MAGAZINE
filièrepro
GÉNIE CLIMATIQUE – SANITAIRE – AÉRAULIQUE

Fournisseurs d'énergie :
Le bois, une énergie à prendre en compte

Developpement durable :
L'association négaWatt livre son scénario énergétique à l'horizon 2050

Réglementation :
Surveillance de la qualité de l'air dans les ERP

Formation :
Testo veut former plus de thermographes

N°18 - Février - Mars 2012
ISSN 1967-0303 - **8.00 €**

Dossier - Gagner du temps au quotidien sur les chantiers

GAMME VRF ATLANTIC FUJITSU

Avec le VRF, doublez vos performances

TECHNOLOGIE DOUBLE ROTOR

COP jusqu'à **5,75** (charge partielle 50%)

VRFMAX2

MINIVRF

- Optimisation des performances
- Flexibilité du système
- Souplesse de pilotage

> De 12,5 kW à 150 kW

FUJITSU

atlantic
CLIMATISATION ET VENTILATION

www.atlantic-pro.fr

GAMME VRF ATLANTIC FUJITSU

Avec le VRF, doublez vos performances

Optimisez les consommations d'énergie avec le compresseur DC Inverter Double Rotor.

Atlantic innove et propose des solutions globales toujours plus performantes en climatisation centralisée réversible afin de répondre au mieux aux applications tertiaires.

Découvrez notre nouvelle gamme VRF Atlantic Fujitsu qui offre, en plus d'une grande efficacité et d'une large compatibilité, un compresseur DC Inverter Double Rotor.

LES PRODUITS :

Optimisation des performances

- COP optimisé jusqu'à 5,75 (charge partielle 50%)
- Excellentes performances à basse température (jusqu'à 80% de la puissance nominale en chaud restituée à -20°C)

Flexibilité du système

- Grandes longueurs de liaisons possibles (jusqu'à 1 000 m)
- Jusqu'à 48 unités intérieures raccordables

Souplesse de pilotage

- Compatibilité entre le MINIVRF et le VRFMAX2
- Large choix de produits de pilotage : individualisé, centralisé et GTB

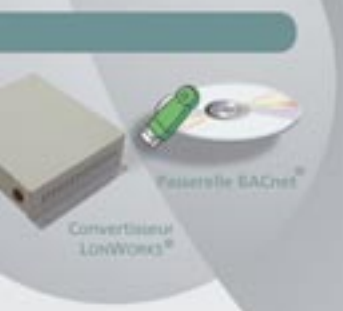
DE SERVICES :

- Pré-visite et assistance à la mise en service
- Paramétrages et formations des produits de pilotage
- Services d'accompagnement constructeur

La technologie Double Rotor

Dans les bâtiments tertiaires, les systèmes à débit de réfrigérant variable fonctionnent dans la majorité des cas entre 40% et 80% de leur capacité.
C'est pourquoi la gamme Atlantic Fujitsu est équipée du compresseur DC Inverter Double Rotor, adaptant ainsi son régime pour fonctionner à charge partielle.
Cette technologie donne de la linéarité de fonctionnement et garantit de hautes performances au système.
En plus d'un COP excellent à 100%, la gamme VRF Atlantic Fujitsu vous offre un COP performant à charge partielle (petites et moyennes charges) garantissant des économies d'énergie.

De 12,5 kW à 150 kW



VRFMAX2

Recommandé pour les ensembles de bureaux et EPHAD

- Combinaison de puissances de 25 kW à 150 kW
- 48 unités intérieures connectables sur un même circuit frigorifique
- COP 4,37 (pour le modèle 8 Cv)
- Jusqu'à 1 000 m de liaisons frigorifiques
- 80 Pa de pression statique permettant l'installation en local technique

MINIVRF

Recommandé pour les hôtels et commerces

- Trois puissances disponibles : 12,5 kW, 16 kW et 18 kW
- Jusqu'à 9 unités intérieures raccordables sur un même circuit frigorifique
- Solution performante avec un COP de 4,53 (pour le modèle 4 Cv)
- Respect de la réglementation sur la concentration des fluides (EN 378-1)
- Connexion directe sur le bus du VRFMAX2 sans convertisseur

COP jusqu'à 5,75 (charge partielle 50%)

Unités intérieures

Plus de 50 modèles de 2,2 à 25 kW

Cassettes

Gainables carrossables

Muraux

Consoles-plafonniers

Gainables haute-pression

www.atlantic-pro.fr

FUJITSU

atlantic
CLIMATISATION ET VENTILATION

sommaire

Édito . . . 5

Actualités de la profession
Saint-Gobain lance la maison basse consommation à énergie positive . . . 6
Geberit ouvre un nouveau site de production de WC . . . 6
EDF Bleu Ciel lève le voile sur ses 3èmes Trophées Habitat . . . 7
Les maisons BBC : un réel gain d'énergie . . . 8
Un partenariat Flamme Verte / Qualibois . . . 8
Des mesures pour améliorer l'efficacité énergétique . . . 9
Déclaration des fluides frigorigènes à l'ADEME . . . 9
L'impact de la RT2012 . . . 10
Les Cahiers tendances pour savoir ce que sera l'artisan de demain . . . 10
Diagnostics énergétiques : vers une meilleure compétence des professionnels . . . 10

La parole à...
UNCP-FFB - Philippe Tempere : « La trésorerie des entreprises a considérablement diminué » . . . 12

Fournisseurs d'énergie
Réseau Bleu Ciel d'EDF : vers une approche multi-lots . . . 13
Le bois, une énergie à prendre en compte . . . 14

Développement durable
L'association négaWatt livre son scénario énergétique à l'horizon 2050 . . . 15

Fabricants
BWT : de la conception à l'entretien des adoucisseurs d'eau . . . 16
SAS et Nicoll fusionnent . . . 17
ESBE, une alternative au changement de chaudières . . . 18
Naissance de la marque Bosch . . . 19
Radson habille ses radiateurs panneaux . . . 20

Négociants
Accueil Négoce : un groupe indépendant à l'offre complète . . . 22

Bureaux d'études
ECS : à la recherche de solutions performantes et rentables . . . 24

Installateurs
Lhéritier : se développer en s'entourant des bonnes compétences . . . 25

Dossier
Gagner du temps au quotidien sur les chantiers . . . 26

Réglementation
Surveillance de la qualité de l'air dans les ERP . . . 32
Gaz : compétences pour la vérification des installations intérieures . . . 32
Biogaz : autorisation d'injection sur les réseaux de distribution . . . 33

Formation
Testo veut former plus de thermographes . . . 34

Chantier
Nexilis : vecteur air chaud et gaz naturel en rénovation . . . 35
Carrier met les bouchées doubles pour refroidir un centre de données ultra-sécurisé . . . 36

Produits
Geberit AquaClean : les toilettes ne se cachent plus . . . 38
Talassa traite l'eau du robinet . . . 39
Vaillant sur la condensation fioul et la régulation . . . 40

Rubrique produits :
Les nouveautés des fabricants . . . 42

Abonnement . . . 45

Agenda et index
index entreprises et organismes cités . . . 46

Filière Pro - AD.Com • **Siège social :** 4, avenue Claude Vellefaux - 75010 - Paris • **Edition :** 5, rue de Conflans - 94220 - Charenton-le-Pont • **Directeur de la publication :** Alain Maugens • **Directeur de la rédaction :** Henri Decoux • **Rédacteur en chef :** Michel Laurent • **Journalistes :** Corinne Montculier, Diane Valranges • **Secrétariat de rédaction :** Isabelle Arnaud • **Site internet :** www.filierepro.fr • **Publicité :** Mélanie Adeline - Tél. : +33 (0)1 43 68 08 36 - Fax : +33 (0)1 43 68 06 67 - e-mail : melanie@filierepro.fr • **Réalisation :** Conception graphique / mise en pages - AD.Com - 94220 Charenton-le-Pont - France - Dépôt légal : Janvier 2012 • **Impression :** Grafik Plus - 14, rue Montgolfier / 93110 - Rosny-sous-Bois.

© La reproduction et l'utilisation, même partielle, de tout article (communications techniques, documentations) extrait du magazine "filière pro" est rigoureusement interdite, ainsi que tout procédé de reproduction mécanique, graphique, chimique, optique, photographique, cinématographique ou électronique, photostat-tirage, photographie, microfilm,...Toute demande d'autorisation pour reproduction, quel que soit le procédé, doit être adressée à la publication.

Jusqu'à 2 780 €* offerts.

Un sacré coup de patte pour les travaux d'économies d'énergie de vos clients.

Interclima+elec 2012
Hall 7.3 - Stand B38

LE PROGRAMME
BUTAPRIMES

Chauffage, isolation, chauffe-eau solaire... Avec LE PROGRAMME BUTAPRIMES, vos clients bénéficient de **primes financières pouvant aller jusqu'à 2 780 €*** pour leurs travaux d'économies d'énergie.

LE PROGRAMME BUTAPRIMES à découvrir sur votre smartphone

Rendez-vous sur BUTAGAZ.fr ou contactez notre service clients Économies d'Énergie au N°Azur 0 811 888 120
(prix d'un appel local depuis un poste fixe)

L'énergie est notre avenir, économisons-la !

* Offre réservée aux clients particuliers Gaz en Citerne/Réseau Butagaz ayant souscrit un contrat de fourniture de gaz propane, non cumulable avec toute autre promotion, dans la limite de 2 780 € TTC de primes cumulées, sous forme d'avoir-gaz, par logement sur présentation de la demande de Butaprimes contenant les attestations de fin de travaux dûment remplies et signées par le bénéficiaire et le professionnel ayant réalisé les travaux, complétée de la copie des factures des travaux effectués par le professionnel avant le 31/12/2012 dans un logement habitable depuis plus de deux ans et des justificatifs demandés. Le dossier de demande de Butaprimes devra nous parvenir avant le 31/12/2012. Les travaux doivent être conformes aux critères précisés dans les décrets d'application successifs à la loi d'orientation de la Politique Énergétique du 13/07/2005.
Des modifications de normes et de mise en œuvre peuvent évoluer dans le processus de validation (plus de renseignements au N° Azur 0811 888 120).

BUTAGAZ

Butagaz - SAS au capital de 21 787 500 € - 47/53 rue Raspail 92594 LEVALLOIS-PERRET CEDEX - RCS Nanterre 542 095 575 - Crédit Photo : Corbis - JK

Edito

Untec : évitons de perdre le temps gagné…

D.R.

Catherine Maerten,
vice-présidente de l'UNTEC
en charge de la R&D

« Le temps gagné sur le chantier est perdu en dernière ligne droite ; ce qui pèse notamment sur les épaules des petites et des moyennes structures… »

Aujourd'hui et depuis de nombreuses années, les techniques de pose dans le secteur du bâtiment sont en constante évolution. Les solutions, outils et méthodes qui émanent de l'industrie donnent la possibilité de réduire la durée des chantiers… Pourtant, nous constatons que cette durée n'est pas pour autant réduite dans les proportions auxquelles nous pourrions nous attendre. Ce constat est global pour tous les corps d'état, cela peut s'expliquer par le fait d'équipes restreintes et par un manque global d'encadrement sur les chantiers, voire même, par un manque de personnel qualifié. Ce qui induit la reprise de certains ouvrages ou certaines mises en service.

Si les matériaux, équipements et outillages évoluent beaucoup, les entreprises qui y sont confrontées n'ont pas toujours les possibilités de former leur personnel. Le constat est avéré en matière de programmation ou de régulation lors d'une mise en service. Ainsi, le temps gagné sur le chantier grâce à la simplification de certaines procédures ou à des outillages performants, est perdu dans la dernière ligne droite. Cela pèse notamment sur les épaules des petites et des moyennes structures, qui ont tout intérêt à sous-traiter la prestation de mise en service à des intervenants spécialisés. Encore faut-il que le coût de cette prestation soit repris dans leur offre.

Il faut bien comprendre que cette tendance au déplacement de la valeur ajoutée au profit de l'industrie induit pour l'entreprise d'installation la réalisation de toujours plus de chantiers. Car elle doit maintenir sa rentabilité, avec en toile de fond des prix tirés sans cesse vers le bas. Cette nécessité de prendre plus de chantiers incite à accroître ses équipes via le travail temporaire, avec le risque de recourir à des personnels dont la qualification n'est pas en phase avec les missions attribuées.

L'industrialisation de solutions d'installation faciles à mettre en œuvre donne aussi la possibilité à des auto-entrepreneurs de se lancer sur un terrain jusque là réservé aux entreprises. Cet exercice a des limites, comme on peut le constater en particulier en matière d'énergies renouvelables…

Au-delà de l'aspect temporel, il faut aussi retenir de la part des évolutions technologiques issues de l'industrie, des atouts appréciables sur les chantiers, à différents points de vue. Nous constatons par exemple une meilleure organisation des chantiers et une diminution des déchets. La notion de qualité est également au rendez-vous, par exemple en matière de raccordement grâce au sertissage. Enfin, la santé au travail est améliorée grâce aux progrès en matière d'ergonomie des outils et des équipements.

Catherine Maerten,
vice-présidente de l'UNTEC en charge de la R&D

(1) L'Union Nationale des Economistes de la Construction œuvre dans l'idée de fédérer l'ensemble des économistes de la construction et de servir la maîtrise de la qualité, des coûts et des délais dans l'acte de construire ou de rénover.

En bref

Partenariat dans le comptage gaz

D'ici 2020, 80 % des foyers européens devront être équipés de compteurs de gaz intelligents. Dans cette optique et parce que le marché est en plein essor, Itron et Panasonic viennent de signer un partenariat. Le but : développer un compteur de gaz de seconde génération, basé sur le nouveau compteur statique résidentiel d'Itron, amélioré par la technologie de capteur à ultrasons de Panasonic. En plus du comptage, les deux industriels vont également collaborer sur des solutions de relève de comptage, intégrant des composants électroniques qui fonctionnent avec des signaux radio de basse fréquence.

Professionnels du gaz : nouvelle convention

Depuis le 1er janvier, la nouvelle convention Professionnels du gaz, signée le 22 juin 2011, est entrée en application. Certaines dispositions concernent les entreprises, dont :

- *la suppression de l'obligation de détenir un code APE particulier ;*
- *pour accéder à l'appellation, il est nécessaire de produire une attestation de validation des connaissances de moins de 3 ans ;*
- *l'obligation d'auto-contrôle se fait via la fiche Visa Qualité qui est disponible sur le site du Synasav (http://www.synasav.fr);*
- *la procédure de contrôle est renforcée : 3 contrôles RAS successifs sans obligation de repasser le QCM ;*
- *les appellations effectuées par habitA+ sont radiées ;*
- *les radiations sont différenciées en fonction des causes (administratives / non administratives) ;*
- *le nouveau référentiel de contrôle de conformité des installations entre en application.*

Saint-Gobain lance la maison basse consommation à énergie positive

Quand un grand groupe industriel rencontre une famille éco-responsable, le résultat peut être surprenant. À Beaucouzé, dans le Maine-et-Loire, le groupe Saint-Gobain a réalisé une maison basse consommation à énergie positive grâce à sa rencontre avec une famille, qui souhaitait faire construire une habitation saine, esthétique, durable et abordable. Le coût total de cette maison reste accessible : 260 000 € (1 500 €/m² TTC) pour une surface de vie de 162 m² et un terrain de 509 m². L'association des matériaux et savoir-faire des 15 sociétés du groupe a permis à la Maison Saint-Gobain Multi-Confort de voir le jour cet été. Avec cette maison à haute performance énergétique, le groupe souhaite faire la démonstration qu'il est dès aujourd'hui possible de construire des habitations reproductibles qui non seulement dépassent les prescriptions de la RT2012, mais répondent déjà à celles de la RT 2020. La maison de Beaucouzé produit en effet plus d'énergie (61 kWh/m²/an) qu'elle n'en consomme (39 kWh/m²/an).

© Le Forum Point.P

Haute performance énergétique pour la Maison Saint-Gobain Multi-Confort de Beaucouzé.

Des matériaux et systèmes ultra performants

Pour obtenir ces résultats, la maison a été conçue avec une architecture bioclimatique, qui prend en compte son orientation, la récupération des apports solaires en hiver et leur minimisation en été. Les murs porteurs ont été construits avec des blocs à isolation répartie Calimur C20. Avec le système Optima, les murs intérieurs sont constitués d'une ossature métallique, d'un appui intermédiaire en polyamide renforcé, d'un isolant en laine minérale et d'un parement intérieur. Un système d'isolation thermique par l'extérieur Weber.therm® XM a été mis en œuvre, et les combles isolés et étanchés avec le système Integra 2. Les fenêtres sont en double vitrage à isolation thermique renforcée (Climaplus), les portes fenêtres en triple vitrage. Les sols quant à eux bénéficient de panneaux Maxissimo® en polystyrène expansé de forte densité et d'un système de plancher sec isolant.

Qualité de l'air et EnR

La qualité de l'air intérieur a également été prévue, avec un plâtre de finition (Lutèce Air'Pur®) et des plaques de plâtre spéciales (Placo®Impact). Pour le confort acoustique, des plaques de plâtre acoustiques Placo®Phonique ont été utilisées ainsi que des panneaux semi-rigides en laine de verre à hautes performances acoustiques (Isomob 35). Enfin, une large part a été réservée aux énergies renouvelables. Un puits canadien apporte un air neuf tempéré, des panneaux solaires thermiques produisent l'eau chaude sanitaire et des tuiles solaires photovoltaïques (Tuiles SG Solar Sunlap®) l'électricité.
Et pour ne rien oublier, l'habitation a été conçue afin de répondre à l'évolution de ses occupants et possède de nombreux équipements permettant une parfaite accessibilité. ■

© Geberit

Geberit ouvre un nouveau site de production de WC

Le fabricant de sanitaires suisse Geberit ouvre une nouvelle usine dédiée aux WC lavants de la gamme AquaClean à Rapperswil-Jona, sur les rives du lac de Zurich (Suisse). Moderne et performante, cette usine représente un investissement de 8 millions d'euros. Elle fonctionne sur le concept du « one piece flow » (« pièce à pièce ») qui permet d'assembler les appareils en fonction de la demande et de les mettre à disposition des clients sous huit jours. Au total, 60 personnes travailleront dans cette usine, pour fabriquer les ensembles cuvettes et abatants adaptables de la marque Geberit AquaClean lancée en 2009 (lire aussi interview en p. 38). ■

EDF Bleu Ciel lève le voile sur ses 3èmes Trophées Habitat

Depuis 2008, EDF Bleu Ciel valorise, avec ses Trophées Habitat, les meilleurs projets immobiliers neufs alliant performance énergétique, confort et qualité architecturale. Le cahier des charges est rigoureux : le niveau de performance doit être au moins égal aux critères BBC, le DPE doit être exemplaire, la maison doit mettre en œuvre des solutions thermiques électriques performantes et intégrer la bicolimatique, et les matériaux et techniques employés doivent garantir la qualité du bâti et sa pérennité dans le temps. En outre, les maisons récompensées doivent pouvoir être reproduites à l'identique, à un prix de construction accessible.

Ce mas toulousain a gagné le Grand Prix du Jury 2011. © EDF Bleu Ciel

Placés cette année sous la thématique « BBC et électricité », les Trophées ont attiré 253 constructeurs de maisons individuelles, qui ont déposé un dossier de participation. Au total, 14 prix ont été décernés dans quatre catégories : « Performance Energétique », « Ma Maison Idéale », « Innovation » et « Bas Carbone ». Un lauréat a été récompensé dans chaque catégorie d'un Trophée or, argent et bronze. Un Grand Prix du Jury a également été attribué à la maison Le Mas Toulousain, située à Beaupuy, en Haute-Garonne. Cette maison fortement équipée en domotique est dotée d'une PAC air/eau alimentant un chauffage au sol, d'un cumulus thermodynamide pour l'ECS, de capteurs solaires et d'une isolation réalisée à partir de briques et de laine de verre. Elle possède un niveau de consommations d'énergie record de 33 kWh/m²/an pour un coût de construction de 1 665 €/m². ■

En bref

Aldès Aéraulique

© Guillaume ATGER

Stanislas Lacroix, 40 ans, est nommé président directeur général de la société familiale Aldès Aéraulique, devenant ainsi la troisième génération de dirigeants à la tête de cette entreprise familiale. Diplômé de l'École Supérieure de Gestion de Paris (option Finances) et d'expertise comptable, il est entré chez Aldès en 1999 et en était le directeur général délégué depuis 2005.

