pour nos PAC double service* », explique **Marc Trela**, directeur marketing produit chargé de la R&D pour la France.

En revanche, d'autres acteurs poursuivent dans cette voie. En effet, il existe une frange d'applications résidentielles, souvent implantées en province, pour laquelle la chaudière fioul reste totalement pertinente et ne pourrait logiquement être remplacée par une pompe à chaleur.

- Chez Domusa, les chaudières fioul représentent encore une grosse part des ventes dans une trentaine de pays. **Jean-Pierre Perraud**, responsable du marché français : « *Certes, le marché est en baisse, mais dans un contexte où le nombre d'acteurs se réduit, nos ventes sont en hausse ! Notre offre de chaudières fioul reste large, avec ou sans production d'eau chaude sanitaire. Concernant le biofioul F30, nous organisons des formations et des séances d'information avec la FF3C à destination des professionnels.* »


© Domusa

Domusa ne manque pas de rappeler certaines préconisations concernant le fioul F30 : « Pour l'ensemble des éléments qui constituent la ligne d'alimentation (crépine, vanne police, canalisation d'aspiration, préfiltre dégazeur, joints, clapets, raccords…), il s'agit de vérifier la compatibilité des matériaux et, le cas échéant, de remplacer les éléments non compatibles avec le fioul F30. Le schéma ci-contre indique la nécessité d'une ligne d'alimentation monotube entre la cuve et le filtre dégazeur.

Pour convertir ses chaudières au fioul F30, Domusa a adapté les brûleurs, les flexibles, les joints et les pompes : « *Nos fournisseurs de composants ont déjà acquis cette expérience sur d'autres marchés en Europe. Aujourd'hui toute notre gamme est prête, de même que notre chaudière capable d'un couplage avec une PAC.* »

Chez Weishaupt, la famille des chaudières WTC OB, avec ou sans production d'ECS (ballon jusqu'à 100 litres) délivre une puissance nominale de 20 à 45 kW. « *Cela fait un an que nous l'avons lancée. Elle est livrée avec ou sans vanne de commutation pour aller vers un préparateur de plus fort volume, jusqu'à 1000 litres, avec ou sans serpentin*, détaille **Timothée Heilig**, chef de produits chaudières gaz, fioul et systèmes solaires. *La majorité (99 %) de nos ventes sont des commandes complètes, y compris la fumisterie via un partenaire spécialisé qui fabrique pour Weishaupt.* »

- De l'été 2022 à février 2023, Wolf a pris le temps de l'expérimentation en France pour tester ses équipements sur le terrain avec un fioul F30 de la composition exacte. « *Nos premières livraisons ont été effectuées en février dernier*, souligne **Patrice Caillère**, directeur de l'activité chauffage. *Aujourd'hui, à l'issue de la saison de chauffe, nous pouvons affirmer que tout est conforme à nos attentes.* »

Au catalogue, la chaudière COB-2. « *Il s'agit d'une chaudière à deux vitesses reconnue par les professionnels comme un équipement facile à maintenir. L'hybridation de cette chaudière est possible avec une PAC, à la mise en œuvre ou sur installation existante. Neuf fois sur dix, il s'agit d'une chaufferie existante.* »

Wolf exprime la même situation que Domusa : un marché en baisse, mais une part de marché en croissance du fait du nombre d'acteurs en décroissance. ■

Michel Laurent

Jackoboard : pour l'aménagement intégral d'une salle de bains

Jackoboard propose un ensemble d'éléments 100 % étanches permettant de réaliser des parois, des meubles, des coffrages, des habillages et des receveurs de douche pour l'ensemble de la salle de bains. Sur ce chantier, l'objectif était de réaliser un espace contemporain et fonctionnel, avec une personnalisation extrême. Défi réussi.

Pour cette salle de bains, le confort est à l'honneur avec un vaste espace douche, une baignoire îlot, des niches éclairées et de nombreux espaces de rangement. Le tout avec plusieurs finitions : parements pierre, béton ciré, carrelage et grès cérame. L'ensemble des parois ainsi que le sol ont tous été recouverts et les meubles ont été fabriqués avec les panneaux polyvalents Jackoboard.

Fabriqués en mousse rigide de polystyrène extrudé (XPS) pour une adaptation parfaite aux pièces à fort taux d'humidité (locaux EB/EB+/EV), ces panneaux sont légers, faciles à travailler (découpables à la scie ou au cutter sans générer, ou presque, de salissures) et rapides à poser. Ils offrent une haute résistance à la compression (> 200 kPa) pour une solidité tout terrain sur le chantier.

Leur atout déco : leur surface non-tissée sur les deux faces peut être directement peinte, carrelée enduite ou crépie, sans aucune préparation.

Un sol et des murs lisses et étanches

Les panneaux Jackoboard Plano sont capables d'égaliser les irrégularités et de prévenir les fissures, mais ils permettent également, grâce à leurs excellentes propriétés isolantes, de faire des économies d'énergie. Ils sont disponibles en différentes versions et épaisseurs.

Jackoboard Plano s'utilise en application murale, en tant qu'habillage de murs intérieurs ou en tant que cloison. Jackoboard Plano peut être collé sur toute sa surface (collage en plein) sans ajout de fixation mécanique. Dans le cas de support non adhérent, une fixation mécanique par des chevilles à frapper doit être ajoutée au collage en plein. Avec les surfaces non planes, il suffit d'effectuer une pose par plots de mortier afin de rattraper une parfaite planéité. À noter que le montage sur ossature bois ou métal est également possible.

Pour les sols, les panneaux se fixent avec un mortier-colle de type C2 ou C2S.

Toutes les jonctions entre les panneaux sont à traiter avec une bande d'armature Jackoboard de 120 mm de largeur minimum marouflée dans du mortier-colle. Dans les zones exposées aux projections d'eau ou au ruissellement, une bande Jackoboard remplacera la bande d'armature.

