MAGAZINE
filièrepro
GÉNIE CLIMATIQUE – SANITAIRE – AÉRAULIQUE

Développement durable :
Un réseau bâtiment pour la collecte des DEEE

Installateurs :
Établissements Loiseau :
une entreprise à cœur ouvert

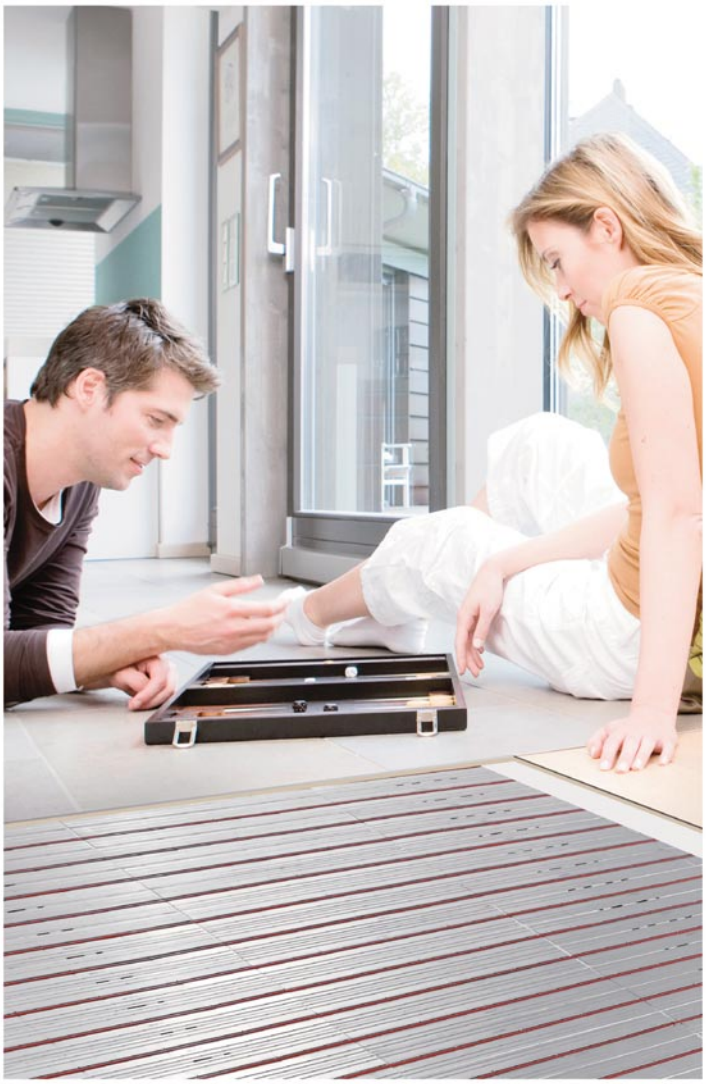
Réglementation :
Répartition des frais de chauffage dans les immeubles

Chantier:
Pac air/eau monobloc Panasonic pour 700 maisons individuelles Trecobat

N°22 - Octobre - Novembre 2012
ISSN 1967-0303 - **8.00 €**

Bâtiment
Automobile
Industrie

REHAU®
Unlimited Polymer Solutions*



TOUTES LES SOLUTIONS DE CHAUFFAGE
POUR LA RÉNOVATION DE VOS INSTALLATIONS

En rénovation, les systèmes de chauffage REHAU intégrés par le sol, le mur ou le plafond fonctionnent avec de faibles températures du fluide caloporteur. Cela correspond parfaitement à la plage de fonctionnement optimal d'une chaudière à condensation au gaz naturel.

Performants et invisibles, les systèmes REHAU en association avec une chaudière au gaz naturel vous garantiront un confort optimal et des économies d'énergie grâce à un haut rendement énergétique.