En bref

Nomination ADEME

François Loos, 58 ans, succède à Philippe Van de Maele à la présidence de l'ADEME. Polytechnicien et ingénieur du Corps des Mines, il a exercé différentes fonctions de direction dans le monde de l'industrie. Il s'est également investi dans la vie politique locale en tant que conseiller régional d'Alsace et député du Bas-Rhin. Il a été ministre délégué à l'Enseignement supérieur et à la Recherche, au Commerce extérieur et enfin à l'Industrie.

Artibat s'avance de deux mois

Après avoir déménagé de Nantes à Rennes en 2010, le salon régional de la construction Artibat avance ses dates de deux mois et se tiendra cette année du 24 au 26 octobre, au lieu du mois de décembre. Il se déroulera au Parc des expositions de Rennes Aéroport. Destiné aux acteurs de la filière bâtiment et travaux publics de l'Ouest, il rassemble plus de 1 100 fabricants sur 65 000 m² d'exposition.

Tryba Solar devient Tryba Energies

Depuis le 1er janvier dernier, Tryba Solar, la marque spécialisée dans les énergies renouvelables du groupe Atrya, a changé de nom pour devenir Tryba Energies. Ce changement acte le repositionnement de la marque, qui était axée au départ sur le solaire thermique et photovoltaïque, et propose désormais des solutions basées sur d'autres énergies : pompes à chaleur pour le chauffage et/ou l'eau chaude sanitaire, chaudières et poêles à granulés, climatisation, chaudières murales gaz à condensation. Tryba Energies compte actuellement neuf concessions en France, nombre qui devrait augmenter au cours de l'année 2012.

Les maisons BBC : un réel gain d'énergie

Même si elle fait l'objet de nombreux articles et si elle sera la norme à partir du 1er janvier 2013, la maison basse consommation ne représente pas encore la majorité des constructions : au 1er juillet 2011, seules 3 551 maisons individuelles avaient reçu le label BBC-Effinergie, dont 448 livrées par le constructeur de maisons individuelles breton Trecobat. Disposant d'un panel assez large de maisons construites et labellisées, ce dernier a fait réaliser par Ipsos une enquête sur la consommation d'énergie réelle. Au total, 83 propriétaires habitant dans leur maison depuis plus d'un an ont accepté de jouer le jeu.

Le coût moyen de consommation d'énergie s'établit à 732 € par an, huit propriétaires sur dix se déclarant satisfaits de ce chiffre qui est à rapprocher des 1 159 € qu'ils payaient en moyenne dans leur ancien logement.

Pourtant, avant d'entreprendre les démarches pour faire construire leur maison, peu de personnes connaissaient les bâtiments basse consommation : les deux tiers n'en avaient jamais entendu parler. Les motivations qui les ont poussés vers une maison labellisée sont de nature économique : avantages financiers (crédits d'impôts) pour 76 % et économies d'énergie pour 69 %. La protection de l'environnement et la notion de confort ressortent également, même si elles sont moins marquées (respectivement 31 et 22 %). Au cours de la construction, un tiers des propriétaires s'est retrouvé confronté à des contraintes architecturales qui concernaient principalement l'orientation de la maison et des ouvertures. Pour l'aménagement intérieur, la moitié des propriétaires a dû adapter ses plans, principalement à cause du chauffe-eau et de la pompe à chaleur situés à l'intérieur du logement. La hotte de cuisine a constitué une contrainte également, ainsi l'impossibilité de mettre des spots au plafond.

Au final, en plus des économies d'énergie réalisées, les propriétaires sont satisfaits de la qualité de l'air. Le fait d'habiter dans une maison labellisée a changé les comportements face aux consommations d'énergie pour 64 % d'entre eux. Un effet boule de neige à ne pas négliger.

Enquête téléphonique Ipsos réalisée auprès de 83 propriétaires de maisons labellisées BBC construites par Trecobat, premier constructeur de maisons individuelles en Bretagne. ■

www.trecobat.fr

Un partenariat Flamme Verte / Qualibois

Le SER (Syndicat des énergies renouvelables) et Qualit'EnR viennent de signer une convention de partenariat afin de communiquer en commun sur Flamme verte et Qualibois, leurs démarches qualité. Le but est d'aller vers une filière de qualité, allant de l'appareil de chauffage à l'installateur. En soutenant la formation Qualibois, les industriels signataires de la charte Flamme Verte contribuent à généraliser la formation des installateurs d'appareils domestiques de chauffage au bois, et en se référant à Flamme Verte, la marque Qualibois souligne l'exigence d'utilisation d'appareils de chauffage au bois performants.

Qualibois « Reconnu Grenelle Environnement » fédère 2 000 entreprises qualifiées dans l'installation d'appareils bois énergie, réparties par type d'appareils : 1 700 installateurs de chaudières domestiques au bois, 2 000 installateurs de poêles et 300 installateurs d'inserts et foyers fermés. Le label Flamme Verte regroupe pour sa part 53 industriels fabricants d'appareils domestiques de chauffage au bois (appareils indépendants, chaudières). ■

Des mesures pour améliorer l'efficacité énergétique

Suite à la table ronde pour l'efficacité énergétique, le gouvernement a présenté en fin d'année 27 mesures concrètes pour accélérer les économies d'énergies. En objectif : une diminution des consommations d'environ 20 % à l'horizon 2020. Ces mesures s'adressent aussi bien aux entreprises qu'aux particuliers. Plusieurs d'entre elles concernent le monde de la construction, avec des mesures de soutien des travaux d'économie d'énergie et la mise en place de financements appropriés. Ainsi l'éco-prêt à taux zéro va être accessible aussi aux syndicats de copropriétés et il sera cumulable avec le crédit d'impôt développement durable. L'accent sera mis aussi sur la fiabilité des diagnostics de performance énergétique et sur l'amplification du dispositif des certificats d'économie d'énergie, avec une troisième période 2014-2016 qui sera plus ambitieuse.
L'ensemble des dispositifs devrait être mis en route dans le courant de l'année 2012. ■

Déclaration des fluides frigorigènes à l'ADEME

Un arrêté du 28 novembre 2011, publié au journal officiel le 14 décembre 2011, clarifie et simplifie différentes obligations réglementaires des entreprises manipulant les fluides frigorigènes des équipements de climatisation, réfrigération ou pompes à chaleur. Cela concerne notamment les informations qui doivent être déclarées à l'ADEME. Cet arrêté limite également les outillages dont la détention est exigée pour que les entreprises puissent obtenir leur certification réglementaire. Enfin, il introduit de nouvelles dispositions qui visent à faciliter les conditions d'obtention de la certification du personnel ainsi qu'à favoriser la reconnaissance de cette dernière au sein d'autres États membres de l'Union européenne. Certaines dispositions sont valables depuis le 1er janvier 2012. D'autres n'entreront en vigueur qu'au 1er janvier 2014. ■

En bref

La 1 000e PAC auditée

Fin 2011, le 1 000e audit d'une pompe à chaleur installée par une entreprise QualiPAC vient d'être réalisé. À cette occasion, Qualit'EnR et l'Afpac (Association française des pompes à chaleur) ont fait un bilan du secteur : plus d'1,5 millions de PAC sont installées en France ; moins de 2,5 % des prestations sont défaillantes ; 67 marques de PAC, soit 1 746 modèles, sont certifiés NF PAC ; plus de 1 600 entreprises sont qualifiées QualiPAC.

En bref

Une norme pour l'utilisation des eaux de pluie

La norme NF P 16-005, sur les systèmes de récupération de l'eau de pluie pour son utilisation à l'intérieur et à l'extérieur des bâtiments vient d'être publiée. Elle s'applique en métropole ainsi que dans les territoires et départements d'outre-mer, à la récupération de l'eau de pluie en aval de toitures inaccessibles et à son utilisation à l'intérieur et à l'extérieur de bâtiments neufs ou existants. Cette norme donne des spécifications générales sur la conception, le dimensionnement, la mise en œuvre, la mise en service, l'entretien et la maintenance des systèmes de récupération, de stockage et de distribution de l'eau de pluie. Elle spécifie également les exigences minimales concernant les éléments constitutifs de ces systèmes.

www.afnor.org

Une solution pour l'ECS à base de CO_2

EDF et la société Sanden viennent de signer un accord de partenariat de trois ans pour développer des solutions thermodynamiques utilisant le réfrigérant CO_2 pour la production d'eau chaude. Sanden est une société japonaise spécialisée dans les systèmes de climatisation automobile, de distributeurs de boissons, vitrines réfrigérées et équipements de chauffage.

L'impact de la RT2012

Cerqual, organisme certificateur, filiale de Qualitel, a mené une étude pour évaluer l'impact du passage d'un label BBC Effinergie 2005 aux règles de la RT2012 sur les bâtiments neufs d'habitation. Et constate que les surinvestissements induits restent limités, de 0,5 à 3,5 %, et ce, quelles que soient les solutions énergétiques utilisées : gaz, électricité, pompe à chaleur. Ces surinvestissements ont plusieurs origines : d'une part, des coûts liés aux exigences de moyens, comme le respect minimal d'une surface d'éclairage naturel d'1/6e de la surface au sol ou la mise en place d'un comptage de l'énergie ; d'autre part des coûts dus au renforcement sur l'enveloppe pour les solutions électriques (panneaux rayonnants, eau chaude sanitaire thermodynamique individuelle et collective).
Les adaptations nécessaires pour passer un bâtiment des critères BBC 2005 aux critères RT2012 sont donc jugées souvent minimes par l'organisme et l'étude souligne qu'il n'existe pas d'infaisabilité technique pour passer du label BBC à la RT2012. ■

Les Cahiers tendances pour savoir ce que sera l'artisan de demain

La Capeb vient de publier le premier volet des Cahiers de Tendances de l'artisanat du bâtiment, collection qui comptera neuf volumes au total. Destinée à tous les artisans du bâtiment, cette collection décrypte pour eux les évolutions de la société, de leur environnement direct et de leurs métiers. L'objectif ? Donner au lecteur des pistes d'action pour s'adapter, transformer certaines contraintes en opportunité et choisir la meilleure voie pour son entreprise.
Le premier volume est une analyse transversale en trois grandes parties, avec une analyse des grandes transformations du monde, de la société et du bâtiment, puis un éclairage sur leurs implications directes sur les entreprises artisanales du bâtiment. Enfin, une première approche des tendances métier par métier esquisse les contenus des huit prochains cahiers, consacrés aux grands métiers du secteur, et qui seront édités d'ici fin 2013. ■

(A consulter sur : www.capeb.fr)

Diagnostics énergétiques : vers une meilleure compétence des professionnels

Devenir diagnostiqueur énergétique va être plus compliqué, en raison d'un arrêté du 13 décembre 2011 qui modifie les critères de certification des compétences des professionnels exerçant cette activité. Depuis le 1er février 2012, deux niveaux de certification ont été établis : la certification sans mention, dite diagnostic de performance énergétique individuel (pour les habitations individuelles et les lots dans les bâtiments à usage principal d'habitation), et la certification avec mention, dite diagnostic de performance énergétique tous types de bâtiments. Pour accéder à l'examen permettant de devenir diagnostiqueur, des qualifications et/ou des expériences professionnelles sont requises. Et l'examen a été modifié, avec des champs de connaissances nécessaires plus étendus. ■

Panneau WC Monolith

GEBERIT

L'art du sanitaire.

Idéo Bain stand F71
Interclima Hall 7.2,
stand F44

KNOW HOW INSTALLED*

*LE SAVOIR-FAIRE INTÉGRÉ

Le panneau WC Monolith de Geberit réunit qualité et design épuré. Cette solution primée à de nombreuses occasions dissimule son réservoir ultra-compact derrière un panneau de verre, offrant ainsi une esthétique élégante aux lignes élancées. Son concept innovant offre une solution contemporaine pour le remplacement des WC traditionnels – en parfaite harmonie avec l'espace WC ou la salle de bains. Disponible désormais en version suspendue ou au sol, Monolith s'associe avec toutes les cuvettes suspendues standard et de nombreuses cuvettes au sol. Ses avantages sont multiples : un seul intervenant sur le chantier, pas de carrelage à refaire, aucune saleté.

→ www.geberit.fr/monolith

UNCP-FFB - Philippe Tempere : « La trésorerie des entreprises a considérablement diminué »

Le président de l'Union Nationale des Chambres Syndicales de Couverture et de Plomberie (UNCP) de la Fédération Française du Bâtiment dresse le bilan de 2011 et formule des inquiétudes pour cette année.

Philippe Tempere,
président de l'Union Nationale des Chambres Syndicales de Couverture et de Plomberie (UNCP-FFB).

> « ... Expliquer au consommateur qu'il est important de rénover son parc immobilier de manière à faire des économies d'énergie et de rentabiliser l'investissement... »

Filière Pro – Quel bilan tirez-vous de l'année 2011 ?

Philippe Tempere – L'activité a été relativement soutenue, mais nous avons déjà ressenti en 2011 une baisse de la commande et de la performance des entreprises. Nous avons travaillé avec les fabricants, conservé ou renforcé nos relations avec les grossistes et la filière. Nous avons essayé de maintenir de la cohésion avec les professionnels par le biais de rencontres traditionnelles telles que nos journées techniques ou différentes commissions. C'est la mission de notre Union : rappeler à ses membres qu'ils ne sont pas seuls et qu'ils peuvent solliciter l'aide de la Fédération au niveau départemental ou national.

Comment voyez-vous l'avenir et les nouveaux challenges qui vous attendent cette année ?

Philippe Tempere – Nous venons de traverser trois années difficiles. Un certain nombre d'entre nous a réussi à prendre des commandes à une époque où les prix n'étaient pas encore pollués. Ce qui veut dire qu'ils n'ont pas ressenti immédiatement les conséquences de ces trois années difficiles. En parallèle, l'application de la loi de Modernisation de l'Economie (LME) a considérablement fait baisser les délais de règlement fournisseurs. Les délais de règlement clients, eux, malheureusement, ont tendance à s'accroître. Ce qui fait qu'aujourd'hui, certaines entreprises ont des délais de l'ordre de 80 jours entre le moment où elles payent le fournisseur et le moment où elles sont réglées par le client. Par effet de levier, la trésorerie des entreprises a considérablement diminué. Nous allons donc rentrer dans une période extrêmement difficile avec des entreprises déjà fragilisées, sans parler de celles qui commencent à disparaître. Je crains que d'ici la fin 2012, on soit face à un « Verdun » de la profession, à savoir que beaucoup d'entre nous auront disparu.

La qualification et la certification vont-elles devenir indispensables pour travailler ?

Philippe Tempere – Qualibat est un système ancien qui marche assez bien et qui reconnaît la qualité des entreprises. Son président voudrait aller plus loin et commencer à mettre en place des systèmes de certification, notamment pour l'amiante, avec de l'audit sur chantier et en entreprises pour se rapprocher des systèmes ISO. C'est dans l'air du temps. Les entreprises qui ont une certaine importance seront à terme obligées d'être certifiées sur un certain type de prestations.

Comment voyez-vous l'avenir du marché de la rénovation énergétique ?

Philippe Tempere – On parle beaucoup des Pros de la Performance Énergétique. C'est une volonté très affirmée de la part de la FFB de donner la capacité à certaines entreprises d'arriver sur un marché qui semble être prometteur. Il ne le sera que s'il est alimenté par de l'argent et de la commande. Les consommateurs qui seront les premiers clients des marchés de la rénovation énergétique sont aujourd'hui dans l'attente. Les crédits d'impôts se réduisent comme peau de chagrin. L'État a besoin d'argent, donc je serais étonné que ce marché puisse être alimenté par des subventions. Le seul moyen sera d'être suffisamment didactique pour expliquer au consommateur qu'il est important de rénover son parc immobilier de manière à faire des économies d'énergie et de rentabiliser l'investissement de cette manière.

Quelles sont les évolutions qui attendent vos métiers ?

Philippe Tempere – Le marché est pérenne. La plomberie est réellement un métier d'avenir. Quel que soit l'endroit où l'on vit, on aura toujours besoin de quelqu'un pour acheminer de l'eau et créer du confort. D'autre part, les industriels sont sans cesse en train de chercher des systèmes de simplification qui permettent de travailler plus rapidement et de manière plus performante. La filière travaille d'arrache-pied pour trouver des nouveaux modes de pose, produits et technologies pour que le service à la clientèle soit meilleur et que la performance de l'entreprise soit au rendez-vous. Il faut autant que possible rester optimiste, renforcer l'action syndicale, s'améliorer et continuellement adapter l'outil de travail à l'état du marché. ■

Propos recueillis par Diane Valranges

www.uncp.ffbatiment.fr/

Réseau Bleu Ciel d'EDF : vers une approche multi-lots

Réunies autour de la performance énergétique, les entreprises partenaires tissent aujourd'hui un réseau composé de différents métiers liés à la mise en œuvre des énergies et à l'isolation dans les bâtiments neufs et rénovés. Patrick Bayle, directeur délégué marketing grand public d'EDF, commente l'évolution du réseau Bleu Ciel d'EDF.

Filière Pro – Quel état des lieux peut-on faire du réseau de partenaires Bleu Ciel d'EDF ?

Patrick Bayle – Ce réseau rassemble actuellement 5 500 professionnels. La part d'installateurs de solutions de chauffage électrique et de pompes à chaleur se monte à environ 30 % des partenaires. Les professionnels plombiers et les chauffagistes professionnels du gaz représentent quant à eux environ 15 % du réseau. À noter également la présence des spécialistes du chauffage au bois à hauteur de 10 %. Le réseau Bleu Ciel d'EDF regroupe tous les métiers du bâtiment. Globalement, les entreprises d'électricité représentent un peu plus de 1 000 partenaires. Avec ce réseau, nous poursuivons l'objectif de répondre aux questions de nos clients particuliers au niveau de tous les corps d'état. L'idée consiste à mettre en relation le client avec des partenaires de confiance pour assurer un travail de qualité. Sont attendus des conseils en efficacité énergétique mono-lot et multi-lots.

Comptez-vous développer plus encore ce réseau ?

Patrick Bayle – Le nombre global de partenaires répond directement à un objectif exprimé en nombre de chantiers sur l'ensemble du territoire. En d'autres termes, les obligations qu'a EDF en matière de collecte de certificats d'économie d'énergie sur le marché résidentiel nous conduit, pour la deuxième période, à viser un volume de 250 000 à 300 000 lots de travaux et, donc, environ 5 500 partenaires. Mais notre véritable but n'est pas tant quantitatif que qualitatif et nous sommes très sensibles à la qualité de nos partenaires et de leurs prestations. Pour faire vivre cette qualité, nous disposons de 230 animateurs partenaires en poste sur le terrain. Ces derniers travaillent en relation avec les partenaires sur les projets dans le neuf et en rénovation.

Quel bilan sur l'année 2011 en matière de travaux via le réseau Bleu Ciel d'EDF ?

Patrick Bayle – En 2011, nous avons mis à disposition de nos partenaires environ 180 000 prospects. Un peu moins de la moitié ont signé une offre de travaux. Les réponses apportées concernent surtout des chantiers de un ou deux lots, tel que chauffage et ventilation ou chauffage et isolation. Néanmoins, nous accompagnons à ce jour près de 300 partenaires qui ont décidé d'agir à la fois sur le bâti et le renouvellement des équipements de chauffage.

Afin de mieux répondre aux attentes de leurs clients, les professionnels de l'installation doivent-ils multiplier leurs compétences ?

Patrick Bayle – Les entreprises doivent être performantes dans des domaines qui deviennent complexes : chauffage, production d'eau chaude sanitaire, isolation… Et cela, bien que les solutions techniques soient pour la plupart prêtes à monter. Si chacun cultive le métier qui est le sien, au-delà de sa compétence de base, il est capital de développer une vision globale pour répondre à la problématique de l'efficacité énergétique.

Faut-il développer des compétences muti-énergies ?