Un espace douche XL

Sur cet exemple, le receveur choisi est le Jackoboard Aqua à quatre pentes préformées, pour réaliser un espace douche walk'in. Il existe en version classique à évacuation centrale, pour le neuf (en 40 mm et 50 mm d'épaisseur) ou la rénovation (en épaisseur de 20 mm). Certains modèles proposent également un siphon intégré (avec une hauteur d'installation minimale de 65 mm). Accessibles en fauteuil roulant et faciles à mettre en œuvre, tous ces receveurs prêts à carreler se déclinent en de nombreuses dimensions. Il faut également signaler une offre de receveurs incluant un écoulement linéaire en acier inoxydable.

Quel que soit le modèle sélectionné, un kit permet d'assurer une étanchéité périphérique sûre de la zone de douche (jonction entre le receveur et le sol de la salle bains, ainsi qu'avec les parois sur lesquelles il vient s'adosser). Il existe même des bandes en forme d'angle pour étancher aisément dans les coins !

Sur ce chantier, on remarque les niches aménagées dans l'espace douche. Elles ont été réalisées grâce aux panneaux pouvant se transformer facilement en cloisons autoportantes.

Une baignoire habillée et dédiée au rangement

Les éléments de construction du kit Jackoboard Wabo (1 770 x 600 mm, 2 100 x 600 mm ou 900 x 300 mm, en 30 mm d'épaisseur) sont spécialement conçus pour l'habillage facile et rapide de toutes les baignoires courantes. Leurs pieds intégrés réglables en hauteur s'adaptent à toutes les situations.

En plus de l'habillage, sur ce chantier, ce sont des niches qui ont été construites par

© Jackon

© Jackon

assemblage de différents panneaux pour convenir très exactement aux attentes du client.

Des rangements 100 % personnalisés

Les panneaux (ainsi que des kits tout compris) assurent la construction de plans vasques, d'étagères et de meubles. Proposés en plusieurs épaisseurs comprises entre 4 mm et 80 mm, les panneaux de 1 300 x 600 mm, 2 600 x 600 mm, 2 600 x 900 mm et de 2 600 x 1 200 mm répondent à toutes créations.

À savoir : les éléments d'angle en forme d'équerre Jackoboard Canto dissimulent toutes les canalisations ! ■

Virginie Bettati

Pilotage du chauffage dans les logements : une obligation à l'horizon de 2027

Voici une avancée majeure pour la maîtrise des consommations et des factures énergétiques des ménages impliquant totalement la filière chauffage.

Actuellement, seuls 12% des Français programment leur chauffage alors même que de multiples solutions existent. Ainsi de nombreux ménages pourraient par ce biais mieux maîtriser leur consommation, réduire leurs factures énergétiques tout en limitant l'impact sur leur confort. Les avancées réglementaires récentes institutionnalisent le pilotage dans l'ensemble des textes clés et permettront de déployer massivement d'ici à 2027 des solutions de pilotage du chauffage pièce par pièce dans les 37 millions de logements français. Cet ancrage réglementaire répond aussi aux enjeux de lisibilité, nécessaires pour les professionnels (industriels, distributeurs professionnels, intégrateurs électriciens) qui pourront s'engager pleinement pour relever ce défi majeur.

Calendrier des changements

Après avoir fait en 2021 leur entrée dans les informations additionnelles du diagnostic de performance énergétique (DPE), ces solutions se sont imposées comme incontournables à la sobriété et le Gouvernement les a associées dans les derniers textes réglementaires relatifs à la sobriété :

– à partir du 1er janvier 2027, les logements neufs ou existants devront obligatoirement être équipés de systèmes de pilotage capables de réguler par pièce ou par zone et de programmer automatiquement la température du logement (selon le décret n° 2023-444 du 7 juin 2023 relatif aux systèmes de régulation de la température des systèmes de chauffage et de refroidissement et au calorifugeage des réseaux de distribution de chaleur et de froid) ;
– les professionnels du bâtiment qui contrôlent lors de l'entretien annuel la chaudière, doivent à présent vérifier la présence ou non des systèmes de pilotage, tout en accompagnant les Français sur l'intérêt de ce type de solutions (arrêté du 21 novembre 2022 relatif au contrôle et à l'entretien des chaudières et des systèmes thermodynamiques) ;
– les Accompagnateurs Rénov' doivent sensibiliser les Français sur la bonne utilisation dans le logement des solutions de pilotage pour réaliser les écogestes nécessaires en été comme en hiver (arrêté du 21 décembre 2022 relatif à la mission d'accompagnement du service public de la performance énergétique de l'habitat) ;
– dans le carnet d'information du logement (CIL) récemment adopté, parmi les travaux de rénovation d'un logement ayant une incidence significative sur sa performance énergétique, figurent les systèmes de pilotage du chauffage, de la climatisation et de l'eau chaude sanitaire. (arrêté du 27 décembre 2022 relatif au carnet d'information du logement). ■

M.L.

Les aires de production d'énergie en bâtiment d'habitation collectif

Depuis le 1er janvier 2020, l'arrêté du 23 février 2018 modifie régit les sites de production d'énergie dans les bâtiments d'habitation. Les appareils de production de chaleur, de froid ou d'électricité (appareils utilisant des combustibles gazeux et destinés à être employés à l'extérieur) peuvent être installés dans des zones spécifiques délimitées, situées à l'air libre, à l'extérieur d'un bâtiment ou en terrasse. Ces zones spécifiques sont appelées « aires de production d'énergie » ; elles sont classées parmi les sites de production d'énergie tels qu'ils sont définis par cet arrêté.