Retrouvez les produits REHAU en page 15
et sur www.rehau.fr

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

Dossier : Canalisations pour réseaux de chauffage

NOUVEAU

GAMME VRF ATLANTIC FUJITSU

VRFMAX2R, le chaud et froid simultanés

TECHNOLOGIE DOUBLE ROTOR

- Optimisation de l'efficacité énergétique
- Facilité d'installation des boîtiers de contrôle frigorifiques
- Haute fiabilité

VRFMAX2R

Système 3 tubes

www.atlantic-pro.fr

FUJITSU

atlantic
CLIMATISATION ET VENTILATION

GAMME VRF ATLANTIC FUJITSU

VRFMAX2R, le chaud et froid simultanés

TECHNOLOGIE DOUBLE ROTOR

Découvrez le nouveau **VRFMAX2R** Atlantic Fujitsu (système à récupération d'énergie), la solution idéale pour les bâtiments ayant des besoins en froid et chaud simultanés. Pour optimiser son efficacité énergétique, il dispose d'un compresseur double rotor performant à charge partielle et d'un double échangeur optimisant la récupération d'énergie. La compacité des boîtiers de contrôle frigorifiques et la facilité d'accès aux pièces sont aussi des atouts incontestables.

***Exclusivité Atlantic Contrat Services 3A :** Garantie contractuelle étendue à 10 ans sur les pièces détachées pour toute la gamme VRF.

LES PRODUITS

Optimisation de l'efficacité énergétique

- Compresseur double rotor performant à charge partielle
- Double échangeur optimisant la récupération d'énergie
- Fonctionnement équilibré

Facilité d'installation des boîtiers de contrôle frigorifiques

- Compacts (198 mm de hauteur)
- Possibilité de déplacer la partie électronique

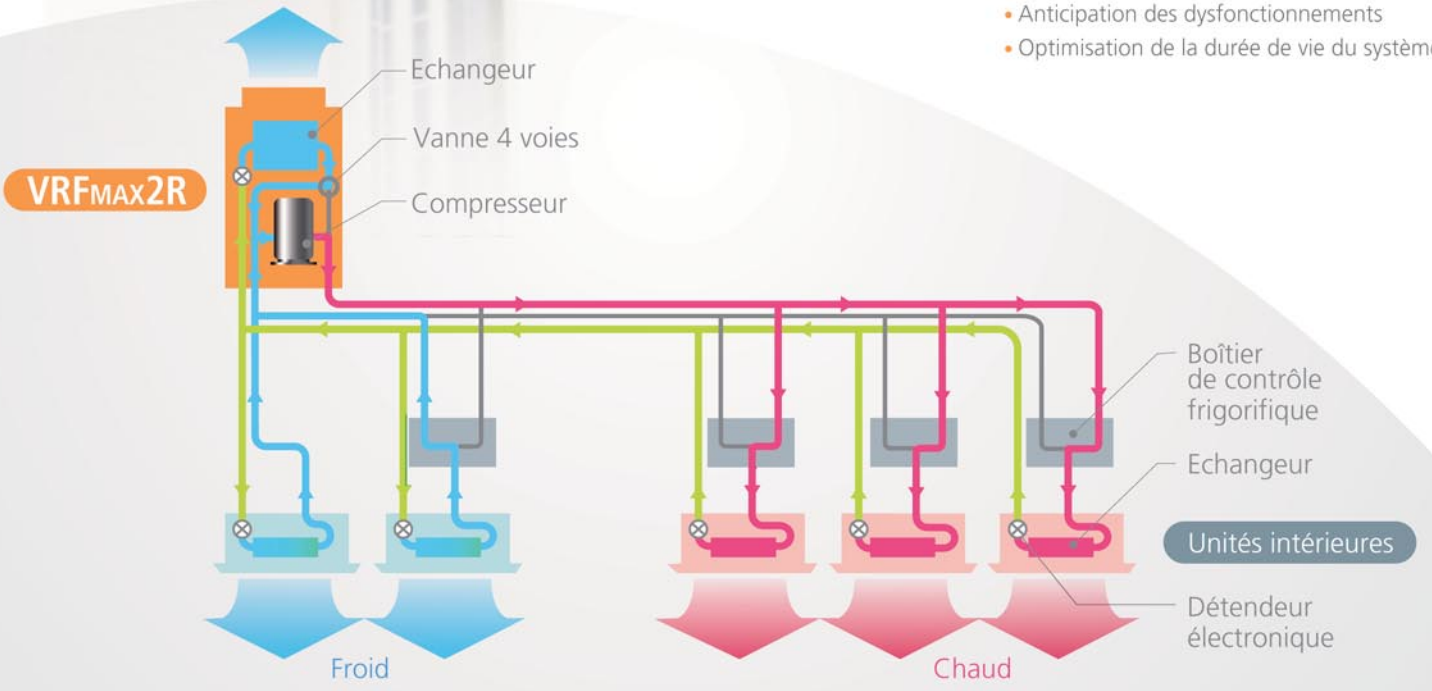
Haute fiabilité

- Protection accrue contre les coups de liquide
- Echangeur "Bluefin" anti-corrosion et hydrophile