Patrick Bayle – Parmi les professionnels, il y a effectivement ceux qui considèrent que le marché de l'efficacité énergétique ne se limite pas à l'énergie qu'ils ont l'habitude de mettre en œuvre. C'est d'autant plus nécessaire que les clients du marché résidentiel savent aujourd'hui où se renseigner et où trouver des informations pertinentes sur le sujet. Mais que l'entreprise prenne en charge la totalité du chantier ou non, il faut surtout savoir conseiller son client. ■

Patrick Bayle,
directeur délégué marketing grand public d'EDF

> *« …nous accompagnons à ce jour près de 300 partenaires… »*

Propos recueillis par Michel Laurent

À la reconquête du collectif…

En 2011, dans le secteur de l'habitat collectif de niveau RT2005 BBC, la part des installations de chauffage électrique s'est trouvée très fortement réduite face aux solutions de chauffage collectif au gaz naturel. Comment comptez-vous regagner du terrain ?

Patrick Bayle : Nous avons là une véritable mission de reconquête pour laquelle il importe d'accroître la performance thermique du bâti et d'implanter par exemple des solutions de production d'eau chaude sanitaire solaire thermique ou thermodynamiques, en marge d'une solution de chauffage à effet Joule.
Il s'agit de solutions thermodynamiques collectives, voire même individuelles qu'il faut aujourd'hui industrialiser. Mais dès à présent, nous proposons des choix de bouquets impliquant le bâti, la ventilation, la production d'eau chaude sanitaire et le chauffage.

Le bois, une énergie à prendre en compte

Mix énergétique, modification des besoins en chauffage, coût des énergies mais aussi intérêt de la filière : le marché du bois en tant qu'énergie de chauffage dans l'habitat est en train d'évoluer, comme l'explique Frédéric Coirier, trésorier du Syndicat des énergies renouvelables.

Frédéric Coirier,
trésorier du SER
et président du groupe Poujoulat.

Filière Pro - L'énergie bois est-elle aujourd'hui une énergie compétitive ?

Frédéric Coirier - En termes de compétitivité et de coût d'exploitation, le bois n'a jamais été aussi bien placé. C'est une énergie qui a un prix stable dans le temps alors que le prix du pétrole et du gaz a presque doublé en six ans. C'est donc fondamentalement un marché amené à se développer.

Les équipements sont-ils adaptés ?

Frédéric Coirier - Aujourd'hui, il existe une offre pour tous les usages et tous les comportements : chauffage de l'eau, de l'air, usage continu ou intermittent. Les appareils et les conduits de fumée ont fait des bonds en performance depuis cinq ans.

Quelles sont ces améliorations de performance ?

Frédéric Coirier - Le bois énergie est en train de connaître, comme le monde de la chaudière, une accélération technologique jamais vécue jusqu'à présent. Sur les vingt dernières années, on a pu noter des progressions, mais pas de rupture majeure. Depuis quelque temps, avec la diversification du mix énergétique, le bâti devient plus étanche et moins consommateur d'énergie. Cela impacte les équipements : ils sont plus performants, plus petits en puissance, tout en préservant le confort de l'utilisateur et l'esthétique. Les énergies les mieux placées sont le bois énergie et le solaire. Elles feront partie du package énergétique des dix ans qui viennent.

La filière est-elle prête à ces changements ?

Frédéric Coirier - Aujourd'hui, l'offre des fabricants est très large, tant en termes d'esthétique que de puissance. Elle conjugue efficacité, élégance et qualité. De plus, c'est un des rares marchés d'équipements où pratiquement les trois quart de l'offre sont locaux : le made in France est une réalité. De son côté, la distribution a commencé à prendre en main ce type d'offre, qui a été identifié comme un vrai segment de développement. Et les installateurs s'y mettent aussi.

S'approprient-ils ce marché ?

Frédéric Coirier - À une époque, le marché des appareils indépendants était réservé à des spécialistes. Aujourd'hui, de plus en plus de chauffagistes installent des poêles à bûches et à granulés. C'est un marché complémentaire à la boucle d'eau chaude qui permet d'élargir l'activité des entreprises. Certains de ces poêles à granulés peuvent se brancher sur un réseau d'eau chaude pour participer au chauffage de l'eau de chauffage ou de l'eau chaude sanitaire.

Cette évolution se fait-elle simplement ?

Frédéric Coirier - Il faut que l'installateur se forme : les appareils indépendants sont soumis à une réglementation et des DTU particuliers, ils subissent des contraintes d'installations spécifiques. J'invite les professionnels à se former et notamment à participer à des formations Qualibois, afin d'avoir une vision complète de la problématique du bois énergie : appareils, conduits et combustibles. Cela sera bientôt obligatoire car d'ici quelques mois, le crédit d'impôts du consommateur sera soumis à une mise en œuvre par un professionnel qualifié. Pour l'entreprise, passer cette formation est un investissement parfaitement rentable. ■

Propos recueillis par Corinne Montculier

Le bois énergie : trois types d'appareils de chauffage

Le marché du bois énergie se décompose en trois grands types d'appareils de chauffage :

- ***Les appareils domestiques indépendants à vecteur air chaud :*** *poêles, inserts, foyers ouverts, etc.*
  Ils fonctionnent à bûches ou à granulés. C'est l'implantation du bois énergie la plus importante en France, avec 6 millions d'appareils : quasiment une maison individuelle sur deux en est équipée. Les ventes se situent à 450 000 appareils par an, avec une nette progression des appareils à granulés.
- ***Les chaudières bois domestiques, manuelles ou automatiques,*** *dont les ventes varient entre 20 000 et 30 000 pièces par an. Depuis 5 ans se sont développées les chaudières automatiques à plaquettes ou à granulés et les ventes pour le petit collectif et le petit équipement public.*
- ***Les équipements de grande puissance,*** *en développement, que ce soit pour la création de nouvelles chaufferies bois ou en remplacement d'anciennes chaufferies. Les applications vont du collectif au réseau de chaleur, voire la cogénération. Beaucoup utilisent des plaquettes de bois.*

L'association négaWatt livre son scénario énergétique à l'horizon 2050

Sous-titré « Rendre possible ce qui est souhaitable… », le scénario prospectif préconisé par l'association négaWatt permettrait de réduire considérablement la demande en énergie à l'horizon 2050. Qu'il soit considéré comme visionnaire ou démagogique, il apporte une pierre supplémentaire au débat.

Créé en 2001, l'association négaWatt rassemble une vingtaine de professionnels de la maîtrise de l'énergie et du bâtiment, qui s'appuient sur un réseau de 500 membres. Elle se définit comme un « think-tank », un groupe de réflexion et d'échanges qui produit des études et des propositions dans le domaine de l'énergie. En 2003, l'association a publié un premier scénario énergétique prospectif à l'horizon 2050, qu'elle vient de mettre à jour.

L'équipe de négaWatt présente son scénario énergétique 2011-2050 à l'occasion d'une conférence de presse le 29 septembre dernier.

Ce scénario dresse les constats et les enjeux liés la production et à l'utilisation de l'énergie, à l'heure où la demande mondiale en énergie augmente de 2 % par an en moyenne :

- premier constat : les réserves d'énergies fossiles se réduisent comme peau de chagrin et ne pourront plus suffire à nous approvisionner d'ici quelques décennies au rythme actuel de consommation, au moins pour le gaz et le pétrole ;
- second constat : l'énergie nucléaire engendre un problème de déchets et un risque d'accident majeur ;
- troisième constat : la production et l'utilisation d'énergie augmentent la pollution terrestre. L'effet de serre est ainsi principalement produit par la combustion des carburants fossiles, par l'activité industrielle et la déforestation.

Le bâtiment, un enjeu essentiel

Dans ce contexte, le bâtiment constitue un enjeu essentiel, puisqu'il représente plus de 40 % de la consommation d'énergie actuelle pour les besoins en chauffage, climatisation, ECS et cuisson. En améliorant de façon « massive » les actions d'efficacité des performances énergétiques des bâtiments, par l'isolation et l'optimisation des systèmes de chauffage, négaWatt estime que l'utilisation d'énergie pourrait être réduite de 63 % en 2050 dans cette industrie. Selon l'association, l'effort principal concerne la rénovation du parc ancien de logements construits avant 1975, à raison de 750 000 logements rénovés par an, suivi des logements plus récents et de 3,5 % des surfaces du tertiaire par an. L'association préconise d'atteindre une moyenne énergétique de 40 kWh/m²/an pour les besoins de chauffage (4 fois moins qu'aujourd'hui) et une moyenne de 15 à 35 kWh/m²/an dans le neuf, pour le résidentiel et le tertiaire.

> **« …l'introduction progressive de systèmes de chauffage, de production d'ECS et de climatisation les plus performants, basés en priorité sur les énergies renouvelables »**

négaWatt préconise le recours aux EnR

Pour atteindre ces performances, négaWatt suggère *« l'introduction progressive de systèmes de chauffage, de production d'ECS et de climatisation les plus performants, basés en priorité sur les énergies renouvelables »*. Dans ce scénario, chauffage électrique par convecteurs, fioul, gaz butane et propane seraient quasiment abandonnés au profit du bois (25 %), du chauffage au gaz sur réseau (25 %), des PAC électriques (20 %), des réseaux de chaleur (20 %) et du solaire thermique (10 %). Le gaz naturel serait progressivement remplacé par du biogaz ou du gaz de synthèse produit par des EnR.

L'association préconise l'arrêt maîtrisé de la production nucléaire d'ici 2033, et le recours prioritaire aux énergies renouvelables, qui produiraient 91 % de l'énergie à l'horizon 2050, contre 13 % à l'heure actuelle. Cette (r)évolution du système énergétique français entraînerait selon elle, la diminution de la consommation moyenne en électricité des ménages de 2 900 kWh par an en 2010 à environ 1 500 kWh par an en 2050. Basée sur l'hypothèse préalable que chaque citoyen doit modifier ses comportements et son regard sur l'énergie, en privilégiant la sobriété au gaspillage, négaWatt estime que son scénario permettrait de réduire la demande en énergie de 65 % par rapport à 2010. ■

Diane Valranges

L'UFE contre-attaque

Quelques semaines après la diffusion du scénario négaWatt, les grandes sociétés productrices d'électricité, réunies au sein de l'Union Française de l'Électricité, ont présenté à leur tour, leur vision sur l'évolution de la part du nucléaire à l'horizon 2050. Trois scénarios sont proposés : un scénario contenant 70 % d'énergie électrique produite par le nucléaire, avec un complément de 24 % d'EnR et de 7 % de thermique ; un scénario à 50 % de nucléaire, 34 % d'EnR et 16 % de thermique ; et un scénario à 20 % de nucléaire, 40 % d'EnR et 40 % de thermique.

Pour en savoir plus : www.negawatt.org et www.ufe-electricite.fr

BWT : de la conception à l'entretien des adoucisseurs d'eau

Le traitement de l'eau est un secteur plus technique qu'il n'y paraît. Alain Mulet, directeur commercial du groupe BWT en France, plus connu sous ses marques commerciales Cillit et Permo, explique la politique industrielle et la stratégie services de l'entreprise.

© Permo

Le nouvel adoucisseur de BWT a nécessité un développement de trois ans.

Filière Pro – Vous allez présenter un nouvel adoucisseur à Interclima. Comment se passe la conception d'un tel appareil ?

Alain Mulet – La conception de cet adoucisseur a démarré il y a trois ans avec des enquêtes menées par différents instituts à notre demande. Il en est sorti un modèle conceptuel et, deux ans plus tard, un premier appareil qui répondait aux attentes du marché. Lors de la conception, nous validons les appareils en usine, mais rien ne vaut le test sur le terrain, dans l'environnement dans lequel le produit va vivre, où il sera confronté à des problèmes de pression, des microcoupures, etc. Cette phase de field test est en cours chez nos partenaires. Ces installations sont suivies de près par nos conseillers.

Quelles sont les caractéristiques de cet adoucisseur ?

Alain Mulet – Une des demandes révélées par notre étude portait sur les économies d'eau, de sel et d'énergie. Nous avons donc cherché à consommer moins. Pour cela, nous utilisons une résine d'adoucissement optimisée et surtout l'appareil tient compte du volume d'eau consommé et n'utilise que le sel strictement nécessaire pour la régénération. La saumure est préparée juste avant la phase de régénération, le bac à sel est donc maintenu « sec ». On nous a aussi demandé de la compacité : nous avons trouvé un compromis qui passe sous un évier, avec une hauteur divisée par deux par rapport aux modèles classiques. Pour ceux qui installent l'appareil dans un garage ou une cave, une centrale de surveillance électronique peut être déportée dans la cuisine. Ça, c'est révolutionnaire.

Vous parliez des partenaires chez lesquels vous testez en avant-première vos appareils. Qui sont-ils ?

Alain Mulet – Ce sont des installateurs avec lesquels nous travaillons régulièrement. Nous avons créé un club qui leur est dédié avec accès à des formations plus poussées et à des outils marketing. Ils sont soutenus par nos commerciaux régionaux et nos équipes techniques. Notre métier est très particulier et extrêmement technique. De plus, nos produits sont en interface avec l'eau potable, il y a des précautions à prendre et des contraintes de fonctionnement à respecter.

Quels moyens humains avez-vous mis en place pour vous assurer de la bonne installation de vos produits ?

Alain Mulet – Nous avons une vingtaine d'agences en France avec des conseillers qui accompagnent les vendeurs des négociants dans leurs tournées et assistent les installateurs lors de la prescription auprès du particulier. Ces équipes sont réparties dans deux réseaux commerciaux qui bénéficieront du nouvel adoucisseur présenté à Interclima : Cillit et Permo. D'autre part, nous mettons à disposition du client utilisateur un call-center de 12 personnes et une équipe de 50 techniciens qui assurent un suivi total : mise en service gratuite (intervention qui requiert une expertise technique), contrat d'entretien, dépannage.

Quelles garanties apportez-vous sur vos produits ?

Alain Mulet – Notre métier, c'est de concevoir, fabriquer, assembler, mais aussi conseiller, accompagner et gérer le service. Notre profession a souffert d'entreprises qui ont abusé des particuliers. Outre le certificat ACS (Attestation de conformité sanitaire), nous venons de recevoir le label « Origine France Garantie », délivré par Bureau Veritas, pour nos adoucisseurs résidentiels. Il nous a été attribué parce que notre centre de R&D est situé en France et que plus de 50 % du prix de revient des appareils sont consacrés à une production en France.

Vous dites que vous gérez le produit depuis sa conception jusqu'à son entretien. Quels sont les moyens industriels dont vous disposez ?

Alain Mulet – Le groupe BWT possède trois centres de R&D dont un en France. Nous fabriquons l'ensemble de nos composants dans nos usines intégrées. Nous cherchons sans cesse à pérenniser nos outils de production et venons à ce titre d'acquérir à côté de Dijon une société de rotomoulage pour la fabrication des bacs à sel. Nous assemblons nos appareils à Saint-Denis, en région parisienne. Le cœur de notre stratégie industrielle repose sur un concept d'intégration globale : conception, fabrication, commercialisation et services. ■

Propos recueillis par Corinne Montculier

© Cillit

L'adoucisseur est également commercialisé sous la marque Cillit.

SAS et Nicoll fusionnent

Appartenant au même groupe Aliaxis, les sociétés SAS et Nicoll fusionnent et réorganisent leurs marques selon les canaux de distribution. Philippe Mazet, directeur marketing de Nicoll, fait le point sur cet événement dans le domaine du sanitaire.

Filière Pro – Il n'y a désormais plus qu'une seule société mais les deux marques demeurent. Comment l'ensemble est-il organisé ?

Philippe Mazet – Depuis le 1er janvier, il n'y a plus qu'une seule entité. Les deux marques continuent d'exister, mais nous les avons bien différenciées : SAS est désormais dédiée au grand public. De son côté, Nicoll, reste réservée au négoce professionnel et reprend dans son catalogue les références SAS destinées aux professionnels.

Quelles sont les raisons de cette fusion ?

Philippe Mazet – Les deux sociétés appartiennent au même groupe, Aliaxis, et ont des contacts privilégiés depuis plusieurs années. Il y a deux ans, nous avons pris conscience de la grande complémentarité de nos gammes et de l'intérêt de les regrouper. SAS est leader dans le domaine du vidage pour les salles de bains, les cuisines et les toilettes avec également des mécanismes pour WC, des WC encastrés, des accessoires de douche. Tandis que Nicoll a une branche sanitaire importante, avec des raccords évacuation et des siphons de sol, etc. Nous avons donc choisi de rassembler nos forces, avec une gamme complète et des moyens conséquents pour développer notre activité.

Comment les équipes commerciales vont-elles fonctionner ?

Philippe Mazet – Les forces de vente de SAS rejoignent celles de Nicoll et l'ensemble est réorganisé en trois spécialités : bâtiment, sanitaire et environnement. Auparavant, les équipes commerciales de Nicoll étaient généralistes. Avec un portefeuille de produits qui passe de 16 000 à 20 000 références au total, ce serait devenu ingérable. Nos commerciaux seront donc désormais dédiés à une spécialité et à un circuit de distribution. L'idée est de leur donner un périmètre plus facile à gérer et les moyens d'être plus efficaces sur leur portefeuille produits.

www.nicoll.fr

Cela se fait-il en diminuant les équipes ?

Philippe Mazet – Cette fusion se fait en conservant l'intégralité du personnel et nous allons même procéder à des recrutements. Nous sommes dans une stratégie de développement et non pas de suppression d'emplois. Les forces de ventes vont être conséquentes sur la partie sanitaire, les équipes de recherche et développement et de marketing sont renforcées. Nous voulons améliorer la compétitivité de Nicoll et donner plus de visibilité à SAS.

Comment se répartit l'activité de la nouvelle société Nicoll ?

Philippe Mazet – Avant la fusion-absorption, Nicoll avait une activité à 70 % dans le bâtiment et l'environnement et 30 % dans le sanitaire. Aujourd'hui, les deux parties sont équilibrées.

Et quels sont vos objectifs ?

Philippe Mazet – Sur la partie sanitaire, à terme, notre ambition est d'être un acteur significatif du secteur. Pour cela, nous allons nous développer par le commercial, le renouvellement de l'offre et de l'innovation. Nous allons chercher aussi à acquérir une notoriété en tant que Nicoll sur le sanitaire, que nous avons déjà dans la ventilation et la gestion des eaux pluviales.

Est-ce que cette fusion change votre catalogue et influe les relations que vous avez avec les négociants ?

Philippe Mazet – Au niveau du catalogue, cela ne change pas énormément de choses : nous avons éliminé quelques doublons mais il y en avait très peu, les gammes étaient vraiment complémentaires. Quant aux négociants, SAS et Nicoll avaient souvent les mêmes clients.

© Nicoll

Philippe Mazet,
directeur marketing
de Nicoll

« Cette fusion se fait en conservant l'intégralité du personnel et nous allons même procéder à des recrutements. »

La réorganisation et le renforcement de nos équipes commerciales nous permettront d'aller plus loin dans l'efficacité de nos relations avec nos clients qui devraient rapidement voir les bénéfices de cette fusion.

Et communiquez-vous auprès des installateurs ?

Philippe Mazet – Nous avons communiqué auprès des installateurs très tôt, dès septembre de l'année dernière. Chaque client a reçu une lettre explicative, nous avons été très proactifs sur ce domaine. Et nous continuerons d'expliquer la fusion et la réorganisation des marques lors des salons Ideobains et Interclima. ■

Propos recueillis par Corinne Montculier

ESBE, une alternative au changement de chaudières

Le fabricant suédois de vannes, en plus de ses traditionnelles relations avec les fabricants de chaudières, communique depuis peu vers les installateurs. Benoît Ducatel, qui a pris la direction de la filiale française à la mi-2010, nous explique le marché potentiel de ces produits.

ESBE

Benoît Ducatel,
directeur ESBE France

Vous proposez des vannes pour les systèmes de chauffage. Quels sont les intérêts de ces équipements ?

Benoît Ducatel – Pour une maison équipée d'une vieille chaudière, plusieurs solutions permettent de diminuer la consommation d'énergie. La première est de tout changer pour une chaudière à condensation, qui doit apporter 30 à 40 % d'économies. La deuxième est de rajouter une vanne avec un régulateur, pour un investissement compris entre 850 et 1 300 euros HT. fourni posé. À cela, se joint le crédit d'impôt de 25 %. Les économies d'énergie atteignent 20-25 %, ce qui est déjà beaucoup, avec une solution dix fois moins chère qu'un remplacement intégral du système de chauffage.