Cegibat propose une série de quatre fiches (n° 36, 37, 38 et 39) à télécharger gratuitement définissant les aires de production d'énergie (APE), leurs règles d'implantation, l'évacuation des produits de combustion ou encore les prescriptions générales et particulières de l'alimentation gaz.

Distances d'implantation

Dans tous les cas, lorsqu'elle est possible, l'implantation d'une APE est assujettie au respect des prescriptions relatives à la distance par rapport aux locaux voisins.

- En terrasse, les appareils ou groupements d'appareils installés doivent être implantés à une distance minimale de tout local du bâtiment d'habitation desservi par le ou les appareils et de tout bâtiment tiers. Cette distance minimale est de 10 m pour les APE > 70 kW et de 5 m pour les APE ≤ 70 kW.
- Au sol, les appareils ou groupements d'appareils installés doivent être implantés à une distance minimale de la voie publique, de toute limite de propriété appartenant à un tiers, de tout bâtiment (desservi ou non). Cette distance minimale est de 10 m pour les APE > 70 kW et de 5 m pour les APE ≤ 70 kW.

En terrasse ou au sol, la réalisation d'un mur de protection interposé entre les appareils et le bâtiment fait évoluer dans certains cas les distances d'implantation. ■

Michel Laurent

Des guides pour en savoir plus...

Annexés à l'arrêté, trois guides proposent des solutions techniques pour mieux satisfaire aux exigences réglementaires :

– le guide thématique « Sites de production d'énergie », propose des solutions techniques pour l'implantation et définit les caractéristiques des APE ;
– le guide général « Installations de gaz » propose des solutions techniques pour l'alimentation en gaz des APE ;
– le guide thématique « EVAPDC !», présente des solutions techniques pour l'évacuation des produits de combustion des appareils de type B, l'amenée d'air comburant et l'évacuation des produits de combustion pour les appareils de type C.

© BDR Thermea

BDR Thermea : toujours à fond sur la PAC

Le groupe poursuit son orientation vers des solutions thermodynamiques, autant pour le résidentiel au tertiaire, en neuf comme en rénovation. Mathieu Dietrich, responsable produits, refait un point sur cette stratégie et sur les toutes dernières nouveautés.

Filière Pro – La stratégie PAC chez BDR a été lancée il y a déjà plusieurs années, avant même les exigences de décarbonation.

Mathieu Dietrich – Effectivement. Nous avons axé le développement sur la thermodynamique avec des moyens humains et financiers importants. Cet objectif nous a aidés à réorienter le site de production de Mertzwiller (67) vers d'autres activités que les chaudières au fioul. Aujourd'hui, nous comptabilisons 16 laboratoires certifiés et notre usine est en quatrième position en ce qui concerne la fabrication de PAC en France. Nos ventes en thermodynamique ont largement dépassé celles du gaz.

Cette situation a donné la possibilité à nos partenaires installateurs, historiquement spécialisés dans la réalisation de chauffage fioul et gaz en résidentiel (mais aussi en collectif), de s'emparer d'un marché qu'ils auraient eu du mal à intégrer.

Nous sommes également présents sur de nouveaux marchés avec des équipements particulièrement bien adaptés aux nouvelles attentes. Il suffit de citer notre solution globale exclusive Enov@Home, qui comprend une PAC triple service de type Strateo au R32, une unité de purification d'air UTA, un plancher chauffant/rafraîchissant basse température et une régulation intuitive complète. L'ensemble étant entièrement élaboré et fabriqué par De Dietrich… jusqu'au placard qui inclut l'ensemble de la solution.

Idem pour la solution Cube Concept pour le collectif et le tertiaire, avec des PAC de 20 à 250 kW.

Vous allez encore sortir une nouvelle gamme ?

Mathieu Dietrich – Il s'agit en effet des gammes air/eau split Alezio S et Alezio S V200 split avec préparateur d'ECS intégré de De Dietrich, qui ont été entièrement revues pour être à la fois plus respectueuses de l'environnement, plus performantes et plus design. Elles verront le jour dès le mois de septembre.

Les améliorations apportées sont les suivantes :

- un fluide plus vert, puisque le R410A laisse place au R32 ;
- une esthétique plus facilement intégrable dans l'environnement ;
- une conception pour une installation et une maintenance facilitées ;
- une isolation renforcée afin d'éviter toute condensation en mode froid et toute déperdition calorifique en mode chaud ;
- l'utilisation de composants avec le plus faible impact carbone possible. Les corps en composite ont été, par exemple, remplacés par des éléments en cuivre et en laiton, plus durables et recyclables ;
- l'emploi d'emballages 100 % carton, supprimant l'emploi de plastique et de polystyrène.

Il faut insister sur le fait que l'ensemble de ces améliorations sont désormais appliquées à tous nos nouveaux produits, sans exception, comme on a déjà pu le constater sur notre nouveau chauffe-eau thermodynamique au R290 Elensio.

Même chose pour Chapppée ?

Mathieu Dietrich – Oui, avec les toutes gammes récentes air/eau Eria-S Plus, Eria-S Plus Duo et Eria-S Plus Fit-in de 4 à 16 kW. Elles sont plus économes, plus respectueuses de l'environnement et plus silencieuses. L'ensemble de ces gammes est également au R32. Elles sont aussi connectées et pilotables à distance avec le thermostat connecté eMO Life.

Quelles sont les évolutions à venir pour l'année prochaine ?

Mathieu Dietrich – L'ambition est clairement de passer, dès 2024, à des fluides totalement neutres et naturels. Le R32 laissera progressivement sa place au R290 (propane).

Nous allons également mettre l'accent, comme on a déjà pu le voir lors du dernier salon Interclima, sur les modules intérieurs de type mural pour une intégration à la fois plus simple et plus esthétique dans le volume habitable. ■

Propos recueillis par Virginie Bettati

© BDR Thermea

Mathieu Dietrich,
responsable produits.