EXCLUSIVITÉ ATLANTIC

Contrat Services 3A

- Garantie contractuelle étendue à 10 ans sur les pièces détachées pour toute la gamme VRF
- Anticipation des dysfonctionnements
- Optimisation de la durée de vie du système



Le VRFMAX2R Atlantic/Fujitsu permet d'atteindre une haute efficacité énergétique en transférant l'énergie d'une pièce vers une autre pour la refroidir ou la réchauffer.

Ligne liquide haute pression
Ligne gaz basse pression
Ligne gaz haute pression

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.

RÉVERSIBLE ET CHAUD SEUL

RÉCUPÉRATION D'ÉNERGIE

MINIVRF — VRFMAX2 — VRFMAX2R

Gamme VRF Atlantic Fujitsu, toujours plus performante :

Atlantic propose une nouvelle gamme VRF toujours plus performante (de 12,5 kW à 150 kW) afin de répondre au mieux aux applications tertiaires. Equipée du compresseur DC Inverter double rotor, la gamme VRF Atlantic Fujitsu offre d'excellentes performances à basse température (COP optimisé jusqu'à 5,75 - charge partielle pour le modèle 6 Cv).

Contrôle centralisé

Télécommande centralisée

Télécommande centralisée à écran tactile

Contrôle individuel

Télécommande filaire

Télécommande simplifiée

GTB

Convertisseur® LONWORKS

Passerelle® BACnet

Gestionnaire PC

www.atlantic-pro.fr

FUJITSU

atlantic
CLIMATISATION ET VENTILATION

sommaire

Édito ... 5

Actualités de la profession
La nouvelle robinetterie Starck bouscule les usages ... 6
Atlantic : La thermique à l'épreuve de Castor et Pollux ... 6
Le premier éco-générateur du marché Français !. ... 7
Un nouveau syndicat dans le cadre de la performance énergétique ... 7
Un pack diagnostic des consommations d'énergie ... 7
Plus de 1 000 visiteurs pour le 2e salon Algorel ... 8
Partenariat Poujoulat-Capeb ... 8
9e convention de l'Efficience énergétique du bâtiment : le confort durable ... 9
Rachat de l'entreprise Van Hessche par Mr Laurent Couasnon ... 9

La parole à...
« EnR Service Pro » : à la fois investissement pour l'avenir et outil de management ... 10

Fournisseurs d'énergie
Avec « Rénovillages de France », Butagaz joue la proximité pour promouvoir l'efficacité énergétique ... 12
Une nouvelle dynamique pour le fioul ... 14
Totalgaz : une offre pour les maisons basse consommation ... 16

Développement durable
Un réseau bâtiment pour la collecte des DEEE ... 17

Fabricants
Roth France reprend Europ'Fluides ... 18
Chappée et GDF Suez se mobilisent sur la précarité énergétique ... 20
Carrier et la distribution : c'est parti ! ... 21
Pleine croissance pour A.O. Smith ... 22

Négociants
Un guide Socoda sur l'autonomie des personnes à mobilité réduite ... 24

Installateurs
Établissements Loiseau : une entreprise à cœur ouvert ... 25

Dossier
Canalisations pour réseaux de chauffage : une offre large adaptée à de multiples contraintes ... 26

Réglementation
Répartition des frais de chauffage dans les immeubles ... 32
Qualité de l'air et trichloroéthylène : avis du Haut Conseil de la Santé Publique ... 33

Formation
Le nouveau centre de formation Weishaupt inauguré ... 34
Chaffoteaux : la force de la proximité ... 36

Chantier
Pac air/eau monobloc Panasonic pour 700 maisons individuelles Trecobat ... 37

Reportage
Rehau - Rénover avec le gaz naturel et un chauffage intégré au sol, au mur ou au plafond ... 38
Maisons Kerbêa : opérationnel pour la RT2012 avec le gaz naturel ... 40

Produits
Oventrop lance un ballon solaire ultracompact multi-énergies ... 42
Installer vite et bien avec les raccords à sertir en cuivre Viega ... 43
La gamme DC Inverter d'Atlantic : plus de design et de performances ... 44
Fernox complète sa gamme de filtres à désembouer TF1 ... 45
Encombrement mini et performances maxi pour Xiros Air d'Auer ... 46

Rubrique produits :
Les nouveautés des fabricants ... 47

Agenda et index
index entreprises et organismes cités ... 50

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

Pourquoi Vaillant ?