Mais cela implique de garder une chaudière ancienne…

Benoît Ducatel – Oui, mais ESBE permet de moderniser ces chaudières à moindre coût. Une vanne motorisée, en fonction de la température extérieure, va réguler en sortie de chaudière la température dans le circuit d'eau chaude. Il est même possible de programmer le chauffage, de réguler deux énergies différentes…

Cette solution est-elle valable pour le neuf ?

Benoît Ducatel – Bon nombre de chaudières neuves sont déjà équipées d'une telle fonction, bien souvent assurée par nos produits. L'installation de cette vanne autorégulée trouve son intérêt sur des installations dépourvues de régulation. C'est souvent le cas d'anciens dispositifs ou, plus généralement, de chaudières à combustible solide.

Quelles sont vos relations avec vos clients ?

Benoît Ducatel – Jusqu'à présent, nous avons surtout noué des partenariats sur le long terme avec les fabricants de chaudières, de pompes à chaleurs et de systèmes solaires. Aujourd'hui, nous expliquons au plombiers-chauffagistes quel est leur intérêt de travailler avec nos produits : vannes surtout, mais aussi servomoteurs pour vannes, régulations, sondes extérieures et d'ambiance, qui apportent économies d'énergie et sécurité.

Par quel biais le faites-vous ?

Benoît Ducatel – Par différents outils tel que notre site Internet*. Nous distribuons également, depuis un an, un guide du chauffage, un outil très simple d'une vingtaine de pages, qui pose la problématique à laquelle peut se trouver confronté un installateur et la réponse simple que nous lui apportons. Nous avons également beaucoup de demandes sur les équivalences entre les vannes du marché : les principales sont présentes dans le guide qui peut être obtenu sur notre site Internet, par mail, téléphone ou fax.

Les solutions en France sont-elles différentes de celles utilisées dans les autres pays ?

Benoît Ducatel – C'est surtout la répartition des marchés qui est différente. En Allemagne, par exemple, il y a beaucoup de panneaux solaires, et il est courant d'utiliser deux ou trois sources d'énergies différentes pour une même habitation, la régulation privilégiant la plus efficace. En France, on est moins multi-énergies, mais les produits sont les mêmes.

© ESBE

Le moteur-régulateur 90 C pour vanne, un des produits phare d'ESBE.

Quelles sont les nouveautés d'ESBE ?

Benoît Ducatel – Il y en a plusieurs que nous mettrons en avant à Interclima, comme des régulations sans fil, des vannes thermostatiques. Nous mettrons aussi l'accent sur nos produits phares comme le moteur-régulateur 90 C pour vanne. Pré-cablé, il est commercialisé tout équipé, et simplifie le travail de l'installateur. Parallèlement, nous commençons à développer les vannes linéaires, une autre technologie destinée au petit et moyen collectif. Notre marque est connue sur cette activité, et nous sommes poussés par la demande du terrain. ■

Propos recueillis par Corinne Montculier

** www.esbe.eu*

ESBE en quelques lignes

ESBE est une entreprise familiale suédoise, créée en 1906, spécialisée dans le contrôle du flux hydraulique. L'ensemble de la production est approvisionnée et fabriquée en Suède et est commercialisée essentiellement en Europe. L'entreprise emploie 230 personnes pour un chiffre d'affaires d'environ 40 millions d'euros. Il n'était que de 10 millions d'euros il y a dix ans. La filiale France, créée en 2006, regroupe une dizaine de salariés et autant d'agents commerciaux. Elle connaît depuis cinq ans une progression annuelle de 20 %. Cette filiale dessert également la Belgique, le Luxembourg, l'Espagne et le Portugal.

Naissance de la marque Bosch

Buderus, Geminox et Loos disparaissent pour laisser place à la marque Bosch sur le marché du confort thermique. Une réorganisation destinée à donner les moyens de la croissance à la branche Thermotechnologie du groupe international, comme l'explique Philippe Méon, président de Bosch Thermotechnologie France.

© Bosch

La marque Bosch va regrouper les produits commercialisés auparavant sous les dénominations Buderus, Geminox et Loos. Dans un premier temps, les changements ne concerneront que le logo et la couleur. Un design identifié Bosch sera mis en place dans les années à venir.

© Bosch

Philippe Méon,
Président de Bosch Thermotechnologie France.

Filière Pro – Les marques Buderus, Geminox et Loos ont cessé d'exister au 1er janvier 2012. Pourquoi avoir réorganisé la branche Thermotechnologie du groupe Bosch ?

Philippe Méon – Dans toute activité, il faut avoir une taille critique pour progresser. Dans le cas de Geminox, Buderus et Loos, cela nécessitait des investissements financiers importants alors que Bosch est une marque reconnue du grand public. Nous nous sommes même aperçus que Bosch, qui ne faisait pas de chaudières, avait une notoriété en chauffage auprès du grand public plus importante que Geminox et Buderus. Un installateur qui va proposer à un particulier une chaudière sous cette marque recevra plus facilement un accueil favorable. Regrouper tous les produits sous le nom Bosch s'est donc naturellement imposé.

e.l.m. Leblanc fait également partie de Bosch Thermotechnologie. Pourquoi avoir gardé cette marque à côté de Bosch ?

Philippe Méon – Les deux marques viennent d'univers assez différents : e.l.m. Leblanc, incontestablement reconnue dans le domaine du chauffage, est plutôt présente dans les agglomérations et orientée gaz. Bosch, avec les produits Geminox et Buderus, est plus généraliste, avec des chaudières au sol, que ce soit fioul, bois ou gaz. Nous avons donc voulu reposer notre stratégie sur ces deux marques. La distribution et les installateurs sont demandeurs de marques fortes.

Comment cela va-t-il se traduire sur le terrain ?

Philippe Méon – Nous avons effectué une fusion de sociétés. Geminox est devenue, au 1er janvier, Bosch ThermoTechnologie et va absorber Buderus et Loos. De son côté, e.l.m. Leblanc reste une société distincte, filiale de Bosch France, avec une direction commerciale et des forces de vente séparées.

Comment allez-vous positionner la marque Bosch sur le marché ?

Philippe Méon – Nous aurons une gamme résidentielle, qui réunit les anciens produits de Geminox et Buderus jusqu'à 100 kW, et une gamme tertiaire et industrielle qui recouvre les produits de la gamme Buderus MGP et de Loos. Nous voulions recréer une marque très généraliste. Un des objectifs de la nouvelle marque est de se développer sur le marché des chaudières murales gaz, tout en continuant à développer les énergies nouvelles renouvelables, qui sont une des priorités du groupe Bosch.

Cette fusion entraîne-t-elle la disparition de certaines références ?

Philippe Méon – Au niveau du catalogue, Buderus et Geminox étaient assez complémentaires, la première plutôt sur le haut de gamme et la seconde sur le milieu de gamme. Nous avons supprimé quelques doublons mais assez peu. Le but était que les professionnels continuent de trouver les produits qu'ils connaissent et avec lesquels ils travaillent.

Comment abordez-vous l'année 2012 ?

Philippe Méon – Nous comptons profiter indirectement de la communication du groupe vers le grand public et, au niveau de la branche Thermotechnologie, nous concentrer uniquement sur les professionnels. Notre tâche sera notamment de faire passer sous la marque Bosch les installateurs qui travaillaient avec des produits Geminox ou Buderus. Dans cette optique, un club d'installateurs va voir le jour. Nous allons renforcer notre présence sur le terrain, grâce au regroupement des forces commerciales de Geminox et Buderus. Et nous allons lancer la nouvelle marque à Interclima, sur un stand de 810 m² commun avec e.l.m. Leblanc. ■

Propos recueillis par Corinne Montculier

Bosch Thermotechnologie en quelques chiffres

La division chauffage du Groupe Bosch représente 7 % du chiffre d'affaires total, soit un peu plus 3 milliards d'euros sur les 50 milliards d'euros réalisés par le groupe. Elle emploie 13 000 salariés.
Le Groupe Bosch est une entreprise internationale leader dans les domaines des équipements automobiles, des techniques industrielles et des biens de consommation et techniques du bâtiment.

Radson habille ses radiateurs panneaux

La filiale du groupe Rettig mise sur une nouvelle esthétique pour dynamiser les ventes de ses radiateurs panneaux. Laurent Reboux, récent directeur commercial et marketing, nous explique la politique de la marque.

© Radson

Laurent Reboux
directeur commercial et marketing de Radson.

Filière Pro – Vous avez été nommé récemment chez Radson. Quel est votre rôle dans cette société ?

Laurent Reboux – Je suis arrivé en septembre dernier après six années à m'occuper d'une autre marque de radiateurs. En tant que directeur commercial et marketing des marques Radson et LVI, je dirige l'équipe commerciale composée de deux directeurs de région et douze commerciaux exclusifs qui passent la majeure partie de leur temps sur le terrain, chez les distributeurs.

Quels objectifs avez-vous fixés pour 2012 ?

Laurent Reboux – D'une part, maintenir le volume de vente des panneaux, un de nos produits phares, et d'autre part, développer les radiateurs acier sur-mesure décoratifs. En fin d'année dernière, le marché du radiateur panneau à eau chaude marquait une baisse de 2 % en volume, d'où la nécessité de réagir. Nous pouvions aller plus bas en termes de prix pour préserver les volumes ou proposer des appareils différents qui sauront attirer la clientèle. J'ai choisi la deuxième option.

Pouvez-vous expliquer plus précisément ?

Laurent Reboux – Un panneau classique a cette apparence gaufrée due à la tôle emboutie. Une plaque en métal lisse ou légèrement rainurée fixée en face avant vient changer complètement l'esthétique du produit et lui donne une allure habillée. Ce sont les modèles Parada et Ramo, dérivés des classiques Integra ou Compact. Avec cette façade, nous redonnons de l'intérêt à un modèle de base, avec deux aspects contemporains clairement dans la tendance décorative actuelle des faces avant épurées.

Et dans quels coloris sont-ils proposés ?

Laurent Reboux – Parada et Ramo sont généralement commercialisés en blanc. Nous avons appliqué le même procédé pour des modèles plus haut de gamme comme Kos ou Faro ou pour les nouveaux produits tels que Tinos et Paros, qui eux sont déclinés dans plusieurs coloris tendances, et en format vertical ou horizontal. Ce sont des produits nettement plus travaillés au niveau du design, plus chers,

© Radson

Les modèles Parada et Ramo possèdent une face métallique lisse, collée sur l'avant du radiateur et apportant une nouvelle esthétique. Ils seront présentés sur le stand Radson et LVI hall 7.3 F85 à Interclima.

© Radson

© Radson

mais qui restent du panneau habillé. Ces nouveautés montrent tout le savoir-faire du groupe Rettig, qui va du modèle à 50 euros, prix public HT, à des produits haut de gamme à 600 euros.

À quel marché destinez-vous les panneaux habillés ?

Laurent Reboux – Essentiellement au marché porteur du résidentiel diffus, en neuf et en rénovation. Mais aussi aux chantiers en petit tertiaire où des produits comme Parada et Ramo trouveront tout à fait leur place. Avec ces radiateurs à l'esthétique différente, nous évoluons vers des produits à plus forte marge au profit de toute la chaîne, distributeurs et installateurs.

Et quelle politique commerciale allez-vous appliquer pour vendre ces nouveaux produits ?

Laurent Reboux – Nous continuons à commercialiser nos produits uniquement par le biais de la distribution professionnelle. Mais nous allons également travailler plus en amont, en collaborant avec les prescripteurs, que nos commerciaux iront voir plus souvent. L'idée est de travailler conjointement avec toute la chaîne : bureaux d'études, entreprises et distributeurs. Nous avons pour cela une palette d'outils dédiés. Nous allons, par exemple, nous doter d'un progiciel dédié au suivi des chantiers, mais aussi créer un classeur technique pour répondre au mieux aux besoins des bureaux d'études. Côté produits, nous allons mettre l'accent sur les radiateurs basse température, sur lesquels nous sommes consultés de plus en plus souvent.

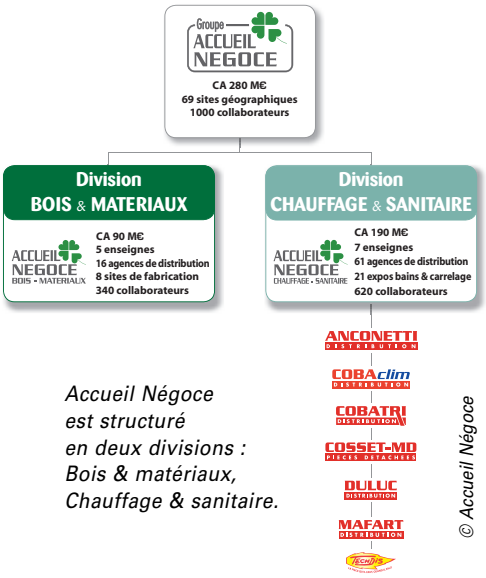
Allez-vous présenter ces nouveautés à Interclima ?

Laurent Reboux – Bien sûr, ainsi que d'autres, comme des sèche-serviettes à tubes carrés et collecteurs carrés et un radiateur électrique design à fluide caloporteur, qui représentent une demande forte du marché. Nos radiateurs acier sur-mesure et quasiment tous nos sèche-serviettes sont des produits fabriqués en France, dans notre usine de Biache, près d'Arras. ■

Propos recueillis par Corinne Montculier

Accueil Négoce : un groupe indépendant à l'offre complète

Au fil des années, le groupe Accueil Négoce a procédé à des rachats d'enseignes et diversifié son activité et modifié son organisation. Présentation de ce groupe qui a une activité importante dans le sanitaire chauffage.



Accueil Négoce est structuré en deux divisions : Bois & matériaux, Chauffage & sanitaire.

© Accueil Négoce

Constitué des divisions Bois & matériaux, et Chauffage & sanitaire, Accueil Négoce est né en 2004 de la volonté du groupe Accueil de mieux structurer sa partie négoce et de la développer. Au fil des années, acquisitions et croissance interne ont abouti à un groupe qui réalise 280 millions d'euros de chiffre d'affaires et emploie un millier de personnes.

La division Bois & Matériaux regroupe cinq enseignes et seize agences de distribution. L'offre en bois brut et raboté, panneaux pour l'agencement et produits dérivés du bois est complétée par des produits tels que les plaques de plâtre, l'isolation, les plafonds, la couverture, les produits d'aménagement intérieur et les éléments de construction de maisons à ossature bois.

La partie Chauffage & sanitaire représente quant à elle deux tiers du chiffre d'affaires, avec sept enseignes, dont deux dédiées aux pièces détachées (voir encadré). Une des particularités du groupe est sa marque propre sanitaire Anconetti. Constituée de lignes de meubles, robinets, parois de douches, lavabos et produits d'hydrothérapide, elle est régulièrement renouvelée, afin de coller aux tendances du marché. Des outils accompagnent cette marque : un catalogue technique, pour les installateurs, et un guide de la salle de bains, plus orienté décoration, pour les particuliers. *« Notre démarche est clairement orientée vers le professionnel »*, explique **Philippe Dubarry,** responsable marketing, développement et communication.

Des espaces dédiés aux EnR

Depuis 2009, Accueil Négoce développe le concept de Maison des énergies renouvelables : dans une dizaine d'agences, 100 à 120 m² sont consacrés à l'information autour des énergies renouvelables avec panneaux didactiques et des mises en situation de solutions pratiques. *« Le but est de proposer une présentation globale des solutions avec des exemples concrets, pour que les particuliers puissent toucher, voir et comprendre »*, explique Philippe Dubarry. La première maison a été ouverte en 2009 à Bergerac, la dernière en date vient d'ouvrir à Quimper.

Au-delà d'un espace au sein des agences, la Maison des énergies renouvelables est aussi une marque à laquelle peuvent adhérer des installateurs, choisis pour leurs qualifications et la qualité de leurs services. Le point fort : ils utilisent les maisons des EnR pour renseigner leurs clients. *« Les installateurs partenaires ont besoin d'espaces où le client final peut recevoir une information fiable et de qualité. Ce dernier est parfois un peu perdu au milieu de tout ce qu'il peut lire dans la presse ou sur internet. Notre volonté est de crédibiliser la filière professionnelle et l'installateur, et de rassurer le particulier »*, détaille Philippe Dubarry.

La Maison des énergies renouvelables de Bordeaux.

© D.R.

Le concept va être étendu à des agences supplémentaires courant 2012. Deux maisons sont déjà titulaires de la certification de services « EnR Service Pro » de la FNAS. *« La démarche de certification de toutes les Maisons des EnR est engagée »*, précise Philippe Dubarry. ■

Corinne Montculier

Un service pièces détachées en essor

Avec l'acquisition de Cosset en 2003 puis MD en 2004, le groupe Accueil Négoce offre une réponse globale en termes de pièces détachées pour les chaudières murales, au sol et pour le froid. Sur ce secteur très particulier, priorité a été donnée à la rapidité et au service. Les livraisons sont assurées en 24 h dans toute la France. Et des points d'appel ont été développés dans toutes les agences des enseignes de la division Chauffage & sanitaire, qui mettent directement en relation téléphonique le client installateur avec les personnes du service pièces détachées. Parallèlement, dix points de vente spécialisés ont été progressivement mis en place, auxquels sont venus s'ajouter quatre points de vente supplémentaires liés à l'acquisition de Mafart-Techdis en 2010. « Les pièces détachées deviennent une activité à part entière, et Accueil Négoce est un acteur important de ce domaine », *souligne Philippe Dubarry.*

Parce que nous sommes tous différents....

.... Giacomini lance
le comptage d'énergie sur mesure.

GIACOMINI
Technology in Comfort

ECS : à la recherche de solutions performantes et rentables

L'un des thèmes forts de la grand'messe annuelle de Cardonnel Ingénierie sur l'efficacité énergétique était consacré aux nouvelles solutions de chauffage et d'ECS. Retour sur une table ronde dédiée à l'émergence de nouveaux concepts.

© Guillaume Grandin - CARDONNEL Ingénierie

Table ronde sur l'émergence de nouveaux concepts en chauffage et ECS, avec Jérôme Bonaldi et Chtistian Cardonnel.

Les besoins d énergie pour l'ECS dans les logements sont de l'ordre de 20 à 25 kWh/m²/an et représentent jusqu'à 25 % de la consommation énergétique, voire plus en BBC. Il importe donc de trouver des solutions complètes, de la génération jusqu'à l'utilisation, qui permettent de réduire l'impact du poste ECS dans le bilan global de la consommation énergétique des bâtiments.

L'ADEME a lancé un appel à projets fin 2009 afin de faire émerger des solutions consommant moins de 15 kWh/m²/an, qui soient à la fois rentables et engendrent un gain en économie d'énergie de 50 % par rapport aux solutions de référence. Le projet présenté par GDF-Suez et 14 de ses partenaires fait partie des propositions retenues. Aurélien Alfaré, chef de projet performance énergétique des bâtiments au Centre de recherche et innovation gaz et énergies nouvelles GDF-Suez (CRIGEN), a fait le constat qu'il était possible de réaliser des gains de 25 à 40 % d économie sur le poste ECS, en utilisant des technologies simples telles les « mousseurs » sur la robinetterie, afin d'optimiser le débit de l'eau. Des essais terrain ont cependant besoin d'être conduits pour conforter ces chiffres. Une deuxième phase de recherche conduira les partenaires de GDF-Suez à réaliser des projets grandeur nature en maisons individuelles et en rénovation de logements collectifs. À cette occasion, des essais seront réalisés avec des systèmes à boucle unique pour remplacer les deux boucles chauffage et ECS, et des solutions de génération performantes, notamment au moyen de systèmes de PAC à absorption au gaz naturel. Les performances seraient améliorées par la récupération d'énergie sur eau grise ou air extrait. La mise en œuvre de boucles uniques peut également permettre des économies importantes.

Côté industriels, encore des innovations

ELM Leblanc vient ainsi de lancer une nouvelle gamme de chaudières à condensation équipées d'un ballon de stockage de 48 L. Un autre modèle de chaudière à ballon d'eau chaude peut également être jumelé avec un capteur solaire. Cette solution tout-en-un pilote une installation de chauffage avec une chaudière à condensation gaz. Le fabricant vient également de sortir une chaudière hybride compacte à condensation avec PAC air/eau.