Acquisition d'Hitecsa

Avec cette acquisition, BDR Thermea Group renforce encore sa position sur le marché de la PAC. Hitecsa est une entreprise spécialisée dans la conception, la production et la fourniture de systèmes climatiques commerciaux et industriels. L'entreprise, basée à Barcelone, emploie plus de 160 personnes et fabrique des pompes à chaleur (air/air et air/eau), pour un marché en pleine expansion sur le territoire espagnol.
Avec l'intégration de cette entreprise européenne experte sur les équipements de forte puissance, jusqu'à 250 kW, les compétences de BDR Thermea France au travers de la marque De Dietrich se voient donc élargies aux solutions ENR de grande taille.

Ridgid : sertissage et nettoyage des canalisations, du nouveau pour les plombiers/chauffagistes

En cette année 2023, Ridgid porte une attention particulière aux plombiers et aux chauffagistes qui œuvrent dans les bâtiments domestiques et du petit tertiaire. Le fabricant s'appuie sur son savoir-faire « industrie et grand tertiaire » pour produire des sertisseuses compactes et maniables. De la même façon, Ridgid lancera en fin d'année une solution de nettoyage/débouchage de canalisations pour ces mêmes professionnels…

RP115, pour sertir les tuyauteries jusqu'à 32 mm de diamètre.

Réputé pour ses outils de sertissage électro-hydrauliques, Ridgid a lancé en mai 2023 sur le marché français une sertisseuse sanitaire conçue pour les tuyauteries PER, cuivre, multicouches ou même acier. **Denis Mathieu**, directeur commercial professional tools chez Ridgid France : « *À présent, nous disposons d'une gamme électrohydraulique véritablement complète capable de couvrir tous les besoins, du chantier domestique jusqu'au chantier industriel !* »

Jusqu'à 32 ou 40 mm

Avec son design linéaire (à la différence du format pistolet), l'outil RP115 réalise des sertissages jusqu'à 28 mm de diamètre sur acier et acier inox, et jusqu'à 32 mm pour le PER et le multicouches. « *Longue de seulement 33 cm, la RP115 est notre sertisseuse la plus compacte. Elle permet ainsi de réaliser des missions en maisons individuelles, logements et dans le petit tertiaire, dans les endroits les plus exigus. Par ailleurs, elle ne pèse que 1,45 kg avec sa batterie lithium-ion 12 V de 2,5 Ah.* »
Juste au-dessus de la RP115, Ridgid propose la sertisseuse RP219, également selon un format en ligne. Celle-ci peut sertir de l'acier et de l'acier inox jusqu'à 35 mm et des matériaux plus malléables jusqu'à 40 mm.

Couple et maniabilité

Choisir une solution de sertissage hydraulique délivre un fort couple tout en utilisant un vérin miniaturisé. L'outil est donc performant et compact. Sur les chantiers, il s'utilise d'une seule main, ce qui facilite l'accès aux recoins difficiles et laisse libre l'autre main.
Chaque outil est vendu avec trois jeux de mâchoires, un chargeur et sa batterie 12 V/2,5 Ah.

L'expérience sertissage depuis vingt-cinq ans

Ridgid déploie sa gamme de sertisseuses depuis 1999. Ses outils concernaient initialement les marchés du grand tertiaire et de l'industrie. « *À présent, nous proposons aussi les outils dédiés aux chauffagistes et aux plombiers*, souligne Denis Mathieu. *Depuis 2019, Ridgid et Klauke se retrouvent au sein du groupe Emerson. De fait, les outils Ridgid sont dorénavant fabriqués en Allemagne dans les usines Klauke. Rappelons que Klauke est reconnu par la profession des électriciens pour ses outils de sertissage des cosses électriques du plus petit au plus gros diamètre. Ridgid bénéficie également du service après-vente Klauke.* »

Déboucher et nettoyer les canalisations

Ridgid dispose de la solution Flexshaft dédiée au débouchage et au nettoyage des canalisations de 32 à 100 mm de diamètre. Enroulé dans un tambour dévidoir compact, Flexshaft utilise des accessoires spécifiques attachés au bout du câble. Les accessoires sont mis en rotation a une vitesse enlevée (de 1800 à 2500 tr/min) grâce à une visseuse sans fil annexe. Les accessoires proposés sont des brosses nylon, des batteurs à chaîne ou des têtes pénétrantes. La visseuse se fixe sur l'arbre d'entraînement du dévidoir et s'utilise toujours en mode vissage (et non dévissage) débrayable à 75% du couple maximum, en cas de blocage du jonc. Le câble d'entraînement tourne à l'intérieur d'une gaine en nylon. Ce qui permet en parallèle de glisser une caméra d'inspection sans que celle-ci ne risque d'être endommagée. Il n'est jamais nécessaire de dévider la totalité du jonc pour utiliser le Flexshaft.

Flexshaft, pour nettoyer et déboucher les canalisations.

Actuellement, Flexshaft se décline en deux modèles. K9-204 pèse 17,3 kg et offre une capacité de 21 mètres de flexible pour des canalisations de 50 à 100 mm de diamètre. Flexshaft K9-102 (11 kg) convient aux canalisations de 32 à 50 mm avec un jonc de 15 m.
À la fin de 2023, la famille Flexshaft sera complétée par une version pour canalisations de 32 à 50 mm pour 9 m de jonc. Déjà introduite outre-Atlantique, cette déclinaison du concept conviendra tout particulièrement aux applications domestiques et dans le petit tertiaire.
« *À la fin de 2023, nous lancerons également de nouvelles versions avec les Flexshaft K9-102+ et K9-204+* », ajoute Denis Mathieu. Parmi les nouveautés de la nouvelle série, des clips rapides remplaceront les vis qui, jusqu'alors, permettaient d'ouvrir le tambour dévidoir, afin par exemple de nettoyer ou de remplacer le jonc : gain de temps à la clé ! Par ailleurs, le jonc sera renforcé. ■

Michel Laurent

Domusa Teknik : association gagnante avec le solaire

Les combinaisons pompe à chaleur/solaire ou biomasse/solaire pour la production d'eau chaude sanitaire et le chauffage se révèlent à la fois performantes et judicieuses dans un environnement énergétique de plus en plus mouvant. Jean-Pierre Perraud témoigne de la pertinence de ces solutions avec des équipements en parfaite cohérence, à la fois avec la réglementation et les exigences des utilisateurs.