Parce que l'innovation n'est pas qu'un concept

INNOVATION

zeoTHERM : pompe à chaleur à adsorption

zeoTHERM est une innovation Vaillant qui fait appel à deux énergies bien connues des installateurs : **le solaire et le gaz à condensation.**
Grâce à l'utilisation de **billes de zéolithe**, la combinaison de ces deux énergies permet d'atteindre des performances élevées.

- Rendement exceptionnel de 130 %
- Jusqu'à 23 % de réduction des rejets de CO2
- Module zéolithe étanche sans maintenance
- Régulation intégrée et déportable

reddot design award
winner 2010

www.vaillant.fr
«Prix spécial du jury» Trophées Internet Interclima 2012

Chauffage **Rafraîchissement** **Nouvelles Énergies**

Parce que Vaillant conçoit l'avenir.

Suivez notre actualité sur

Edito

Transition énergétique : les atouts évidents de la boucle d'eau chaude

© D.R.

« La boucle à eau chaude représente la meilleure infrastructure pour les énergies renouvelables. »

Alors que la France s'engage dans la voie d'une transition énergétique, fondée sur les principes de l'efficacité énergétique et du recours aux énergies renouvelables, la boucle à eau chaude apparaît comme étant le vecteur le mieux adapté pour atteindre les objectifs fixés.

Par son caractère multi-énergie et substituable, le chauffage à eau chaude est par nature le mieux à même d'accompagner une transition énergétique qui consiste à développer le mix énergétique, en changeant d'énergie sans changer d'équipement. D'où une flexibilité et une évolutivité appréciables dans un contexte de fluctuations et de hausse croissante du coût des énergies. Aussi, la boucle à eau chaude représente la meilleure infrastructure pour les énergies renouvelables. Contrairement aux autres systèmes de chauffage, la boucle à eau chaude est compatible avec l'ensemble des énergies renouvelables, en particulier les énergies les plus porteuses d'avenir : biomasse, géothermie, solaire.

Le fort potentiel de la boucle à eau chaude dans l'amélioration de la performance énergétique des bâtiments est également indéniable tant dans le neuf que pour la rénovation. À ce sujet, l'association Énergies et Avenir a publié deux études portant sur la rénovation énergétique des maisons individuelles et des logements collectifs. Ces dernières démontrent que les travaux associant changement du générateur et isolation des combles présentent le meilleur rapport investissement/performance. À l'inverse des travaux traitant l'enveloppe du bâti, il faut comprendre que la modernisation de l'équipement de chauffage et son entretien, associés ou non à l'isolation des combles, génèrent des économies immédiates sur la facture énergétique.

Ainsi, plutôt que leurs simultanéités, Énergies et Avenir préconise un phasage des travaux et la hiérarchisation des solutions. Toute économie rapidement dégagée au niveau de son système de chauffage n'obère en effet pas la réalisation d'actions futures d'isolation thermique dont les coûts et le temps de retour sur investissement sont beaucoup plus importants.

Convaincus que l'atteinte des objectifs de la transition énergétique passe par la promotion des systèmes de chauffage performants, Énergies et Avenir rappelle que faire le choix de la boucle à eau chaude, c'est également s'assurer de pouvoir compter sur une filière compétente, forte de 300 000 professionnels hautement qualifiés, capables de répondre aux attentes des particuliers et de les accompagner dans leurs travaux de rénovation.