Acova, pour sa part, a mis au point des « ventilo-radiateurs » avec un échangeur cuivre alu intégré à l'arrière du radiateur, sur lesquels sont positionnées des batteries de ventilateur. Elles augmentent la puissance de l'appareil avec un delta T30, et un encombrement identique à celui d'un radiateur classique. *« On aura besoin d'émetteurs peur inertes et très réactifs dans les maisons très isolées, qui se caractérisent par une forte inertie »*, estime **Gilles Boisliveau**, chef Produits et Marchés au service marketing d'Acova.

L'exemple suédois

Une autre réponse viendra peut-être du froid : en Suède, la distribution de chaleur dans le collectif a lieu par système centralisé collectif avec des chaudières gaz à condensation et des sous-stations individuelles pour chaque logement. Avec un réseau de chaleur à basse température, des émetteurs surdimensionnés et une distribution individuelle aller-retour, les charges peuvent être réparties à l'intérieur du logement pour obtenir des rendements extrêmement performants. **Olivier Lesouef**, responsable des ventes Produits Innovants chez Alfa Laval France, filiale d'une société suédoise spécialisée dans les transferts thermiques, confirme les performances de ce type d'installations : *« Nous gardons l'avantage de la distribution sur deux tubes, mais nous avons également la possibilité d'effectuer un comptage d'énergie pour le chauffage et l'ECS, qui permet de faire une répartition de charges à l'intérieur du logement. Ces systèmes sont tellement performants qu'ils permettent aux promoteurs d'obtenir la certification BBC avec peu d'efforts sur l'enveloppe. »* Facilement adaptable en France, cette solution d'avenir intéresse les bailleurs, qui depuis un an et demi sont de plus en plus nombreux à confier leurs projets de rénovation de chaudières murales gaz à la société Alfa Laval France. ■

Diane Valranges

Lhéritier : se développer en s'entourant des bonnes compétences

Entreprise meusienne reconnue dans son domaine, Lhéritier traverse la crise en maintenant le cap du développement. L'installateur n'hésite pas à s'investir dans le domaine des nouvelles technologies de chauffage et des énergies renouvelables, en s'appuyant sur une démarche client et sur une approche technique repensée…

Implantée à Void-Vacon (Meuse), non loin de Commercy, l'entreprise Lhéritier exerce son activité de plomberie, chauffe et sanitaire depuis 6 générations. Aujourd'hui constituée de 23 salariés, la SARL Lhéritier a depuis quelques années élargi ses compétences à la climatisation et aux énergies renouvelables.
En âge de faire valoir ses droits à la retraite, Jean-Paul Lhéritier a récemment transmis son entreprise à ses deux fils Julien et Rémi. Deux profils complémentaires. Compagnon du Devoir plombier chauffagiste et tour de France en poche, Julien comptabilise déjà 10 ans d'entreprise à son actif. Quant à Rémi, il a suivi la voie universitaire pour obtenir un DUT et Génie Thermique et Licence professionnelle. Depuis 6 ans en entreprise, il se plait à la gestion d'équipe et aux projets.

Filière Pro – Comment se déroule ce passage de relais en pleine période de crise ?
Rémi Lhéritier – Entre 1997 et 2009, l'entreprise a vu son chiffre d'affaires multiplié par cinq ! En comparaison, les exercices 2010 et 2011 témoignent d'une certaine stagnation. Mais nous sommes confiants quant à la reprise d'activité ! D'ailleurs, nous avons embauché six personnes en 2011, dont un chargé d'affaires. Des profils très techniques. Mais aussi des profils atypiques. Par exemple, nous venons de recruter une secrétaire issue du milieu bancaire…

Pourquoi un chargé d'affaires ?
Rémi Lhéritier – Pendant de longues années, l'activité s'est présentée d'elle-même… Depuis un an, nous voulons recentrer l'entreprise sur une clientèle de particuliers. De 30 %, nous voulons passer à 50 % de C.A. réalisés avec des clients individuels. Car les marchés sont de plus en plus difficiles et les pénalités guettent l'entreprise à la moindre occasion ! Voilà pourquoi nous avons décidé de créer un poste de chargé d'affaires il y a plus de 6 mois, en embauchant un technico-commercial jusqu'alors en activité chez un fabricant d'équipements de génie climatique. Ce dernier possède une culture du financement, lui permettant de développer une clientèle de particuliers. Nous estimons que cet investissement pour l'entreprise sera rentable d'ici un an ou deux. Son champ activité pourra d'ailleurs être étendu, car nous sommes en train de reprendre une entreprise dans la région bénéficiant d'une clientèle fidèle.

Embauchez-vous des profils complémentaires à votre métier de base ?
Rémi Lhéritier – Il y a deux ans, nous avons embauché un électricien afin d'éviter les relations de sous-traitance, moins pour des travaux courants d'électricité, que pour des mises en service d'équipements. De cette façon, nous réalisons des chantiers plus cohérents et avec une plus grande réactivité. Fort de cette expertise, nous commençons aussi à aborder la domotique et les automatismes du bâtiment.

Votre implication au sein d'organisations professionnelles n'est certainement pas étrangère au développement de l'entreprise ?
Rémi Lhéritier – Oui, c'est évident ! Au sein de la Capeb, mon père Jean-Paul a été pendant 10 ans président du département, et pendant 15 ans, conseiller professionnel. Par ailleurs, dans le cadre du Gesec, il participe depuis 10 ans à un groupe « Pérennité » pour lequel il effectue des missions de conseil en entreprise. Récemment, il vient d'être agréé auditeur certificateur national pour Qualibat dans le cadre des installations EnR solaires, géothermiques ou biomasses. À présent, en tant que membre du Gesec, je suis responsable d'animation régional.

Il y a 2 ans, vous avez créé un GIE avec sept autres entreprises du bâtiment. Qu'en est-il aujourd'hui ?
Rémi Lhéritier – À l'époque cette initiative était l'une des premières du genre en France. Le groupement Corebat[1] rassemble aujourd'hui 8 entreprises de 5 à 50 personnes, avec à leur tête de jeunes dirigeants. Le mécanisme est simple : dès que l'un d'entre nous prospecte un client, il pense aussi a ce que peuvent apporter les autres corps d'état sur le chantier. Nous sommes ainsi capables de répondre à toutes les attentes des clients. Mais il nous manque un interlocuteur unique, coordinateur des différentes entreprises au sein du groupement. Face à un tel besoin, le volume d'activité n'est cependant pas encore assez élevé…

© Michel Laurent

Rémi et Julien Lhéritier,
à la tête d'une entreprise
en constant développement.

> ***« Fort de cette expertise, nous commençons aussi à aborder la domotique et les automatismes du bâtiment. »***

Des projets en 2012 ?
Rémi Lhéritier – Oui, de nouveaux locaux avec entre autres une salle d'exposition qui nous manque beaucoup actuellement ! ■

Propos recueillis par Michel Laurent

(1) Sous la présidence de Jean-Paul Lhéritier.

Gagner du temps au quotidien sur les chantiers

Gagner du temps, c'est possible ! Il suffit d'un peu de curiosité et surtout d'accepter la remise en cause de ses habitudes. Pour cela, investir un peu de temps, et parfois d'argent, peut en rapporter beaucoup. Au final, adopter des innovations facilitant la vie de chantier permet aussi de différencier son offre et de mettre à niveau ses connaissances. L'efficacité de l'entreprise sur le chantier, la fin des déplacements inutiles… reste pour bon nombre d'acteurs une voie de rentabilité à exploiter d'urgence !

© Kimo

Contrôler la combustion et le rendement d'une chaudière...

Outre l'efficacité liée à sa propre organisation, gagner du temps sur le chantier nécessite bien souvent la mise en œuvre de solutions à valeur ajoutée. Il s'agit d'équipements, d'outils, et aussi de plus en plus de solutions logicielles, certes avec un coût supérieur à l'achat, mais permettant de livrer un chantier en un temps plus court. Malgré une simplification de la tâche, le professionnalisme de l'installateur doit être au rendez-vous. Si le plâtrier a aujourd'hui cédé sa place au plaquiste, le savoir-faire de ce dernier ne demeure pas moins la clé de voûte de son ouvrage.

Pour beaucoup, les innovations accélérant les chantiers, prennent la forme de kits. Les kits hydrauliques et le pré-montage d'accessoires sont depuis de nombreuses années, le fer de lance de certains fabricants. Par exemple, dans l'univers de la chaufferie, Weishaupt dispose depuis plus de 20 ans de kits hydrauliques pré-montés en usine permettant de regrouper en une seule commande pompes, vannes, thermomètres...

Plus récemment, Chaffoteaux vient de lancer une platine hydraulique baptisée Easy Install, permettant le raccordement direct des chaudières sans modification de la tuyauterie et sans fixation. Ce système comprend barrettes, robinets d'arrêts et douilles de remplacement (pré-montées en usine sur une même platine). Le kit compatible avec 5 modèles de chaudières Chaffoteaux est bien sûr proposé pour le remplacement de chaudières des autres marques.

De nombreuses innovations sont arrivées sur le marché dans le but de gagner du temps chez le client, sans pour autant brider les possibilités offertes à l'installateur. Bien au contraire. Car beaucoup d'accessoires polyvalents limitent le nombre de références catalogue. Les distributeurs ne s'en plaindront pas, car eux aussi trouvent dans ces innovations, de quoi gagner du temps, et de la place dans leurs stocks !

Chaud/froid et réfrigérant pré-chargé

Les systèmes de climatisation DRV FS Multi de Panasonic (5 modèles de 4 à 10 cv) mettent en œuvre un débit de réfrigérant variable et utilisent une seule unité extérieure pour contrôler indépendamment jusqu'à 16 unités intérieures. En communiquant avec les unités intérieures, l'unité extérieure contrôle le débit de réfrigérant de chacune d'entre elles pour correspondre à sa charge de refroidissement ou de chauffage. Cela permet à chacune des unités intérieures de fonctionner de manière indépendante.

Les DRV FS Multi 4, 5 et 6 cv ne nécessitent quant à eux aucune charge additionnelle de réfrigérant. Quel avantage ? *« Le fait de n'ajouter aucun réfrigérant, même avec une longueur totale de tuyauterie jusqu'à 90 m, supprime le temps nécessaire aux opérations de remplissage avec du fluide réfrigérant supplémentaire, de mesure du poids et*

© Banides & Debeaurain

Réaliser un branchement gaz dans le neuf comme en rénovation...

Suite page 28

Bon, cette fois c'est parti !

Buderus et Geminox deviennent Bosch.
La thermotechnologie a enfin une marque qui se remarque.

Bosch, une grande marque de confiance qui sait se faire remarquer. Fort d'un savoir-faire reconnu et synonyme de qualité, Bosch fait son entrée sur le marché des thermotechnologies. En réunissant des marques de référence, Buderus et Geminox, Bosch apporte son expertise, mais aussi toute la confiance accordée par ses clients depuis 1886.

BOSCH
Des technologies pour la vie

© Chaffoteaux

Changement une chaudière avec un kit de raccordement...

de contrôle de la pression, précise **Frédéric Verdejo**, en charge de la prescription chez Panasonic. *Cela élimine également l'opération de calcul de la quantité de charge et réduit le risque d'un manque de capacité de refroidissement dû à une quantité incorrecte de réfrigérant ou à d'autres erreurs. »* De plus, les DRV FS Multi 4, 5 et 6 cv font appel à une seule référence de dérivateur, de la dérivation la plus proche de l'unité extérieure à la plus éloignée. D'où un gain de temps à la commande et l'assurance d'avoir toujours la bonne référence lors du montage sur le chantier. Enfin, grâce aux dimensions réduites de l'unité extérieure, celle-ci peut être montée sur le toit d'un immeuble au moyen de l'ascenseur : gain de temps et de mise en œuvre.

Des radiateurs raccordement central

Poser le réseau de distribution de chauffage central sans pour autant figer la taille des radiateurs à installer, ni même déterminer de façon définitive la disposition du robinet thermostatique équipé d'un insert spécifique Danfoss... c'est possible avec la gamme de radiateurs panneaux à raccordement central T6 (acier) de 438 à 5 154 W (régime 75 / 65 °C) ou jusqu'à 2 580 W (régime 55 / 45 °C). Avec ces radiateurs, Finimetal introduit le raccordement du corps de chauffe en partie inférieure et de façon centrée, avec une seule et unique distance au mur. Le concept ? Un axe symétrique quelle que soit la longueur du radiateur par rapport au réseau de chauffage. L'aller et le retour ne se retrouvent plus seulement à droite ou à gauche mais aussi au centre du radiateur. Les possibilités de raccordement portent à six les orifices d'alimentation sur un même corps de chauffe. À l'intérieur du radiateur, une cane en T assure les liaisons hydrauliques entre les différents orifices d'alimentation et le corps. L'arrivée/départ d'eau chaude du réseau peut recevoir un accessoire de bouclage permettant de tester le circuit avant même la pose des radiateurs. Quel gain de temps ? *« Aujourd'hui, du fait de l'évolution de la réglementation thermique, les bureaux d'études introduisent des niveaux de puissance parfois un peu juste... Dans ce contexte, la gamme T6 permet de changer de corps de chauffe au dernier moment, sans remettre en cause le réseau s'il est déjà posé »*, ajoute **Aurélie Cahagne**, responsable marketing.

Installation gaz sans brasures

Banides & Debeaurain commercialise en France le concept de tuyauterie gaz Tracpipe (appelé de façon générique kit PLT), issu du fabricant nord-américain Omega Flex. Ce système de tuyauterie Tracpipe est certifié ATG PLT 002 par Certigaz depuis septembre 2009. Lancé en avril 2010, il se compose de tuyaux onduleux en acier inoxydable pliables pour le gaz, à monter avec des raccords à serrage mécanique spécifiques. Disponible aux diamètres DN 15 à DN50, Tracpipe peut s'installer pour alimenter l'habitat, les locaux tertiaires et industriels. *« En France, nous avons adapté le système en proposant un grand nombre de raccords afin d'être en phase avec les standards gaz nationaux »*, explique **Alain Saint-Ignan**, responsable des ventes France.

Principal atout : aucune brasure à effectuer sur l'ensemble du conduit ne nécessite juste un raccordement mécanique à chaque extrémité. Souple, le conduit peut être introduit dans une gaine sous dalle, notamment en rénovation. Enfin, les opérations de contrôle du réseau avant mise en service sont beaucoup plus sereines du fait des points de contrôle critiques limités aux deux raccords. Quel gain de temps ? *« De façon certaine, il faut compter 30 % du temps d'installation en moins, voire 50 %,* souligne Alain Saint-Ignan. *Sachant que le coût fourni posé de l'installation reste dans une enveloppe de 15 à 20 % inférieure à celle d'une solution cuivre. »* Alors pourquoi des réticences de la part de certains installateurs ? *« A cause du coût "apparent" du produit. Cependant, je peux affirmer qu'un professionnel du gaz qui essaye cette solution y revient à coup sûr ! Aujourd'hui Tracpipe se substitue pour beaucoup aux réseaux en cuivre recuit, car ces derniers présentent des caractéristiques mécaniques parfois problématiques. Nous commençons aussi à concurrencer les réseaux enterrés en polyéthylène. »*

FSG France propose également un kit PLT baptisé Boagaz et certifié ATG. Le système se compose de tuyaux onduleux pliables en acier inoxydable et de raccords mécaniques. De la même façon, comparativement à un réseau cuivre, aucune contrainte additionnelle n'entre en jeu. Bien au contraire : plus de brasures à réaliser et à tester. Plus d'équipements lourds et parfois même difficilement manœuvrables, à déplacer tout au long du réseau de distribution. *« À titre d'exemple, pour un réseau de 23 mètres de long, une mise en œuvre traditionnelle du gaz naturel nécessite 8 à 9 heures d'intervention, tandis que le kit Boagaz réduit la tâche à une durée maximale de 2 heures. Si le coût global de l'installation reste à un niveau de prix sensiblement équivalent, du fait de*

© Finimétal

Placer des radiateurs tout en gardant une souplesse dans le choix d'installation...

Suite page 30

Pourquoi calorMATIC de Vaillant ?

Parce que certains chefs-d'œuvre se révèlent au toucher

calorMATIC 470, la régulation dernière génération de Vaillant

Un nouveau produit pensé pour mieux s'adapter aux installations de chauffage d'aujourd'hui, faciliter leur mise en service tout en simplifiant l'utilisation quotidienne. La meilleure combinaison pour maximiser les économies d'énergies...

- Assistance à la mise en service
- Prise en charge des installations multi-zones
- Intégration des systèmes solaires avec affichage des performances mensuelles
- Accès direct aux fonctions quotidiennes les plus courantes
- Rappel des dates de maintenance

iF product design award 2012

Nous exposons à
interclima+elec
Du 7 au 10 février 2012 - Paris Porte de Versailles
Hall 7.3 - Stand F57

www.vaillant.fr

Parce que Vaillant conçoit l'avenir.

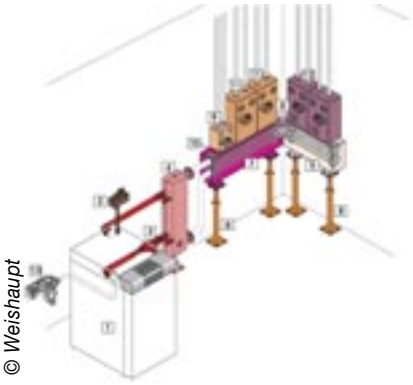
© Viessmann

Équilibrer rapidement un réseau hydraulique...

composants à valeur ajoutée, l'occupation du chantier est largement réduite, souligne **Olivier Brel**, directeur gaz distribution Boagaz chez FSG France, *sans compter avec l'assurance de n'avoir aucune fuite nécessitant une nouvelle intervention par brasure sur le réseau. »* Rappelons qu'en France, tout installateur souhaitant mettre en œuvre un kit PLT doit être professionnel du gaz PG.

Bilan chaudière tout en un

L'arrêté du 15 septembre 2009 relatif à l'entretien annuel des chaudières dont la puissance nominale est comprise entre 4 et 400 kW, introduit entre autres la vérification de celle-ci et la mesure du rendement et des émissions de polluants atmosphériques. Sur la base de cet arrêté, Kimo a mis au point une gamme de 3 analyseurs de combustion Kigaz 100, 200 et 300 dédiés au contrôle et au réglage du taux de pollution de tous type de chaudières (gaz, fioul, condensation, bois) de 4 à 400 kW. *« Avec un seul appareil intégrant une imprimante et une en opération, l'installateur peut délivrer directement une attestation d'entretien complète à son client »*, précise **Nicolas Bloem**, chef de projet chez Kimo. L'opérateur a également la possibilité de stocker en mémoire sur une carte les résultats des campagnes de mesure pour les éditer plus tard. *« L'interface graphique très intuitive évite le recours à un mode d'emploi,* ajoute **Frédéric Moreau**, *technico-commercial Kimo. Le Kigaz 300 intègre même une assistance vocale ! »* Quel gain de temps ? *« La manipulation d'un seul appareil, avec support aimanté et imprimante thermique à chargement rapide du rouleau. L'intérêt réside surtout dans l'impression de la totalité de l'attestation sur le ticket ! De plus, l'utilisateur peut lui-même changer les cellules de mesure grâce à la reconnaissance automatique par l'appareil des paramètres d'étalonnage des sondes. »* En option, Kigaz mesure également l'étanchéité des réseaux de gaz, le courant de ionisation (plus besoin de multimètre !) ou encore les températures de départ et de retour des circuits de chauffage.


© Weishaupt

Installer une chaudière avec ses équipements pré-montés...

L'équilibrage hydraulique automatique

Grâce à une procédure d'équilibrage automatique, Viessmann propose de gagner un temps précieux pour une opération qui habituellement nécessite une quantité de travail importante. D'où le peu de recours à l'équilibrage, malgré le fait qu'une situation optimisée du réseau débouche dans bien des cas sur un gain de performance énergétique et un confort accru. Présenté sur le salon allemand ISH en mars 2011 et lancé depuis septembre, l'équilibrage hydraulique automatisé s'applique à la chaudière murale gaz à condensation Vitodens 300-W. Celle-ci intègre un dispositif de mesure du débit volumique et de la pression différentielle. Ces données sont échangées avec le logiciel de maintenance Vitosoft 300, via l'interface radiofréquence intégrée à la chaudière. Pour cela, le technicien utilise un ordinateur portable, la valise de maintenance Viessmann avec des robinets à commande radiofréquence et du logiciel de maintenance. Le technicien entre dans le logiciel les données spécifiques à l'installation (besoins calorifiques, dimensionnement des radiateurs, type de robinets thermostatiques), puis les robinets thermostatiques de l'installation sont remplacés par les robinets à commande radiofréquence. La procédure est ensuite lancée depuis le logiciel : les différentes résistances à l'écoulement sont calculées, ainsi que les préréglages requis, en ouvrant et en fermant les vannes de radiateur via les moteurs de vanne radiocommandés. Le temps nécessaire pour une installation typique de 10 radiateurs se limite à 1 heure environ. À l'issue de la procédure (certifiée TÜV), les valeurs de préréglage de chaque robinet de radiateur sont consignées dans un fichier imprimable. Les valeurs calculées n'auront plus qu'à être réglées sur les robinets thermostatiques.