Filière Pro – Les équipements permettant ces associations existaient déjà chez Domusa Teknik.

Jean-Pierre Perraud – Oui, effectivement, car nous avons une expertise importante depuis de nombreuses années avec une offre multi-énergies diversifiée et bénéficiant des dernières technologies afin d'offrir le maximum de performances avec un impact minimal sur l'environnement. Pour la biomasse, Domusa Teknik propose des chaudières depuis près de quinze ans avec par exemple des chaudières à granulés, à cheminée ou à « à ventouse » depuis cette année.

Quant aux pompes à chaleur, nous passons d'ores et déjà au fluide R290 permettant de travailler en haute température pour répondre aux marchés de la rénovation. Ces PAC sont aussi conçues pour accepter une alimentation par capteurs photovoltaïques.

S'agissant du solaire, notre expertise, depuis le début des années 2000, nous donne la possibilité de proposer en plus d'une gamme complète en Cesi autovidangeable et pressurisé, une gamme de système solaire combiné SSC jusqu'à 1000 L qui se combine avec toutes nos solutions ENR.

Quel est l'intérêt de ces nouvelles combinaisons destinées au secteur résidentiel ?

Jean-Pierre Perraud – Elles associent le meilleur de ce que nous proposons. En outre, le fait de proposer un pack tout compris assure un fonctionnement optimal. Auparavant, il était nécessaire de composer son installation avec la capacité voulue pour le ballon solaire auquel il fallait associer des capteurs, puis une autre énergie pour compléter la production d'ECS et alimenter un chauffage. Avec la démocratisation de ces systèmes, il a nous paru nécessaire de simplifier au maximum la sélection des différents équipements grâce à une offre globale.

C'est un atout pour l'utilisateur, qui pourra gérer de façon très simple une installation complète, conçue dès l'origine pour optimiser chaque composant.

Il ne faut surtout pas oublier l'installateur qui est assuré d'exploiter un ensemble parfaitement dimensionné et de le poser au plus vite dans les meilleures conditions.

Précisons aussi, que le système entier affiche une étiquette énergie facile à calculer, car l'installateur dispose avec le même fabricant de toutes les informations nécessaires pour sa réalisation.

Pour le distributeur également, le pack facilite tout : le référencement, le stock, la logistique…

L'ensemble bénéficie-t-il de primes ?

Jean-Pierre Perraud – Cette offre globale correspond parfaitement aux critères pour être éligible. Alors qu'auparavant les aides allouées n'imposaient pas de critères, elles ont évolué vers des exigences portant sur un volume d'eau minimal et un certain nombre de capteurs.

Les CEE, avec la fiche BAR-TH-143, impose depuis le 1er mars dernier une surface hors tout minimale de capteurs solaires de 8 m² et une capacité minimale du ballon d'eau chaude associé supérieur à 400 litres.

Quant à MaPrimRenov', elle oblige à installer un ballon supérieur à 300 litres avec trois capteurs.

Face à ces « contraintes », nous avons élargi notre gamme pour répondre à toutes les demandes, en entrant toujours dans le cadre des aides.

Que comportent les packs ?

Jean-Pierre Perraud

- Le ballon solaire SSC BT DUO P ME avec sa réserve d'ECS et son serpentin solaire en Inox de haute qualité de 440 ou 505 litres avec isolation haute densité ;
- quatre capteurs thermiques DS CLASS V3 (certifiés Solar keymark), en verre trempé hautement résistant, pour une surface de 8,28 m² brut. À noter qu'il existe une large gamme de support de toit pour positionner les capteurs ;

© Domusa

Jean-Pierre Perraud,
chef des ventes France.

© Domusa

- le kit de transfert avec circulateur basse consommation. Il est livré avec la sonde ballon et la sonde du capteur solaire. Sa régulation permet de combiner les énergies (solaire + PAC ou solaire + biomasse) ;
- la PAC Dual Clima haute température (jusqu'à 75 °C), disponible de 6 à 16 kW. Elle dispose d'un Scop de 6,4 et d'une classe énergétique A+++. Son module Easy Connect, installé à l'intérieur de l'habitation, contrôle toute l'installation. Il est livré avec une sonde d'ambiance ;
- la chaudière à granulés Bioclass IC, disponible dans une gamme de puissances de 12 à 66 kW. Elle est certifiée classe 5 selon la norme EN 303-5. Connectée, elle est équipée d'une régulation tactile ergonomique pour obtenir la température demandée avec une combustion parfaite, même à petite puissance. Il est possible de la coupler avec un module de régulation hydraulique. ■

Propos recueillis par Virginie Bettati

La douche par Geberit : toujours plus performante, plus design et plus facile à installer

Un design remarquable pour ses cannivelles CleanLine, une installation 100% pro avec son bâti-support pour évacuation murale, des possibilités d'intégration sans limite avec le nouveau Duofix à hauteur totale… Geberit dispose d'un panel de solutions techniques et esthétiques pour les spécialistes de la salle de bains. Pénélope Cornet nous propose un focus sur trois offres particulièrement valorisantes pour la profession.