Hervé Thelinge, président d'Énergies et Avenir
Les récentes études et publications d'Énergies et Avenir sont disponibles sur www.energies-avenir.fr

En bref

France Air crée une unité interne dédiée à l'habitat

Le fabricant de systèmes aérauliques renforce sa présence sur le marché de l'habitat en créant une Business Unit dédiée. Le but est de mobiliser les compétences et d'organiser son réseau afin de proposer aux promoteurs privés et aux bailleurs sociaux des solutions globales, performantes, répondant aux nouvelles exigences des réglementations thermiques sur les logements collectifs en neuf ou en rénovation. Dès cette année, la Business Unit Habitat va déployer une force de vente spécifique sur les régions Ouest, Centre Est et Paris. L'ensemble de la France sera couvert d'ici trois ans. France Air vise un chiffre d'affaires de 50 millions d'€ avec 40 personnes dédiées à l'horizon 2020 et ambitionne de devenir la référence dans la proposition de solutions améliorant le confort et la performance énergétique des bâtiments via le chauffage, l'ECS et la qualité d'air intérieur des logements.

Daikin rachète l'Américain Goodman

Le groupe Daikin vient d'acquérir aux États-Unis le fabricant Goodman de solutions de chauffages et de rafraîchissement pour le tertiaire et le résidentiel. Goodman propose notamment des systèmes gainables grâce auxquels seules les grilles de soufflage restent apparentes, solutions qui sont assez peu présentes dans le catalogue Daikin. Cette acquisition permet donc à Dakin d'enrichir son offre avec des produits que la société estime pouvoir commercialiser dans plus de 90 pays grâce à son réseau de distribution. Elle lui offre également l'opportunité de pénétrer le marché nord-américain.

La nouvelle robinetterie Starck bouscule les usages

Évoquant un bois flotté, le mitigeur Organic de Starck est proposé au prix public de 508 € TTC.

Lancée il y a 20 ans par Hansgrohe et Duravit, la salle de bains de Starck – le Salon de bain – aura été une révolution en terme de design, et nombreux sont ceux qui s'en inspirent encore. S'il est un peu tôt pour affirmer que la nouvelle robinetterie, baptisée Organic et intégrée au catalogue Axor du fabricant, créera elle aussi une rupture, il est sûr qu'elle va bousculer les habitudes.

Associant, selon Starck, le corps humain et le végétal, ce nouveau mitigeur dispose de deux poignées : l'une en haut du corps du robinet, l'autre en bas du bec. La première permet le réglage de la température et la seconde l'ouverture du débit. Une nouvelle façon de faire qui a ses avantages : le réglage de la température est indépendant de l'ouverture, il peut donc demeurer inchangé. L'ouverture, elle, s'effectue à l'endroit du mousseur, au plus près de la vasque ou du corps (bain-douche) : la robinetterie reste propre. De plus, selon Philippe Grohe, directeur de la marque, cette ergonomie pousserait à économiser l'eau, d'autant que l'ouverture se fait sur deux positions, la première à 3,5 litres/min et la seconde à 7 litres/min, et que le jet proposé est identique à celui d'une douchette ou d'une pomme de tête, c'est-à-dire très large et aéré, grâce à 90 buses disposées sur la section. ■

Atlantic : La thermique à l'épreuve de Castor et Pollux

© D.R.

Avec Castor et Pollux, ses deux maisons laboratoires, Atlantic teste et compare les technologies de la thermique active, superpose les calculs théoriques aux mesures expérimentales… et adapte ses nouveautés produits.

On le sait, le plancher chauffant traditionnel présente une inertie qui limite le bénéfice des apports gratuits. Grâce à Castor et Pollux, les deux maisons jumelles qu'Atlantic a construites en 2007, on sait aussi que c'est également le cas des radiateurs très basse température (TBT) nécessaires au bon fonctionnement des nouveaux générateurs de chaleur. Car plus grands, ils contiennent plus d'eau. Ainsi, au printemps, lorsque les apports solaires sont importants, des surchauffes de 4,5 ° se produisent plusieurs heures par jour avec le plancher chauffant et de 2° avec les radiateurs TBT. C'est pourquoi, Atlantic va lancer Panama (2013), un radiateur dynamique à eau chaude doté d'un ventilateur et d'une résistance électrique en façade. Plus facile à réguler, il est réversible, répond à la même loi d'eau qu'un plancher chauffant et, grâce à sa façade rayonnante, est assez réactif pour assurer la prise en compte des apports gratuits.

Dans le domaine de la ventilation, Castor et Pollux ont permis de tester la VMC double flux par rapport à la simple flux hygro. Résultat : cette dernière ne garantit pas, dans les maisons de niveau BBC, un air intérieur de qualité du fait d'un débit d'extraction insuffisant, tandis que la ventilation double flux à débit constant n'est pas intéressante du point de vue de la consommation d'énergie. Seule à ventilation double flux à haut rendement, qui adapte les débits en fonction de l'hygrométrie de l'air et de l'occupation des pièces, permet un gain de 12 % sur la consommation de chauffage tout en assurant la qualité de l'air intérieur.