© Sortimo

Avoir facilement accès à son stock embarqué et à ses outils...

Bien aménager son véhicule

Quel que soit le volume du véhicule utilitaire, l'organisation du chargement permet de ranger un plus grand nombre d'outils et de composants (dans la limite de la charge utile autorisée) et surtout de s'y retrouver en un temps record ! *« Nous estimons que l'aménagement d'un véhicule fait gagner 20 à 25 minutes par jour de temps de recherche et de temps lié à des déplacements inutiles,* souligne **Jennifer Dugrenier,** responsable marketing chez Sortimo. *Cela représente un gain annuel d'environ 2 700 €. En comparaison, le coût moyen d'un aménagement s'élève à 2 200 € ».*

Les professionnels de l'aménagement de véhicules disposent pour cela d'une offre adaptée à chaque métier afin de ranger et maintenir en place les mallettes d'outillage, aménager des bacs de rangement, voire mettre en œuvre un plan de travail escamotable pour les plus petits véhicules. L'aménagement du véhicule concerne aussi les possibilités d'arrimage des gros équipements : *« Nous lançons actuellement une nouvelle gamme Globelyst M permettant des reprises de force d'arrimage sur les montants des systèmes de rangement avec une transmission de cette force directement vers les points de renfort du véhicule »*, ajoute **Jennifer Dugrenier**.

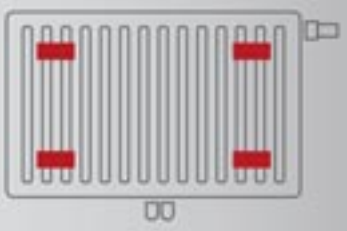
Aline Basil, co-gérante d'Optima System, explique pour sa part que les aménagements proposés depuis 2000 sont le fruit de nombreuses réunions avec les professionnels des différents métiers : *« Pour les plombiers chauffagistes, nous insistons sur les rangements de type tiroirs et étagères dotées de bacs plastiques. De quoi faciliter la gestion du stock embarqué et aussi renforcer l'image du professionnel vis à vis de son client. »* Gain de temps global estimé : 30 minutes à 1 heure par jour. *« L'utilisation d'un plan de travail embarqué, voire d'un établi avec pieds escamotables évite parfois de repartir en atelier pour effectuer une simple opération... »* ■

Michel Laurent

FINIMETAL

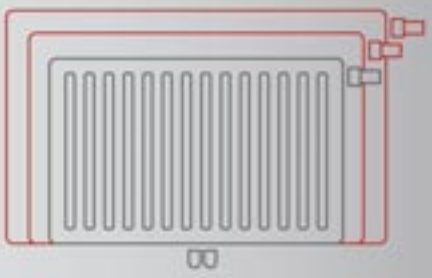
T6 6 bonnes raisons de le choisir

1 Souplesse de montage



2 Réversibilité

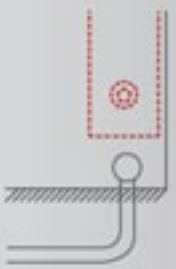
3 Choix du modèle de radiateur a posteriori



4 Possibilités multiples de raccordement

5 Distance au mur fixe

6 Un pré montage parfait



Gain de temps & facilité d'utilisation.

Le radiateur panneau **T6 à raccordement central** offre par sa technologie innovante et son système breveté d'alimentation en forme de **T** integré au radiateur, nouveautés et avantages significatifs. Inégalée à l'échelle européenne en matière de confort et de performance thermique, le **T6** représente aujourd'hui la référence en matière d'innovation.

heatingthrough**innovation.***

* Le chauffage par l'innovation.

www.finimetal.fr

Surveillance de la qualité de l'air dans les ERP

Une première : le décret n° 2011-1728 du 2 décembre 2011 introduit l'obligation de surveiller la qualité de l'air intérieur des établissements recevant du public. Une surveillance à renouveler tous les 7 ans.

Le décret n° 2011-1728 du 2 décembre 2011 (paru au J.O.R.F. du 4 décembre) instaure de manière progressive l'obligation de surveiller périodiquement la qualité de l'air intérieur dans les ERP. Cette obligation devra être satisfaite :

- avant le 1er janvier 2015 pour les établissements d'accueil collectif d'enfants de moins de 6 ans et les écoles maternelles ;
- avant le 1er janvier 2018 pour les écoles élémentaires ;
- avant le 1er janvier 2020 pour les accueils de loisirs et les établissements d'enseignement du second degré ;
- avant le 1er janvier 2023 pour les autres établissements.

www.legifrance.gouv.fr

Ce décret fait suite à la loi du 12 juillet 2010 portant engagement national pour l'environnement et posant l'obligation de surveiller périodiquement la qualité de l'air intérieur dans certains ERP accueillant des populations sensibles ou exposées sur de longues périodes.
Les propriétaires, ou, si une convention le prévoit, l'exploitant des établissements publics ou privés appartenant à l'une des catégories mentionnées ci-dessus sont tenus de faire procéder, à leurs frais, à une surveillance de la qualité de l'air à l'intérieur des locaux de leur établissement. Cette surveillance est à renouveler dans les 7 ans suivant la réception des résultats de mesure de la précédente campagne de surveillance, sauf lorsqu'au moins pour un polluant mesuré le résultat des analyses effectuées dépasse les valeurs fixées par décret. Dans ce dernier cas, la surveillance de l'établissement est à renouveler dans un délai de 2 ans.
À défaut que le ou les propriétaires mentionnés au présent article aient pu être identifiés, les obligations leur incombant en application des dispositions du décret seront à la charge du ou des exploitants des locaux. ■

M.L.

Gaz : compétences pour la vérification des installations intérieures

L'arrêté « compétences » gaz du 15 décembre 2011 définissant les modalités de certification et de recertification est paru au J.O.R.F. du 21 décembre.

L'arrêté du 15 décembre 2011, modifiant l'arrêté du 6 avril 2007 modifié, définis les critères de certification des compétences des personnes physiques réalisant l'état de l'installation intérieure de gaz et les critères d'accréditation des organismes de certification.
L'arrêté "compétences" gaz modifie principalement les points suivants :

- Interdiction pour une personne certifiée de détenir plusieurs certifications dans le domaine « gaz » ;
- Examens de certification : suppression de l'exonération d'examen théorique qui existait pour les titulaires de certains diplômes et définition de l'examen théorique ;
- .../...
- Surveillance ;
- Transfert de certification : définition de modalités précises.

Cet arrêté entre en application au 1er juillet 2012. ■

M.L.

Biogaz : autorisation d'injection sur les réseaux de distribution

Produit localement, le biogaz ou biométhane, va enfin pouvoir être injecté sur les réseaux de distribution français. Cette mesure participe au développement de la part d'énergie renouvelable pour laquelle la France s'est engagée.

Huit textes réglementaires, soit quatre arrêtés et quatre décrets publiés les 22 et 24 novembre 2011 au J.O.R.F., autorisent l'injection du biométhane sur les réseaux de distribution français. La France n'est certes pas pionnière en la matière, puisque certains de nos voisins européens (tels que l'Allemagne ou la Suisse) pratiquent déjà ce type d'injection.

En France, la production annuelle de biogaz représente environ 600 000 tonnes équivalent pétrole, tous modes de valorisation confondus. La part relative à la production de chaleur (injection sur les réseaux de distribution incluse) devrait atteindre plus de 550 000 tep/an d'ici 2020, soit une multiplication par 4 des chiffres actuels.

© Fotolia

Les matières organiques pouvant être traitées par méthanisation ont différentes origines. On retrouve principalement les déchets et effluents d'industries agro-alimentaires, les ordures ménagères, les boues de stations d'épuration des eaux urbaines, les déchets et effluents agricoles.

Rappelons que le biogaz produit par la méthanisation peut être valorisé de différentes manières :

- Par la production d'électricité et de chaleur combinée dans une centrale en cogénération ;
- Par la production de chaleur qui sera consommée à proximité du site de production ;
- Par l'injection dans les réseaux de gaz naturel ;
- Par la transformation en carburant sous forme de gaz naturel véhicule (GNV). ■

Michel Laurent

GREENWAY®

Interclima 2012
Hall 7-1, Stand F-047

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

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

SANS BORAX FREE

Alors vous aussi, suivez le GREENWAY® !

climalife DEHON
Solutions to give you the lead
www.climalife.dehon.com

Testo veut former plus de thermographes

Le fabricant de matériel de mesures propose de nombreuses formations sur l'utilisation de ses matériels. Parmi elles, des formations sur la thermographie, qui connaissent un bon succès et devraient être développées dans les mois à venir. Point de vue d'Éric Strugarek, responsable formation de Testo.

© Testo

Éric Strugarek,
responsable formation de Testo.

« La thermographie est un outil qui permet de voir des choses que l'on ne voit pas à l'œil nu, c'est un contrôle non destructif. »

Filière Pro - Quelles sont les personnes qui viennent en formation en thermographie chez vous ?

Éric Strugarek – Nous recevons un public très vaste avec habituellement plutôt des bureaux d'études, des architectes, des agents des services techniques de grosses communes et des chauffagistes. Depuis peu, nous recevons aussi des acteurs du gros œuvre : maçons, plaquistes, peintres. Nous avons également de plus en plus de personnes en reconversion professionnelle qui sont convaincues du côté porteur et rémunérateur de la thermographie. Je ne connais personne qui puisse en vivre toute l'année dans le bâtiment. La thermographie est un outil, donc un complément d'une activité déjà établie.

Quels sont vos objectifs en matière de formation ?

Éric Strugarek – En 2011, nous avons formé 150 personnes en thermographie. Nous voulons doubler ce chiffre d'ici un an et demi. À chaque fois qu'une caméra est vendue, le commercial explique l'intérêt d'une formation, qui permet une utilisation optimale de la caméra. Nous communiquons aussi par notre site Internet et par les salons.

Une des formations en thermographie que vous proposez peut déboucher sur une certification. Quel est l'intérêt de celle-ci ?

Éric Strugarek – En France, il n'y a pas de réglementation sur ce métier. Nous avons donc voulu proposer une formation la plus objective possible, avec une certification délivrée par un organisme indépendant, le TÜV. À l'issue des deux jours de stage, les élèves passent un examen avec 20 questions, 13 bonnes réponses donnant accès à la certification. Le taux de réussite est de 80 à 85 %. Cela donne aux personnes qui l'obtiennent une longueur d'avance sur leurs concurrents car elles ont une preuve indiscutable de leurs connaissances sur la thermographie de base. Les formations de nos concurrents ne donnent que des attestations de stage constructeur.

Les personnes qui viennent en formation sont-elles forcément des clients de Testo ?

Éric Strugarek – La plupart l'est, mais il arrive que des professionnels viennent chez nous sans avoir acheté une caméra Testo. Ce n'est pas gênant, car nous dispensons une formation générale. Nous sommes d'ailleurs centre de formation agréé et les stages sont pris en charge par les fonds de formation.

Quelles utilisations peut-on faire de la thermographie dans le bâtiment ?

Éric Strugarek – C'est un bon complément pour une entreprise existante, pour du contrôle avant et après travaux, par exemple pour vérifier si l'isolation est correctement en place. C'est un outil qui peut servir au diagnostic et à la recherche de phénomènes bien spécifiques, comme des fuites sur un plancher chauffant, des passages de tuyauterie, l'embouage ou non d'un radiateur. La thermographie est un outil qui permet de voir des choses que l'on ne voit pas à l'œil nu, c'est un contrôle non destructif.

Testo propose également des formations sur l'analyse de combustion.

Éric Strugarek – Là, ce sont des formations à la demande, que l'on crée en fonction des besoins des entreprises clientes. Elles durent en général deux jours, avec de la pratique, dans le cadre de l'attestation d'entretien. ■

Propos recueillis par Corinne Montculier

Deux formations proposées

Pour la thermographie, Testo propose deux types de formations :

- ***Une formation d'une journée,*** *directement chez le client qui vient d'acquérir d'une caméra. La matinée est consacrée à la partie théorique, aux pièges à éviter et aux astuces pour réaliser une bonne thermographie. Pendant l'après-midi, prise en main de la caméra, tests, essais et explications du logiciel.*
- ***Une session sur deux journées*** *avec possibilité de décrocher un certificat délivré par le TÜV, un organisme de certification. Centralisée sur Paris, elle est axée sur la théorie la première journée, suivie d'un module sur les désordres du bâtiment, les entrées d'air parasites, les ponts thermiques, avec manipulation de la caméra et travaux pratiques sur la deuxième journée. À la fin du stage, un examen donne accès au certificat du TÜV attestant des connaissances de la thermographie de base des personnes formées.*

Yzentis, basé sur le principe du vecteur air chaud gaz naturel, se prête aux projets de rénovation des logements.

Nexilis : vecteur air chaud et gaz naturel en rénovation

Le couplage entre une chaudière gaz naturel individuelle micro-accumulation à condensation et un module de distribution d'air chaud répond aux contraintes des chantiers de rénovation. En témoignent deux projets réalisés pour un bailleur social dans le Nord.

Bailleur privé, Maisons & Cités gère plus de 60 000 logements issus des compagnies minières des houillères situées dans le Nord et le Pas-de-Calais. Son parc est constitué de maisons individuelles et d'immeubles de logements. Un patrimoine qui fait actuellement l'objet d'importants programmes de rénovation adaptés aux besoins des occupants et dans la perspective de réduire les consommations d'énergie.

Deux projets pilotes

À l'occasion de la rénovation totale et énergétiquement performante de deux logements, Maisons & Cités a souhaité mettre en œuvre le concept Yzentis[1] proposé par Inovalia (groupe Nexilis) sur la base d'une chaudière individuelle gaz naturel micro-accumulation à condensation. Cette solution assure à la fois le chauffage du logement et la production d'eau chaude sanitaire, à partir d'un kit d'installation compact et pré-assemblé confiné au-dessus d'un bâti-support. Ce module 3 en 1 comprend : une chaudière à micro-accumulation, une centrale de traitement de l'air, un plénum de distribution intégré, un mécanisme de chasse d'eau et un support WC.

Les deux logements sélectionnés sont situés dans le département du Nord, à Auby et à Montigny-en-Ostrevent. Au programme : rénovation lourde et isolation performante.

Gain de temps sur le chantier

Prestataire de longue date pour Maisons & Cités en matière d'installation de chauffage et de sanitaire, l'entreprise Fidon Sanitaire s'est vue confier la réalisation des 2 projets. *« Le vecteur air chaud était une première,* avoue **Franck Sabadini**, conducteur des travaux. *Cette phase de découverte passée, nous avons rapidement compris comment mettre en œuvre Yzentis et l'intérêt que cela représentait sur le chantier. »*

À partir des plans des logements, Inovalia a réalisé l'étude et le dimensionnement de la solution Yzentis. Fidon Sanitaire a ensuite reçu les bâtis en deux parties ainsi que les éléments nécessaires à la distribution d'air chaud (plénum de distribution, grille de soufflage et régulation). *« Je peux aujourd'hui affirmer que cette solution reste simple à installer : nous avons globalement gagné du temps pour le montage du bâti support, de la chaudière, du ballon tampon d'eau chaude sanitaire, du WC suspendu, des bouches et de 2 radiateurs à eau chaude. »*

Franck Sabadini reconnaît que, pour de tels chantiers, la conception même de la solution Yzentis et sa livraison pré-assemblée permettent de réduire le nombre de pièces et d'outils nécessaires, comparativement à une installation traditionnelle.

Gain de place dans le logement

Implantées au-dessus du bâti-support du WC, la chaudière gaz naturel à condensation à micro-accumulation et la centrale de traitement d'air sont dissimulées derrière deux portes placards tout en préservant l'accessibilité. Soit autant de place gagnée, notamment en cuisine où sont généralement installés ces équipements. Le logement T2 situé à Auby dispose de quatre bouches de soufflage tandis que dans celui de Montigny-en-Ostrevent (T4), 5 bouches ont été installées. Ce dernier, conçu sur 2 niveaux, a nécessité la réalisation d'un faux plafond en montée d'escalier afin d'assurer le soufflage de l'air chaud dans les 2 chambres situées à l'étage.

Dans le cadre de la rénovation totale des logements, la réalisation des faux plafonds a été confiée à un plaquiste. Ces faux plafond situés uniquement dans les pièces de distribution (entrée, dégagement) permettent le cheminement des gaines de diffusion d'air chaud vers les pièces de vie.

Seuls 2 radiateurs à eau chaude sont situés dans les pièces équipées de VMC (cuisine et salle de bains). Les autres pièces sont donc chauffées grâce à l'apport d'air chaud. D'où l'absence de radiateurs et autant de place gagnée pour aménager l'espace. Chaque pièce dispose par ailleurs d'un thermostat pour réguler la température de confort, pièce par pièce. Le thermostat agit sur les volets d'arrivée d'air modulant ainsi le débit d'air chaud. Un thermostat général permet de piloter et de programmer l'ensemble de l'installation. ■

Michel Laurent

(1) Voir la description du concept dans Filière Pro n° 15.

L'installateur Fidon Sanitaire (50 personnes) a testé le concept. Franck Sabadini, conducteur de travaux : « Yzentis nous permet de réaliser une installation en 2,5 jours contre 4 jours pour un chantier classique ».

Un concept validé par Fidon Sanitaire

Franck Sabadini : *Réalisés au cours de l'été et de l'automne 2011, ces 2 logements sont aujourd'hui occupés. À la lumière de nos deux premières expériences d'installation, nous sommes aujourd'hui prêts à proposer Yzentis auprès d'autres clients tels que les constructeurs de maisons individuelles ou les particuliers.*

Les gaines de soufflage sont toutes confinées dans un faux plafond au niveau du couloir de déserte des pièces.

Carrier met les bouchées doubles pour refroidir un centre de données ultra-sécurisé

À l'extérieur du bâtiment se trouvent la production d'eau glacée et l'énergie de secours.

En Essonne, le centre de données le plus sécurisé d'Europe inaugure dans quelques semaines une nouvelle salle informatique. Pour répondre à un cahier des charges rigoureux, Carrier a choisi de créer un système de refroidissement à base de CO_2.

À Marcoussis, en Essonne, se trouve le centre de données (data center) le plus sécurisé d'Europe, répondant au nom de Data IV. Il héberge les données informatiques de grandes entreprises du CAC 40. Avec la mise en service d'une nouvelle salle informatique de 300 m² au premier trimestre, Carrier s'est vu confier par les gestionnaires du site une mission un peu particulière : trouver un système sur-mesure pour les installations de refroidissement de la nouvelle salle, qui permette d'obtenir une densité énergétique deux fois supérieure aux solutions traditionnelles. Jusqu'à présent, les systèmes de refroidissement des salles informatiques pouvaient extraire jusqu'à 1 500 W/m² de chaleur. Autre impératif stipulé dans le cahier des charges : assurer la continuité du service de manière continue, puisqu'un data center ne peut ni tomber en panne ni s'interrompre. Une efficacité énergétique maximum devait en outre pouvoir être assurée.

Une technique innovante

Ce projet était en quelque sorte le baptême du feu pour AdvanTE3C, la division R&D de Carrier créée l'an dernier, composée de 15 ingénieurs internationaux experts en efficacité énergétique. Pour AdvanTE3C, l'enjeu consistait à faire du système de refroidissement un levier pour augmenter la capacité d'hébergement de serveurs et accroître au maximum l'efficacité énergétique du data center, avec une évacuation de charge thermique de l'ordre de 900 kW net.