© Geberit

Pénélope Cornet,
product manager.

Filière Pro – Les cannivelles (ou caniveaux) de douche cumulent les avantages par rapport à l'évacuation centrale classique par siphon…

Pénélope Cornet – Oui, grâce aux cannivelles, l'installation est moins contraignante et plus rapide, puisqu'une seule pente (de type maçonnée ou avec un receveur prêt à carreler) suffit pour assurer l'évacuation (le siphon central nécessite quatre pentes). De plus, avec la cannivelle, l'eau est captée sur une plus grande surface afin d'assurer une évacuation optimale. Il faut aussi souligner leur esthétisme et le fait que, en se plaçant contre le mur, elles dégagent l'espace au centre du receveur, pour un usage plus confortable. Elles correspondent aussi parfaitement aux tendances XL des espaces douche, aux douches à carreler à l'italienne et s'adaptent parfaitement aux douches zéro ressaut.
Elles tendent donc à s'imposer de plus en plus, même si la France affiche encore du retard par rapport à l'Allemagne, l'Autriche et à la Suisse.

De quoi se compose la gamme CleanLine ?

Pénélope Cornet – Elle comprend un ensemble de cannivelles, proposées de l'entrée (pour la CleanLine20) au haut de gamme (pour la CleanLine80), en plusieurs finitions. Elles sont toutes recoupables et assemblables pour des réalisations sur mesure. Elles se déclinent en deux hauteurs pour le kit d'encastrement : 65-90 mm (garde d'eau de 30 mm, sortie Ø 40 mm) et 90-220 mm (garde d'eau de 50 mm, sortie Ø 50 mm).
Leur conception, avec pente intégrée, optimise l'évacuation de l'eau de telle sorte qu'aucun dépôt ne s'accumule sur la cannivelle. Et l'hygiène est assurée avec un filtre à cheveux au niveau de l'évacuation : il suffit de l'ôter, de le rincer et c'est propre !
Avec un tout nouveau design, la dernière-née, CleanLine50, a remporté le Red Dot Award 2023, de renommée internationale, dans la catégorie « Design de produit ». Elle a également reçu le prix de l'innovation Design Plus du salon allemand du sanitaire ISH.
Elle est disponible en deux finitions : acier inoxydable brossé et noir chromé, toujours avec une surface facile à nettoyer.
On remarque aussi son extrême finesse, trois centimètres de largeur seulement.

Présentez-nous une exclusivité sur le marché : le bâti-support pour douche avec évacuation murale

Pénélope Cornet – Adapté aux constructions neuves et à la rénovation, ce bâti-support Duofix propose un écoulement intégré (débit 48 l/min), à la fois ultra-confortable (puisqu'il n'y a aucune emprise au sol de l'espace douche) et ultra-design pour une salle de bains très épurée. Ne reste apparente que la plaque de finition en chromé brillant, acier inoxydable poli, acier inoxydable brossé, blanc alpin, noir mat ou… prête à carreler ! Bien sûr, le système offre aussi une hygiène impeccable, incluant un filtre à cheveux.

© Geberit

La cannivelle Cleanline50 offre un design sophistiqué et des matériaux de haute qualité. Elle est facile à installer grâce à sa pente intégrée.

Deux versions ont été conçues pour des hauteurs de réservation à partir de 65-90 mm ou 90-220 mm (la version pour 65 mm étant particulièrement adaptée aux rénovations).
Tout est encastré, ce qui permet une parfaite dissimulation des canalisations d'alimentation et d'évacuation de l'eau. Sa conception facilite l'encastrement éventuel de la robinetterie, ce qui accorde une simplicité qui saura séduire les artisans.
Même si cette configuration reste haut de gamme, il est possible de l'envisager dans le collectif afin de rassembler toutes les canalisations en gaine technique.

Avez-vous une toute dernière nouveauté ?

Pénélope Cornet – Oui, le kit support d'habillage Geberit Duofix à hauteur totale, déjà distingué au palmarès des Salles de bains remarquables 2021 dans sa version à hauteur réduite. En construction neuve comme en rénovation, ce système propose un assortiment complet de rails et de montants pour faciliter la mise en œuvre de bâti-supports en applique sur plancher bois ou lorsque la pose de bâti-supports autoportants n'est pas adaptée.
Alors qu'il n'existait à son lancement qu'en hauteur partielle (jusqu'à 1,20 m), il est proposé depuis cette année en hauteur totale de pièce (jusqu'à 2,80 m) pour intégrer tous les types de bâti-supports, y compris celui pour les douches. ■

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

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.

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 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

ThermoZYKLUS – Gestion du rafraîchissement prédictive et efficace

© Thermozyklus

Prévue par l'exigeante RE2020, la gestion du rafraîchissement est au cœur des préoccupations des installateurs, notamment au niveau de la gestion du point de rosée. Si des solutions théoriques peuvent être calculées d'après la température ambiante et l'humidité relative, les professionnels sont pourtant confrontés à des problématiques de terrain et recherchent activement des solutions techniques fiables.
En effet, plus la température de l'air baisse, plus le taux d'humidité relative augmente, ce qui est favorisé par une démarche globale de réduction des consommations énergétiques qui inclut en général la baisse du chauffage.
C'est pourquoi la régulation dynamique ThermoZYKLUS prévoit une gestion intelligente de ce phénomène par le biais de sa technologie FF disponible en option sur l'ensemble des capteurs de la marque.
La technologie FF intégrée aux sondes de régulation terminale ThermoZYKLUS agit comme un régulateur par pièce qui augmente automatiquement la température de consigne à une valeur sûre ou active la ventilation lorsque le rapport température ambiante / humidité devient critique, faisant ainsi retomber l'humidité ambiante dans les limites nécessaires.
La technologie FF permet ainsi de réaliser du chauffage et de la ventilation intelligents et de lutter efficacement contre les problèmes liés à une trop forte humidité via ses fonctions anti-moisissure, gestion hygrométrique et gestion du point de rosée. La fonction anti-moisissure élève la température de consigne quand la valeur limite d'humidité a été dépassée, en mode « chauffage » comme en mode « rafraîchissement ». La régulation hygrométrique élève ou baisse la température de consigne pour maintenir l'humidité à un niveau constant. Enfin, la gestion du point de rosée élève la température de départ du liquide de rafraîchissement. Le tout sans paramétrage préalable ni entretien, pour une performance énergétique optimale sans risque d'erreur.