Castor et Pollux sont placées sous la surveillance d'un comité scientifique (CSTB, Ademe, Cetiat, etc.) ayant accès aux données recueillies. Des données qu'Atlantic pourrait bien rendre publiques, puisqu'il annonce un projet de diffusion des études et résultats obtenus (www.castoretpollux.org). ■

Le premier éco-générateur du marché Français !

L'histoire retiendra-t-elle que c'est Cogentec, distributeur exclusif de l'espagnol Whispergen, qui a commercialisé la première machine – ne dites surtout pas chaudière – à micro-cogénération ? Du moins en France. Car en Allemagne, Belgique, UK, il s'en vend déjà plusieurs milliers chaque année…

© Cogentec

Avec un tarif de rachat à 0,08 €/kWh, il n'y a aucun intérêt économique à revendre l'électricité produite par l'éco-générateur

Quoi qu'il en soit, l'éco-générateur Whispergen, d'une puissance de 2 x 7 kW est destiné à assurer le chauffage et la production d'eau chaude sanitaire (ECS) de maisons individuelles aux besoins importants, c'est-à-dire plutôt anciennes, de belles surfaces et installées au Nord de la France. En effet, sans chauffage, pas d'électricité ! Pour allonger au maximum les cycles de fonctionnement (10 h/jour environ), l'éco-générateur alimente, avec un rendement de 96 % sur PCI, un ballon doté de deux échangeurs, dans lequel on vient puiser pour le chauffage et l'ECS. Les 12 % de rendement théorique restant permettent de produire de l'électricité, à raison de 3 000 à 4 000 kWh annuels (puissance instantanée 1 kW), à consommer immédiatement plutôt qu'à injecter dans le réseau : avec un tarif d'achat de 0,08 €/kWh, ça n'en vaut pas la peine. La mise en service sera effectuée par Cogentec. L'équipement est garanti 5 ans (pièce, main-d'œuvre et déplacement), coûtera 18 000 à 20 000 € (fourniture et pose) et ne nécessitera aucune maintenance spécifique (une visite annuelle). ■

Un nouveau syndicat dans le cadre de la performance énergétique

Le Sypim, Syndicat du pilotage et de la mesure de la performance énergétique, vient de voir le jour au sein de Fedene (Fédération des services énergie environnement). Cet organisme a pour mission d'étudier et faciliter la mise en place de méthodes de pilotage, de mesure et de vérification des actions d'amélioration de la performance énergétique des bâtiments.
Première action du nouveau syndicat : la publication d'un guide relatif aux principes d'un Plan de Mesure et Vérification (PMV), qui s'adresse aux maîtres d'ouvrage, maîtres d'œuvre, opérateurs et qui explique en 13 points comment mesurer et vérifier une ou des actions de performance énergétique. Ce guide est téléchargeable sur le site www.fedene.fr. ■

Un pack diagnostic des consommations d'énergie

Deux sociétés, Azimut Monitoring, spécialisée dans la collecte et le traitement d'informations environnementales, et Eneos, cabinet d'ingénierie en efficacité énergétique, se sont associées pour proposer une offre globale pour l'optimisation de la consommation d'énergie des bâtiments. Le pack diagnostic/intervention permet de contrôler différents paramètres d'un bâtiment, sur le confort, la qualité de l'air, et de mettre en place des solutions pour atteindre les performances recherchées en matière de consommation d'énergie. ■

En bref

Jacob Delafon relocalise une partie de sa production

Désormais, les abattants WC de Jacob Delafon seront fabriqués en Isère, grâce à une coopération avec le fabricant français Dubourgel, situé à Fontaine près de Grenoble. Deux nouveaux abattants, spécialement destinés aux cuvettes de la marque, seront fabriqués dans les ateliers isérois : le modèle classique Presqu'Île et le plus contemporain Rêve, à l'ergonomie étudiée pour faciliter le nettoyage et l'hygiène. Cet abattant descend progressivement, avec une précision testée sur plus de 50 000 cycles. Le matériau utilisé sera le Thermodur, résistant aux rayures, aux chocs et ne jaunissant pas avec le temps.