Or, trois types de fluides caloporteurs seulement permettent de multiplier par

Site de Data IV à Marcoussis.

deux la densité de dissipation thermique des serveurs informatiques : le fluide frigorigène, l'eau sous vide et le CO_2. L'eau étant trop risquée pour une salle informatique, Carrier a choisi le CO_2 liquide, solution classée la plus écologique et plus efficace que les fluides frigorigènes classiques.

La solution mise en œuvre consiste à utiliser une boucle intermédiaire de transfert d'énergie entre le réseau d'eau glacée à l'extérieur de la salle informatique et l'ambiance autour des ordinateurs. Cette boucle de transfert est connectée à une série de ventilo-convecteurs et à une unité de transfert d'énergie constituée d'un échangeur de chaleur eau/CO_2 et d'une pompe de CO_2 liquide qui assure la circulation du CO_2 dans le système. Chaque ventilo-convecteur est équipé d'un ventilateur à vitesse variable de type moteur EC à haut-rendement, et possède sa propre régulation pour ajuster le débit d'air de manière à optimiser la consommation énergétique du système, tout en assurant les conditions climatiques adéquates.

Défi relevé

Pour aller au-delà de 1 500 W/m², il était nécessaire de modifier la manière d'amener de l'énergie dans la salle et de l'en extraire. Les ventilo-convecteurs ont donc été configurés pour que des couloirs d'air froid (air frais fourni dans les sections d'entrée des ordinateurs) et des couloirs d'air chaud (air chargé en énergie rejetée par les ordinateurs) parcourent la salle. Pas moins de quatre circuits de CO_2 constitués chacun de 20 ou 25 ventilo-convecteurs ont ainsi été installés afin de ne prendre aucun risque dans la continuité de fonctionnement de la salle informatique.

Pari gagné pour Carrier : avec cette installation, la nouvelle salle informatique pourra extraire deux fois plus de chaleur que d'habitude, soit 3 000 W/m² au lieu de 1 500. Le système de refroidissement permettra en outre de réaliser de 20 à 50 % d'économie d'énergie.

Cette nouvelle technique de refroidissement répond au besoin croissant d'augmenter la puissance et la compacité des systèmes informatiques, c'est-à-dire d'utiliser moins d'espace à puissance égale pour pouvoir accueillir ainsi plus de serveurs. Un avantage économique certain. ■

Diane Valranges

Pourquoi refroidir ?

Le système de climatisation joue un rôle majeur dans un centre de données : de lui dépend le nombre de serveurs qui peuvent être accueillis. Plus il y a de serveurs dans une salle, plus la température est élevée, et plus le système de refroidissement doit être puissant. Si le système parvient à produire plus de froid, alors la salle peut accueillir davantage d'ordinateurs et le coût de gestion de ces installations est optimisé.

BANQUE Solfea | Pour un habitat éco-efficace

5 BONNES RAISONS de proposer les prêts de la Banque Solfea à vos clients

1 TAUX TRÈS PERFORMANTS
> Prêts DolceVita ou Provalys : taux bonifiés par GDF SUEZ
> Prêts Partenaires : taux bonifiés par GDF SUEZ et de nombreux fabricants

2 TAUX TOUT COMPRIS
> 0 € de frais de dossier

3 SOUPLESSE
> Choix de la mensualité adaptée au budget de votre client

4 SÉCURITÉ
> Pas d'avance de fonds, règlement direct en votre faveur à la fin des travaux

5 GAIN DE TEMPS
> Réponse sous 48 H, sans avoir besoin d'aller voir son banquier

Devenez partenaire sans aucune formalité préalable :
■ www.banquesolfea.fr ■ 01 40 17 60 00 lundi-vendredi : 8h-19h (vendredi 18h)

Banque Solfea - S.A. au capital de 36 416 000 € - N° ORIAS 08 039 124 - RCS Paris B 562 059 832 - 49, av. de l'Opéra 75083 Paris Cedex 02

Geberit AquaClean : les toilettes ne se cachent plus

Avec sa gamme de WC Geberit AquaClean, l'entreprise suisse Geberit répond à une demande plus forte d'hygiène dans ce lieu intime. Rencontre avec Patrick Jouvet, directeur général de Geberit France, et Johann Suzanne, chef de marché Geberit AquaClean.

© Geberit

Johann Suzanne,
chef de marché Geberit AquaClean,
et **Patrick Jouvet,**
directeur général Geberit France.

Filière Pro – Depuis quand le concept de WC lavant existe-t-il chez Geberit ?

Patrick Jouvet – C'est un produit qui a 30 ans, qui est sorti en 1977, et sur lequel nous avons accru nos efforts depuis environ quatre ans. Nous avons réalisé un certain nombre d'études qui tendent à démontrer que l'hygiène intime est un sujet de préoccupation de plus en plus important pour les Français, ainsi que pour les Européens.

Johann Suzanne – 83 % des personnes interrogées déclarent ne pas être satisfaites lorsqu'elles utilisent les toilettes. Elles ont la sensation de ne pas être propres. Quand on leur demande ce qu'on pourrait améliorer, 70 % répondent qu'elles souhaitent utiliser l'eau pour se sentir mieux. Notre challenge a donc été de faire le lien entre l'eau et la solution technique que nous proposons.

Quel public visez-vous avec ce système ?

Johann Suzanne – Aujourd'hui, notre démarche est de s'adresser au particulier, qui est le client final, et de lui apporter les solutions qu'il ne connaît pas. Notre mission est de créer cette demande chez le particulier pour qu'il s'adresse ensuite aux professionnels. Nous faisons en sorte que le consommateur final demande des informations auprès de l'industriel, auprès de son revendeur ou de son installateur. Nous visons également le segment de l'hôtellerie, un secteur pionner qui offre souvent des solutions avant-gardistes. Avoir des références hôtelières est un moyen de crédibiliser nos solutions. C'est aussi un vecteur intéressant pour convaincre le particulier.

Vous avez ouvert un espace rue de Babylone à Paris. Quel est l'objectif de ce lieu ?

Johann Suzanne – L'objectif est de montrer le produit en utilisation et de pouvoir le faire découvrir, tester, apprécier grâce notamment à des salons d'essai privés situés à l'arrière du Lounge.

Patrick Jouvet – Nous souhaitons donner un signal fort au marché et montrer que c'est un investissement sur le long terme.

Comment vous distinguez-vous de vos concurrents ?

Johann Suzanne – Aujourd'hui, nous sommes le seul acteur qui intervient en France avec ce type de produits et qui les fabrique en Europe. C'est un signe important dès lors qu'on rencontre des clients, parce que nous avons clairement des produits qui correspondent à leurs besoins.

Comment fonctionne le WC lavant Geberit AquaClean ?

Une pression sur le côté des toilettes déclenche une douchette qui va diffuser pendant 20 secondes de l'eau à la température du corps, chauffée par un ballon. L'intensité peut être réglée. Quand le cycle est terminé, l'eau s'interrompt, la douchette reprend sa place initiale et se nettoie automatiquement.

Patrick Jouvet – Nous avons réorganisé notre production et investi récemment 8.5 millions d'euros de façon à redéployer l'unité de production près de Zurich, où se trouve le siège de l'entreprise. Nous venons d'inaugurer ce site de production au mois de novembre.

© Geberit

La douchette intégrée diffuse pendant 20 secondes une eau chauffée à la température du corps.

Concrètement, comment se décline la gamme de produits ?

Johann Suzanne – Nous avons développé une gamme complète pour convenir à l'ensemble des configurations du marché. Elle se décline en deux parties : les abattants, qui permettent de remplacer la lunette existante, afin de bénéficier de cette fonction sur quasiment toutes les cuvettes, et la cuvette complète au sol ou suspendue. Le dénominateur commun sur tous les produits est de délivrer de l'eau pour l'hygiène intime par une douchette à la température du corps, 37°C. Il y a ensuite des fonctions complémentaires qui ont pour objectifs d'assurer confort et bien-être, notamment la filtration des odeurs, avec un filtre à charbon actif intégré sur l'appareil. La température, l'intensité et la position peuvent également être ajustées et mémorisées sur plusieurs modèles.

Quel est le coût de ce produit ?

Johann Suzanne – Le premier modèle coûte 560 € en prix public HT jusqu'à une solution luxe à 3 850 €HT. ■

Propos recueillis par Diane Valranges

Talassa traite l'eau du robinet

La société Talassa présente deux appareils pour le traitement de l'eau potable : un kit de purification et un osmoseur à flux direct. Pour l'entreprise, ces appareils représentent des alternatives aux bouteilles d'eau et aux carafes filtrantes, que les professionnels doivent s'approprier car il existe un marché potentiel important, comme l'explique Jean-Christophe Meynand, co-gérant de Talassa.

Filière Pro – Pour quelles raisons proposez-vous deux nouveaux appareils de traitement de l'eau potable ?

Jean-Christophe Meynand – Nous partons d'un constat : le marché de l'eau de boisson existe en France mais il n'est pas dans l'environnement professionnel. 60 % des Français ont une eau calcaire, un Français sur deux consomme de l'eau en bouteille et 3 millions de foyers ont une carafe filtrante. Or, aujourd'hui, il existe des systèmes de filtration sous évier qui éliminent particules, mauvais goûts et odeurs et neutralisent le développement bactérien. Ils traitent 30 litres d'eau par jour qui peuvent servir pour la boisson, mais aussi pour laver les fruits et légumes, faire le café, cuisiner, etc.

Comment développer ce marché ?

Jean-Christophe Meynand – Le marché est sous-développé car les utilisateurs ne connaissent pas les solutions à leur disposition. De plus, ils n'ont pas forcément conscience des problèmes auxquels ils sont confrontés, trouvant normal d'acheter de l'eau en bouteille parce que celle du robinet a un goût, ou d'utiliser de l'anti-tartre pour éviter les traces de calcaire sur la robinetterie et la vaisselle. Il faut souvent discuter avec eux pour se rendre compte des problèmes et donc pouvoir leur proposer des solutions.

Le kit d'ultra-filtration FT Line

© Talassa

FT Line est un système d'ultra-filtration qui s'installe sous l'évier par raccordement sur l'eau froide. Il est composé de trois cartouches :

- *la première élimine les matières en suspension de taille supérieure à 5 microns (boues, sables, particules) ;*
- *la seconde cartouche, composée de charbons actifs comprimés, retient les métaux lourds, enlève les goûts et odeurs déplaisants de l'eau (chlore, terre...) ;*
- *la troisième est un module d'ultrafiltration composé de fibres microporeuses à 0,1 micron.*

Cette finesse de filtration contient et préserve l'eau des développements bactériens et principaux virus. Pour l'utilisateur, l'achat du FT Line est rentabilisé dès la première année d'utilisation, l'eau de boisson fournie étant 2 à 4 fois moins chère que de l'eau en bouteille.

Et quelles actions menez-vous ?

Jean-Christophe Meynand – Nous accompagnons les professionnels dans la présentation des solutions aux utilisateurs. Nous proposons des formations, sur notre site de Lyon ou dans les agences de nos distributeurs. En 2011, nous avons reçu plus de 150 installateurs qui ont pu valider leurs acquis techniques, découvrir de nouveaux produits et les outils d'aide à la vente que nous mettons à leur disposition : documentations commerciales, testeur de qualité d'eau qu'ils peuvent remettre à leurs clients avec leurs devis, matériels de démonstration et PLV pour leurs showrooms. Nous avons aussi développé et structuré depuis trois ans un service technique sur lequel les professionnels peuvent s'appuyer lors de la mise en service des appareils, la gestion du SAV et les opérations d'entretien. Enfin, depuis cet été, nous avons un site Internet complet qui s'adresse aussi bien aux professionnels qu'aux utilisateurs. Notre priorité pour 2012 sera d'accentuer la formation de nos clients et des installateurs pour recentrer et développer le marché du traitement de l'eau dans la filière professionnelle.

Quels moyens humains mettez-vous en œuvre ?

Jean-Christophe Meynand – Nous allons recruter deux technico-commerciaux pour être plus présents auprès des installateurs et des distributeurs. ■

Propos recueillis par Corinne Montculier

L'osmoseur Binature

Installé sous l'évier et branché sur l'alimentation en eau froide, l'osmoseur Binature traite et purifie l'eau potable. Conseillé pour les régions où les eaux sont chargées en nitrate, cet appareil fonctionne grâce à deux cartouches de filtration, la première retenant les sédiments et les particules en suspension tandis que la deuxième, au charbon actif, élimine les mauvais goûts et odeurs. L'eau traverse ensuite une double membrane à osmose inverse qui élimine des particules dissoutes pour ne laisser passer que les molécules d'eau. Le traitement de l'eau se fait en direct : il n'y a pas de réservoir de stockage.

© Talassa

Vaillant sur la condensation fioul et la régulation

Le fabricant de chaudière met sur le marché une chaudière fioul à condensation et une nouvelle gamme de régulation. Entretien avec Tony Fernandes, responsable marketing de Vaillant.

© Vaillant

Tony Fernandes,
responsable marketing de Vaillant

Filière Pro - Quelles sont les caractéristiques de la chaudière fioul icoVIT exclusiv ?

Tony Fernandes – C'est une des premières chaudières fioul à condensation à deux allures, ce qui permet d'adapter la puissance aux besoins. Le brûleur à flamme bleue fonctionne de manière plus fine, avec une combustion de qualité. Le résultat est un meilleur rendement, avec moins de rejets de gaz à effet de serre, des économies d'énergie et une durée de vie allongée.

La modulation gaz est courante. Pourquoi n'est-ce pas le cas avec le fioul ?

Tony Fernandes – Faire de la modulation avec du fioul est très différent de la modulation gaz. Aujourd'hui, nous n'en sommes qu'aux prémices de cette technologie mais les résultats obtenus avec le brûleur deux allures sont très bons en termes de pollution et montrent que le fioul peut être aussi performant que d'autres énergies.

Le design de cette chaudière n'est pas le même que celui des modèles précédents. Pourquoi avoir changé ?

Tony Fernandes – Effectivement, icoVIT exclusiv est le premier modèle avec le nouveau design Vaillant, avec des lignes sobres et épurées, un logo métallisé en relief et l'utilisation de métal pour l'habillage. Nous avons voulu donner un aspect premium à la hauteur de la qualité de nos produits. Avec ce nouveau design, nous avons aussi procédé à des évolutions ergonomiques : démontage plus simple, affichage des données plus accessible, accès aux différents éléments facilité. Ce design sera décliné sur l'ensemble de nos nouveaux produits.

Quelles sont les autres nouveautés que vous allez présenter à Interclima ?

Tony Fernandes – Nous avons une évolution importante de notre gamme de régulateurs, avec la solution calorMATIC que nous avons mise sur le marché en septembre dernier. Sur le salon, nous présenterons la gamme complète, avec des modèles sans fil, en noir ou blanc... Le but est de proposer une solution simple à utiliser pour le particulier.

Quel est l'intérêt pour un fabricant de chaudières de proposer des régulations ?

Tony Fernandes – D'une part, la régulation optimise le fonctionnement d'un chauffage en prenant en compte, par exemple, les rythmes de vie des utilisateurs (vacances, absences dans la journée). Associée à une chaudière à condensation, elle augmente le nombre de jours où la condensation est maximale et donc la récupération d'énergie gratuite. D'autre part, nous mettons en avant les systèmes combinant un chauffage classique et une ENR. Ce sont des systèmes modulaires, que l'on peut compléter et qui ont une cohérence de fonctionnement. Nous travaillons sur ce sujet pour que le particulier n'ait qu'un seul appareil pour tout piloter, qu'il puisse utiliser tous les jours afin de gérer son chauffage simplement.

Et comment convaincre un particulier d'investir dans ces systèmes ?

Tony Fernandes – Nous accompagnons les professionnels dans la phase d'avant-vente au particulier avec des outils classiques comme les catalogues, les brochures, une aide pour les devis, etc. Nous offrons également, en partenariat avec la banque Solféa, un prêt de financement qui prend tout son sens en ces temps de crise. Le particulier n'a pas de dossier à remplir, c'est le professionnel qui s'en occupe, aidé par la banque. L'avantage pour le client est de pouvoir accéder plus facilement à des produits de qualité. 80 % des dossiers sont d'un montant de 4 000 à 5 000 euros, que nous abondons. Pour le professionnel, c'est la garantie d'être payé sans avoir à gérer les paiements en plusieurs chèques comme cela devient de plus en plus le cas.

Avec ce genre de services, vous allez un peu plus loin que le simple rôle de fabricant.

Tony Fernandes – Aujourd'hui, ce qui fait la différence d'un fabricant à l'autre, c'est le service. Le premier critère reste le prix, suivi de la qualité des produits. Mais la façon dont nous accompagnons les professionnels compte. C'est pourquoi nous avons ce type de services, en plus d'une hotline, d'un service de pièces détachées avec livraison en 24/48 h chez l'installateur et de l'Académie Vaillant Group France pour les formations. ■

Propos recueillis par Corinne Montculier

© Vaillant

La chaudière icoVIT exclusiv existe en trois puissances distinctes (15, 25 et 35 kW), avec un corps de chauffe de grande capacité (85 et 120 litres).

MAKING MODERN LIVING POSSIBLE *

Un vrai confort et de réelles économies pour votre client…

…qui vous rapportent vraiment.

NOUVEAUX robinets thermostatiques *living by Danfoss*.

Améliorez dès maintenant votre confort de vie.

Développez votre activité | **Appelez le** 01 30 62 50 10 | **Rendez-vous** sur www.danfoss.com/living | **Proposez** *living by Danfoss*

* Rendre la vie moderne possible

Nouvelle réglette Climalife, le Performax LT entre en scène !

Unique sur le marché européen, la nouvelle réglette Climalife regroupe l'ensemble des fluides les plus couramment utilisés : R-134a, R-407C, R-410A, R-422D, R-427A, R-22T, R-422A, R-404A,
R-23, NH3 et CO2. Sur cette dernière version, un nouveau fluide fait son apparition : le Performax LT.
La réglette relation pression température permet de vérifier les températures à saturation y compris à l'état liquide et vapeur pour les fluides non azéotropiques en fonction de la pression relevée dans les installations.
Les différentes couleurs pour distinguer les températures en phase liquide et vapeur ainsi que la sélection des fluides les plus usuels en font l'allié idéal des techniciens de la réfrigération et de la climatisation en Europe.