THERMOZYKLUS

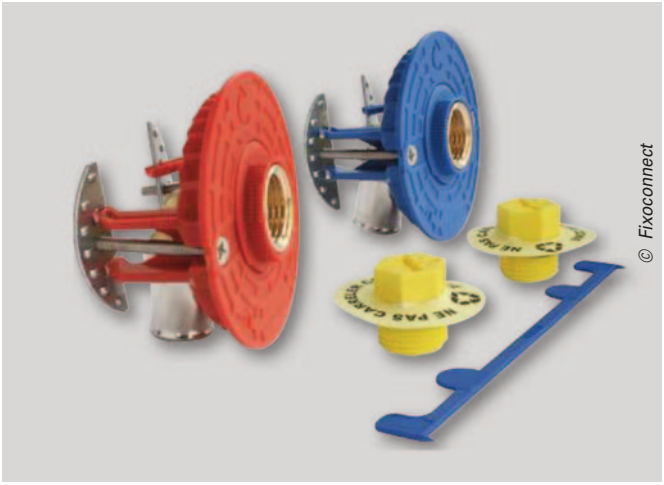
Fixoconnect - Fixoplac, le module de raccordement le plus rapide à poser du marché !

Développé, conçu et fabriqué par la marque française Fixoconnect spécialisée dans l'hydrodistribution, le module de raccordement Fixoplac reste la solution préférée des installateurs, trois fois plus rapide à poser qu'un système de plaque métallique, et qui ne fragilise pas la paroi grâce à son système de fixation qui ne nécessite pas de cheville.

La solution française de raccordement la plus rapide et simple à installer du marché !

- Solution esthétique et installée en moins de cinq minutes : disponible en solution carrelable ou avec rosace de finition chromée, le kit de raccordement Fixoplac est livré avec un gabarit de pose pour faciliter son installation en cind minutes chrono !
- Solution garantie et normée : associée au système de raccordement multicouche Fixomultix, Fixoplac devient une solution complète garantie 10 ans et 100 % normée NF du collecteur jusqu'au robinet.
- Solution universelle adaptée à tous vos projets : de conception compacte et monobloc, dotée de mâchoires métalliques pré-montées, la solution Fixoplac apporte une meilleure robustesse et le confort d'une solution aux raccords visitables à tout moment, sur tous types de supports (plaques de plâtre standard, hydrofuge et alvéolaire), pour multicouche et per et tous types de raccordements, compatible RE 2020 grâce à son étanchéité à l'air.

La marque française Fixoconnect repense l'hydro-distribution en proposant aux rénovateurs d'un habitat plus durable, des solutions



© Fixoconnect

complètes, certifiées, à la fiabilité irréprochable. robustes et simples à installer, les solutions Fixoconnect sont entièrement produites en France à partir de matériaux nouvelle génération limitant l'impact environnemental par leurs recyclabilité et sobriété.

Fixoconnect est une marque du groupe Ayor

En savoir plus sur Fixoplac, scannez le QR code.

FIXOCONNECT

Delabie - Armoire miroir 4 en 1. Élégance, pose simple, hygiène optimale

Le groupe Delabie, expert des équipements sanitaires pour les lieux publics, présente son armoire miroir 4 en 1. Élégance, pose simple, hygiène optimale... Cette armoire multifonction devient un incontournable des petites comme des grandes collectivités.

4 en 1

Une armoire pour quatre fonctionnalités : un miroir, un distributeur de savon automatique, un robinet automatique et un sèche-mains à air pulsé ou, selon le modèle, un distributeur d'essuie-mains. Des pictogrammes lumineux rendent son utilisation intuitive en symbolisant l'emplacement des fonctions savon, eau et séchage.

Design

Avec sa finition noir mat, l'armoire 4 en 1 vient compléter la gamme Black Spirit Collection de Delabie déjà composée de robinets, distributeurs de savon, sèche-mains, lavabos...
Dotée d'un bandeau LEDs, l'armoire crée un éclairage d'ambiance tout en mettant en lumière la vasque.
Ses lignes esthétiques habillent la pièce. L'armoire miroir devient alors un véritable élément de décoration.

Hygiène

Le lavage des mains est la base d'une bonne hygiène et une mesure efficace contre les bactéries. L'électronique renforce cette efficacité. La détection automatique des mains pour le déclenchement du savon, de l'eau et du séchage garantit une absence de contact manuel et évite ainsi

© Delabie

toute contamination d'un utilisateur à l'autre. De plus, le robinet détient un programme de rinçage périodique antiprolifération bactérienne.

Facilité d'installation

L'armoire miroir a été conçue afin d'en simplifier son installation et sa maintenance. Elle dispose de fixations cachées et d'une serrure avec clé standard Delabie. Les charnières de la porte offrent un réglage de précision. Le raccordement au réseau d'eau se fait par l'intérieur ou le haut de l'armoire, selon l'installation.
Un seul branchement électrique alimente tous les éléments. 3 vis, un raccordement à l'eau, un seul branchement électrique et les quatre fonctions sont mises en service. L'armoire miroir est déclinée en deux dimensions : une largeur 600 mm pour une installation individuelle ou une largeur 800 mm pour créer un mur de miroirs en assemblant plusieurs armoires les unes aux autres

DELABIE

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

EnerJ Meeting

Le 19 septembre 2023, Cité des congrès à Nantes. Journée de l'efficacité énergétique et environnementale du bâtiment. Une journée unique dédiée aux décideurs du bâtiment : maîtres d'ouvrage, maîtres d'œuvre, constructeurs, entreprises, industriels...
https://www.enerj-meeting.com

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

Energaïa 2023

Les 13 et 14 décembre 2023, au parc des expositions de Montpellier. Le forum Energaïa, rendez-vous du secteur des énergies renouvelables depuis 16 ans, a connu pour sa dernière édition (7 et 8 décembre 2022) un succès remarquable. 370 exposants de 50 nations (vs 250 en 2021) ont reçu la visite de plus de 13 000 professionnels (vs 7 500 en 2021). En parallèle se sont déroulés plus de 100 conférences et tables rondes.
https://www.energaia.fr/

Open Énergies : les systèmes énergétiques intelligents

Les 23 et 24 janvier 2024 à Lyon Eurexpo. Pour sa seconde édition, cet événement s'adresse aux acteurs du monde de l'énergie et du numérique. Open Énergies s'affiche comme le rendez-vous dédié à la production photovoltaïque, à l'autoconsommation et au pilotage de l'énergie. Open Énergies rassemblera les exposants autour des problématiques énergétiques : production PV, ENR, énergie électrique pour bâtiment, industrie et tertiaire, stockage d'énergie, mobilité électrique (recharge, collecte de données, gestion), intégration réseaux , gestion des données (collecte, stockage, diffusion et traitement), ensembliers, développeurs, EPC, énergéticiens...
www.open-energies.com

INDEX ENTREPRISES ET ORGANISMES CITÉS

ALIAXIS . . . 8
AMBIANCE BAIN . . . 5
BDR THERMEA . . . 27
BOSCH . . . 22-24
BOSCH HOME COMFORT . . . 16
BWT . . . 9
CAH . . . 10
CAPEB . . . 9
CHAPPÉE . . . 27
CLIVET . . . 6
CMA FRANCE . . . 6
COÉNOVE . . . 8
COMPOUNDING SPECIALISTS LTD . . . 8
DECOCLIM . . . 31
DE DIETRICH . . . 27, 22-24
DELABIE . . . 18-20, 33
DOMAO . . . 18-20
DOMUSA TEKNIK . . . 22-24, 29
DURAVIT . . . 18-20
EDF . . . 19
ELM LEBLANC . . . 16, 22-24
ENGIE . . . 12
ENTREPRISE LEMBLÉ . . . 17
FF3C . . . 14
FIXOCONNECT . . . 32
FRANCE GAZ LIQUIDES . . . 7
FRANCE SILVER ECO . . . 10
GEBERIT . . . 18-20, 30
GESEC . . . 5
GREE . . . 8
GROUPE DUCERF . . . 6
HANSGROHE . . . 5
HITACHI . . . 17
HITECSA . . . 27
IDK . . . 16
INTUIS . . . 9
JACKON . . . 18-20, 27
KEUCO . . . 5
NALDEO GROUP . . . 8
NICOLL . . . 8
NOVELLINI . . . 5, 18-20
ORVIF . . . 18-20
PLASTICS RECYCLING NZ . . . 8
PRESTO . . . 18-20
RESIDEO . . . 31
RIDGID . . . 28
SAINT-GOBAIN . . . 8
SAUNIER DUVAL . . . 22-24
SYNASAV . . . 9
THERMOZYKLUS . . . 32
VAILLANT . . . 22-24
VALENCIA PIPE COMPANY . . . 8
VITRA . . . 18-20
WEDI . . . 18-20
WEISHAUPT . . . 22-24
WOLF . . . 22-24

Annonceurs

CHAPPÉE - - - - - - - - - - - 1re
GEBERIT - - - - - - - - - - - - 2e
ABONNEMENT - - - - - - - - - 3e
OMEGAFLEX - - - - - - - - - - 4e
CHAPPÉE - - - - - - - - - - - - 11
DELABIE - - - - - - - - - - - - 21
KINEDO - - - - - - - - - - - - - 4
WILO - - - - - - - - - - - - - - 9

SERVICE ABONNEMENT

L'abonnement annuel comprend 6 parutions.

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

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

Prix au numéro : 10,00 € TTC

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

www.filierepro.fr

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

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

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

Les actualités
Toutes les infos de la filière

Le carnet de FilièrePro.

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

Acessible également via www.filierepro.fr

La carte de France
des grossistes.

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

Le site Internet "FilièrePro"...

de nombreuses rubriques à découvrir en complément du magazine.

Abonnement

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

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

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

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

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

adresse : ☐ professionnelle ☐ privée (Abt. FP 86)

Nom : ..... Prénom : .....

Société : .....

Adresse : .....

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

Téléphone : ..... Fax : .....

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

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

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

Retrouvez-nous sur notre site internet tracpipe.fr

FABRIQUÉ EN GRANDE-BRETAGNE

Les bons installateurs travaillent efficacement...

TracPipe® BY OMEGAFLEX® GAS

...grâce à une mise en oeuvre plus sûre, plus facile et plus rapide!

FORMATION GRATUITE

ASSISTANCE CHANTIER

SUPPORT COMMERCIAL ET TECHNIQUE

DOCUMENTATION EN LIGNE

En savoir plus...

Téléphone 02 77 32 99 96

Email eurosales@omegaflex.com

www.tracpipe.fr

TracPipe® Flexible Gas Piping by Omega Flex®

ATG-PLT 002

ISO 9001 Quality Management

© 2021 Omega Flex, Inc. All rights reserved. FGP-759FR-F Rev 0721