© Climalife

CLIMALIFE

Ventilo convecteurs Aqualix 2 EC

EMAT présente la toute nouvelle série de ventilo convecteurs Aqualix 2 EC à variation continue de 20 à 100% du débit de l'air et de la puissance thermique. Grâce à la technologie de moteur E.C. de dernière génération et à très haute efficacité électrique, les ventilo-convecteurs de la série Aqualix 2 sont capables de moduler le débit de l'air. Ceci permet d'adapter à tout moment la puissance fournie à la charge thermique de la pièce. Le résultat est une économie d'énergie thermique importante par rapport aux modèles traditionnels ON/OFF. Les autres avantages par rapport aux ventilo convecteurs traditionnels ON/OFF sont :

- confort accru : les variations de température sont très réduites
- fonctionnement très silencieux.
- usure très faible du moteur

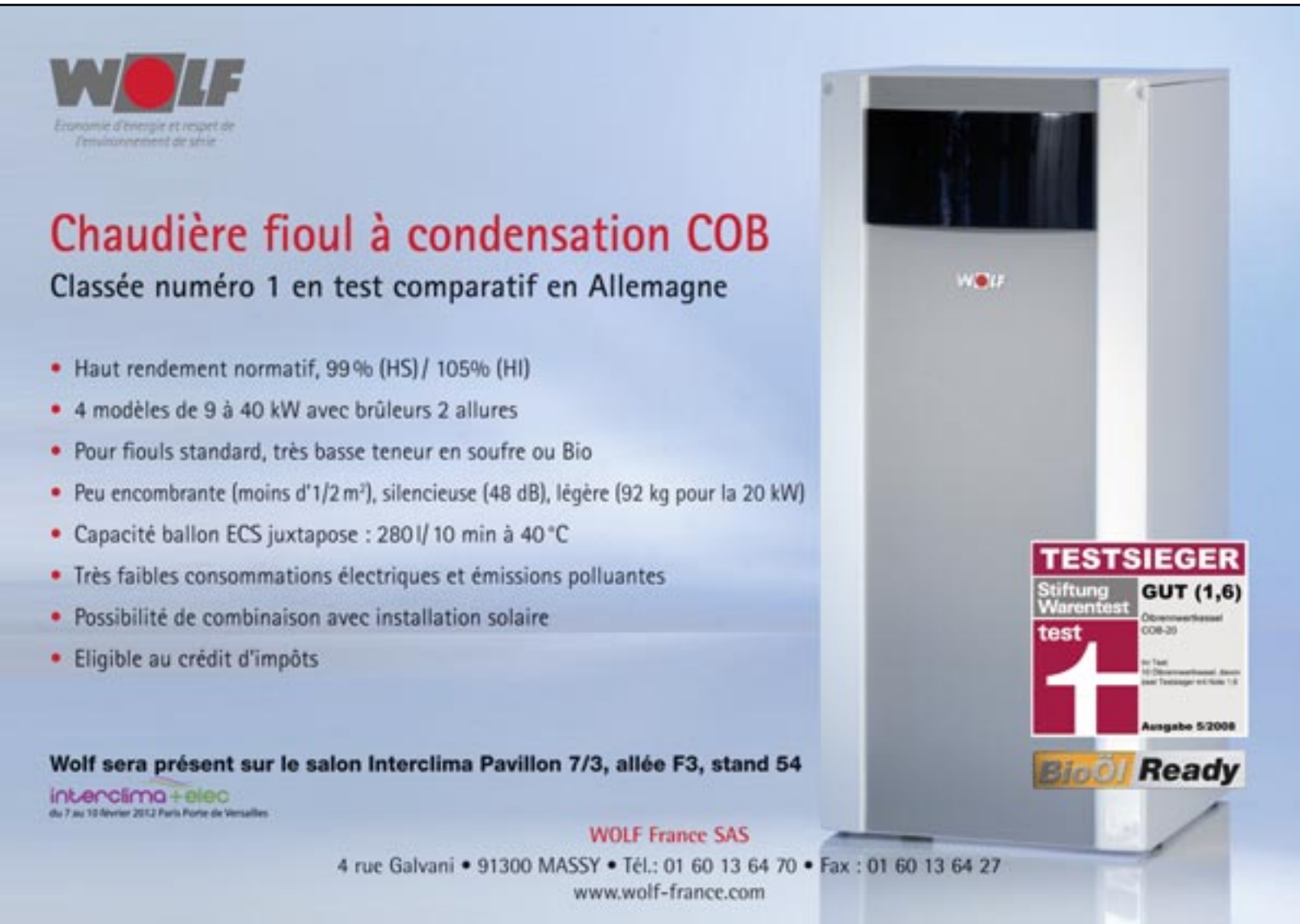
© Emat

Les ventilo convecteurs Aqualix 2® peuvent être raccordés à un circuit de chauffage et/ou refroidissement, sur groupe d'eau glacée, pompe à chaleur réversible ou non et/ou chaudière.
Les appareils :

- reprennent l'air dans l'ambiance avec ou sans apport d'air neuf
- le filtrent
- le chauffent ou le refroidissent à travers une batterie à eau
- le soufflent dans l'ambiance grâce au moteur EC à régulation continue via la grille double déflexion brevetée (modèles carrossés)

Le but est de maintenir la température d'ambiance désirée, de diffuser correctement l'air dans la pièce tout en le filtrant.

EMAT



GRUNDFOS ALPHA2 : Circulateur à haut rendement énergétique (5W minimum)

© Grundfos

L'ALPHA2 Grundfos fonctionne en vitesse variable ou en vitesse fixe et s'installe facilement dans toutes les installations de chauffage domestique. Il consomme bien moins qu'une ampoule électrique.
Grâce à son affichage LCD le niveau de consommation énergétique instantanée est facilement contrôlable. Le circulateur optimise constamment son point de consigne aux besoins de l'installation avec sa caractéristique brevetée par Grundfos : L'AUTOADAPT. La fonction réduction nuit est particulièrement adaptée aux chaudières comprenant une régulation spécifique nuit pour accroitre des économies d'énergie. L'ALPHA2 permet un raccordement sans ouverture de la boite à bornes. Un fonctionnement silencieux est assuré. Le circulateur diminue ou augmente sa vitesse en fonction des ouvertures ou fermeture des robinets thermostatiques ou vannes, d'où une très grande réduction des bruits dans l'installation. Lors de son allumage une séquence de dégommage s'opère pour décoller les dépôts. Sur L'ALPHA2 il est toujours possible d'optimiser les réglages.
Le circulateur ALPHA2 maintes fois récompensé et conforme depuis longtemps à la Directive EuP, apporte fiabilité, performance et confort à toutes les installations domestiques. La preuve, déjà 1 500 000 ALPHA2 installés.

GRUNDFOS

Chaudière à condensation gaz WTC-GB 90 de Weishaupt

Plage de puissance : 16,5 – 90 kW
Echangeur en aluminium/silicium haute performance doté d'un isolant amovible permettant de minimiser les pertes par rayonnement.
Brûleur rayonnant Premix en tresse métallique qui assure une combustion propre et efficace.
Grande sécurité de fonctionnement.
Siphon collecteur spécial qui protège l'échangeur et permet de récupérer les condensats.
Manager de condensation modulaire.
Piège à son pour un meilleur confort acoustique.
Entretien facilité par de larges trappes de visite.
Transport facilité par des manchons à visser sur la chaudière.

© Weishaupt

WEISHAUPT

Bâtiment
Automobile
Industrie

REHAU
Unlimited Polymer Solutions*

RAUWIN
LOGICIELS DE DIMENSIONNEMENT
POUR PLANCHER CHAUFFANT-RAFRAÎCHISSANT

Venez découvrir les nouveaux outils de dimensionnement développés par REHAU dans le but de professionnaliser toujours d'avantage vos études.

Conforme à la EN 1264 et aux exigences de la RT2012, REHAU s'inscrit dans la démarche de CERTITHERM avec des dimensionnements allant jusqu'au traçage de plans à la hauteur de ses exigences.

Notre service technique sera à votre disposition sur notre stand à INTERCLIMA pour répondre à toutes vos questions.

Rejoignez-nous : Hall 7.3 Stand F011

interclima+elec
du 7 au 10 février 2012 Paris Porte de Versailles

* Des solutions polymères à l'infini
www.rehau.fr

REHAU Bâtiment
Place Cissey, 57343 MORHANGE Cedex
Tél. 03 87 05 51 00, Fax 03 87 05 57 20, morhange@rehau.com

PuraVida et Focus d'Hansgrohe : des nouveautés esthétiques et performantes

© Hansgrohe

Fort du succès de la collection PuraVida, Hansgrohe poursuit sur sa lancée et propose un nouveau mitigeur électronique pour la salle de bains en version chromé ou en chromé blanc. Le robinet électronique Focus, présente quand à lui une silhouette plus classique. En plus d'un design élégant, ces nouveautés se veulent extrêmement pratiques et performants. De plus, ces deux nouveaux modèles proposent une fonction d'arrêt manuel pour le nettoyage du lavabo. Par ailleurs la technologie Ecosmart garantit à ces nouveaux produits une faible consommation pour une fonctionnalité totale, en limitant le débit d'eau à 5 l/min. La commande du capteur économise également eau et énergie avec son temps d'arrêt particulièrement réduit. Faciles à utiliser, économiques et hygiéniques, les mitigeurs électroniques Hansgrohe trouvent leur place dans la salle de bains, pour plus de confort de vie.

HANSGROHE

2012, des catalogues pédagogiques et proches de l'utilisateur !

© Kopram

KOPRAM, distributeur exclusif de la marque internationale LENOX, leader technologique sur le marché du sciage et fabricant de la marque d'outillage professionnel ERKO lance aujourd'hui ses tarifs et catalogues 2012.
KOPRAM offre une édition tarif et catalogue sans prix sur ses deux marques, ERKO et LENOX. Ces versions sont identiques, pour faciliter la lecture et la recherche du professionnel, notamment dans le cas d'échange téléphonique avec le plateau commercial de KOPRAM.
Les catalogues et tarifs 2012 proposent des sommaires et des sous-sommaires, des guides explicatifs et des conseils techniques. De nombreux visuels sont mis en avant pour simplifier la navigation, se rapprochant ainsi d'une lecture pratiquée sur le web : des textes plus concis, orientés bénéfices, davantage de visuels et de schémas. L'application du produit est mis en exergue afin de rassurer et conforter le lecteur dans son choix. Les catalogues sont en téléchargement libre et disponibles sur www.kopram.com

KOPRAM

Nouvelles caméras thermiques :

tarifs revus encore plus attractifs et innovation « SUPER RESOLUTION » brevetée sur l'ensemble de la gamme : 4 x plus de pixels !

TESTO 875-1 dispose de l'un des meilleurs rapports.
Avant de faire le choix d'une caméra thermique, il faut veiller à plusieurs points techniques. Tout d'abord, le détecteur doit disposer d'une matrice minimale de 160x120 (soit 19200 pixels) pour pouvoir réaliser des thermographies de systèmes (plancher- chauffant, embouage de radiateurs, contrôle de VMC...) mais également d'enveloppe de bâtiment (ponts thermiques, défauts d'isolation sur une toiture...). La nouvelle fonction brevetée haute définition permet de multiplier par 4 le nombre de pixels soit des thermogrammes équivalents à une caméra disposant d'un détecteur de 320x240 (76 800 pixels). La gamme testo 875 dispose ainsi de l'un des meilleurs rapports performance/prix au pixel du marché. L'écran est un 3,5'' et l'objectif dispose d'un grand angle. Pour finir, un logiciel professionnel est livré avec l'ensemble des caméras.

© Testo

Accédez à des thermogrammes haute résolution à partir de 2395 € HT !

TESTO

Nouvelles régulations Vaillant

Vaillant lance sur le marché une nouvelle génération de régulations : la calorMATIC 370, qui fait office de régulateur d'ambiance, et la calorMATIC 470, un régulateur à sonde extérieure.

Un design moderne
Ces nouvelles régulations présentent des lignes modernes et épurées, pour une intégration discrète dans les intérieurs d'aujourd'hui.
Une utilisation simple
Pour plus de lisibilité, un grand afficheur rétro-éclairé permet de lire facilement toutes les informations utiles. Conviviales, ces régulations disposent égalementd'un accès direct aux fonctions quotidiennes par une simple touche.

© Vaillant

Une flexibilité d'installation
Le modèle calorMATIC 470 s'adapte à plusieurs types de configuration : un ou deux circuits de chauffage, régulation de l'eau chaude sanitaire traditionnelle ou solaire...

VAILLANT

Soupape de sécurité thermique

La soupape de sécurité thermique VST112 empêche les excès de température dans les brûleurs à combustibles solides dans les systèmes de chauffage à circuit fermé. Elle est conforme à la norme EN12828. Les puissances de chauffage pouvant atteindre 100 kW maximum sont autorisées pour ces systèmes. Il est, par conséquent, indispensable d'installer une soupape de sécurité thermique dans les systèmes dans lesquels le dispositif générant de la chaleur et équipé d'un chauffe-eau. Cette vanne fonctionne comme une soupape de décharge à siège qui s'ouvre en cas d'élévation de la température. Cette soupape est contrôlée au moyen de deux sondes de température distinctes.

© Esbe

ESBE

DÉVELOPPEZ VOTRE CHIFFRE D'AFFAIRES GRÂCE A LA GÉOTHERMIE !

Bénéficiez des clés indispensables pour votre développement

Des produits performants écologiques & économiques

Un accompagnement commercial & technique

Des formations sur mesure

Un service et un suivi personnalisé de proximité

Une unité de recherche & développement dédiée à votre métier

Rejoignez-notre réseau de professionnels qualifiés !

d'infos : contact@geovia-industrie.com

Géovia Industrie conçoit une très large gamme de solutions de chauffage, et d'eau chaude sanitaire. Ses produits sont destinés à l'habitat individuel, collectif, l'industrie le tertiaire ainsi que les collectivités locales aussi bien en France qu'en Europe. **Siège social : Géovia Industrie - 8, Rue Paul Héroult, 38190 Villard Bonnot - Tel. 04.76.45.96.40 - FAX: 04.76.33.11.73 - E-Mail : contact@geovia-industrie.com - www.geovia-industrie.com**- RCS 537 909 183 00013 - SAS au capital de 150 000 € - photos non contractuelles. - Copyright GEOVIA Industrie 2012 - Crédit photo : GEOVIA INDUSTRIE

GEOVIA INDUSTRIE l'éco énergie

Interclima+Elec 2012
Du 7 au 10 février 2012, Paris Porte de Versailles. Salon du génie climatique et des produits & systèmes d'installation électrique, automatismes et contrôle, domotique. Un programme de conférences abordera par exemple : l'entretien et le contrôle périodique des chaudières, les incitations financières et fiscales dans le cadre des travaux d'économie d'énergie... *www.interclimaelec.com*

Idéobain 2012
Du 7 au 10 février 2012, Paris Porte de Versailles. Salon biennal ouvert aux professionnels et au grand public organisé conjointement à Interclima+Elec. Rendez-vous des acteurs de la salle de bains et du bien-être. Au cœur du salon, Modes de Bains est un espace unique où plusieurs designers, associés à des marques, conjuguent leurs talents en proposant des mises en scène «prospectives» de salles de bains, sources d'idées originales et fonctionnelles. *www.ideobain.com*

Progetto Fuoco
Du 22 au 26 février 2012, Vérone (Italie). Salon biennal des solution de chauffage (entre autre) par combustion biomasse et énergies alternatives. *www.progettofuoco.com*

Batibouw 2012
Du 1er au 11 mars 2012, Bruxelles Expo (Belgique). Batibouw constitue le plus grand salon professionnel belge de la construction, de la rénovation et de l'aménagement. Les journées du 1er et 2 mars uniquement réservé aux professionnels. *www.batibouw.be*

Ecobat 2012
Du 7 au 9 mars 2012 à Paris Porte de Versailles, le salon devient 100 % pro et s'adresse à toute la chaîne des professionnels du bâtiment durable. Ecobat se décline en 3 rendez-vous : Ecobat Performance (enjeux et solutions de l'efficacité énergétique des bâtiments) ; Ecobat Sciences et Techniques (pour créer une synergie de partages d'expériences dans le domaine de la R&D et de l'innovation des bâtiments durables ; Le salon écobat, avec 200 exposants et 10 000 visiteurs attendus. Le salon comporte 6 secteurs : conception et études, matériaux, énergies, services, R&D innovation et performance énergétique. *www.salon-ecobat.com*

Energies Froid
Salon professionnel régional sur les thèmes de la climatisation, des EnR, du froid et aussi de la cuisine professionnelle. Prochaines dates : Strasbourg (26 et 27 septembre 2012), Lille (14 et 15 novembre 2012). *www.energiesfroid.com*

Artibat : salon de la construction de l'ouest
Du 24 au 26 octobre 2012, au parc des expositions de Rennes/Aéroport. Le plus important salon de la construction de l'ouest a réuni en 2010 : 1 118 exposants et 35 000 visiteurs en une seule édition. *www.artibat.com*

INDEX ENTREPRISES ET ORGANISMES CITÉS

ACCUEIL NÉGOCE 22
ACOVA 24
ADEME 8, 9
ADVANTE3C 36-37
AFNOR 10
AFPAC 9
ALDÈS AÉRAULIQUE 7
ALFA LAVAL FRANCE 24
ALIAXIS 17
ANCONETTI 22
ARTIBAT 8
ATRYA 8
BANIDES & DEBEAURAIN 26-30
BOSCH 19
BUDERUS 19
BWT 16
CAPEB 10, 25
CARDONNEL INGÉNIERIE 24
CARRIER 36-37
CERQUAL 10
CERTIGAZ 26-30
CHAFFOTEAUX 26-30
CILLIT 16
COREBAT 25
E.L.M. LEBLANC 19
EDF 10, 13
EDF BLEU CIEL 7
EFFINERGIE 8
ELM LEBLANC 24
ESBE 18
FFB 12
FIDON SANITAIRE 35
FINIMETAL 26-30
FLAMME VERTE 8
FSG FRANCE / BOAGAZ 26-30
GDF-SUEZ 24
GEBERIT 6, 38
GEBERIT AQUACLEAN 6
GEMINOX 19
GESEC 25
INOVALIA 35
INTERCLIMA 18, 40
IPSOS 8
ITRON 6
KIMO 26-30
LHERITIER 25
LOOS 19
LVI 20-21
MAISONS & CITES 35
NÉGAWATT 15
NEXILIS 35
NICOLL 17
OPTIMA SYSTEM 26-30
PANASONIC 6, 26-30
PERMO 16
POUJOULAT 14
QUALI'BOIS 8, 9
QUALIPAC 9
QUALIT'ENR 8, 9
QUALITEL 10
RADSON 20-21
RETTIG 20-21
SAINT-GOBAIN 6
SANDEN 10
SAS 17
SER 8, 14
SOLFEA 40
SORTIMO 26-30
SYNASAV 6
TALASSA 39
TESTO 34
TRECOBAT 8
TRYBA ENERGIES 8
TRYBA SOLAR 8
UFE 15
UNCP 12
UNTEC 5
VAILLANT 40
VIESSMANN 26-30
WEISHAUPT 26-30

Annonceurs

GEBERIT - - - - - - - - - - - - 1ère
ATLANTIC CLIMATISATION - - 2ème + rabat
AUER - - - - - - - - - - - - - 3ème
WEISHAUPT - - - - - - - - - 4ème
BANIDES & DEBAURAIN - - - 36
BOSCH - - - - - - - - - - - - - 27
BUTAGAZ - - - - - - - - - - - - 4
CLIMALIFE - - - - - - - - - - - 33
DANFOSS - - - - - - - - - - - - 41
FINIMETAL - - - - - - - - - - - 31
FRÖLING - - - - - - - - - - - - 44
GEBERIT - - - - - - - - - - - - - 11
GEOVIA - - - - - - - - - - - - 45
GIACOMINI - - - - - - - - - - 23
GRUNDFOS - - - - - - - - - - - 7
KIMO - - - - - - - - - - - - - - 32
RADSON - - - - - - - - - - - - 21
RÉHAU - - - - - - - - - - - - - 43
SOLFEA - - - - - - - - - - - - - 37
TESTO - - - - - - - - - - - - - - 9
VAILLANT - - - - - - - - - - - 29
WOLF - - - - - - - - - - - - - - 42

Les **NOUVELLES** solutions thermodynamiques **Auer**

Xiros
100 L & 150 L

LE SEUL CHAUFFE-EAU THERMODYNAMIQUE MURAL À VENTOUSE

Bénéficiez d'un **Crédit d'impôt**

- S'installe aussi simplement qu'un chauffe-eau électrique
- Consomme jusqu'à 3 fois moins
- Très silencieux
- Raccordement par ventouse orientable sur 360°
- Faible encombrement pour le neuf et l'existant

ECS **60°C**
100% thermodynamique
même à **-7°C**

Dans le cadre d'un bouquet de travaux
Bénéficiez d'une MAJORATION du CRÉDIT D'IMPÔT

HRC70
Haut Rapport de Compression

POMPE À CHALEUR MODULANTE HAUTE TEMPÉRATURE

Bénéficiez d'un **Crédit d'impôt**

Le chauffage garanti même par grands froids !

«Alors que la plupart des autres machines s'écroulent et même se sont arrêtées, la HRC70, plus on lui demande en puissance, plus elle monte en température»

Michel CHEVALET

- COP 4,5 aux conditions normatives
- Fonctionne en thermodynamique jusqu'à - 20°C d'air extérieur
- Eau de chauffage jusqu'à 70°C
- Puissance modulaire

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

Ventilateur avec contour de pales optimisé pour un fonctionnement silencieux

L'art de la puissance silencieuse

Les pompes à chaleur haute performance Weishaupt puisent leur énergie dans l'air. Puissantes, fiables et durables, elles sont également extrêmement silencieuses. Le contour des pales du ventilateur, inspiré des ailes de chouettes, permet de réduire au maximum le niveau sonore. Weishaupt SAS, 68000 Colmar, Tél. 03 89 20 50 50, www.weishaupt.fr, www.vigilance-meteo.fr

INTERCLIMA, 7-10 février 2012, Pavillon 7.3, Stand F 65

La fiabilité avant tout

–weishaupt–

Brûleurs | Chaudières à condensation | Systèmes solaires | **Pompes à chaleur**