Les deux partenaires soulignent leur volonté d'inscrire leur démarche dans une politique de projets à long terme basés sur un savoir-faire technique très spécifique, une adaptabilité au marché en constant renouvellement et le partage des mêmes valeurs.

© Jacob Delafon

En bref

La première application pour Smartphone d'ESBE

© Esbe

La société ESBE (applications solaires, pompes à chaleur et combustibles solaires) vient de lancer sa première application pour Smartphone destinée à aux installateurs et bureaux d'études. Cette application aide à choisir les vannes nécessaires à une installation grâce à un module de dimensionnement qui aide à déterminer la valeur Kvs à utiliser. L'application donne accès aux fiches techniques des produits, à une aide en ligne pour les calculs et au numéro de téléphone du service clients. Cette application gratuite est téléchargeable sur l'App Store et sur Google Play.

Une nouvelle mission pour Philippe Pelletier

Philippe Pelletier, avocat, qui a présidé l'Anah (Agence nationale pour l'amélioration de l'habitat) de 1998 à 2008 et qui présidait depuis janvier 2009 le comité stratégique du Plan bâtiment du Grenelle, vient de se voir missionné pour piloter et mettre en œuvre le nouveau plan de performance thermique des logements. Ce plan vise chaque année à doter d'une isolation thermique de qualité un million de logements, aussi bien neufs que rénovés. L'objectif est de lutter contre la précarité énergétique, d'augmenter le pouvoir d'achat des ménages tout en contribuant à créer des emplois non délocalisables.

Plus de 1 000 visiteurs pour le 2e salon Algorel

© D.R.

Les 14 et 15 septembre derniers, avait lieu à Disneyland Paris la deuxième édition du salon Algorel, qui a reçu de nombreuses visites, tant des adhérents du groupement que des industriels de la profession. Au total, plus de 1 000 adhérents et collaborateurs du réseau ont ainsi assisté à ce rendez-vous et ont pu rencontrer les 130 fournisseurs présents et développer leurs relations commerciales. Les stands étaient aménagés sur un espace de 6 500 m² du hall d'exposition.

En parallèle du salon s'est déroulée la convention interne du réseau, **Patrice Guiraud**, président du groupe depuis un an, et devenu récemment président de la FNAS, a évoqué l'ambition du groupement face à son nouvel environnement et l'état d'esprit qui anime le réseau. La conférence plénière de clôture a été l'occasion d'évoquer la négociation à haut niveau avec un intervenant du Raid.

Le prochain rendez-vous du réseau sera les 1er, 2 et 3 juillet prochains à la Cité des Congrès de Lyon pour Les Rencontres Algorel 2013. ■

Un guide Chaffoteaux sur la RT2012

© Chaffoteaux

Le fabricant de systèmes multi-énergies de chauffage et de production d'eau chaude sanitaire Chaffoteaux publie un guide de choix pour les constructeurs de maisons individuelles et leurs bureaux d'études thermiques. Ce guide présente les solutions chauffage et eau chaude sanitaire Chaffoteaux les plus performantes pour répondre aux exigences de la RT2012, en fonction de la zone climatique, du type de bâti et du type d'émetteur (plancher chauffant ou radiateur basse température). Le tout est synthétisé dans des fiches pratiques qui détaillent la consommation d'énergie primaire par poste, les émissions de CO_2, une évaluation du coût de chaque solution et le coût mensuel estimé des consommations.

Réalisé en collaboration avec un bureau d'études thermiques, ce guide s'appuie sur plus de 400 études. Il est complété par un CD-Rom avec notamment des fiches d'aide à la saisie des solutions Chaffoteaux dans le moteur de calcul de la RT2012. ■

Partenariat Poujoulat-Capeb

© D.R.

***Patrick Liebus**, président de la Capeb, et **Frédéric Coirier**, président du directoire de Cheminées Poujoulat.*

La Confédération de l'artisanat et des petites entreprises du bâtiment et l'entreprise Poujoulat viennent de signer un accord de partenariat pour trois ans, qui vise à développer des actions pour permettre aux artisans du bâtiment, et en particulier les Eco Artisasn, de maîtriser les solutions thermiques à haute efficacité énergétique. D'une part, la marque Eco Artisan, l'offre Eco Rénovation et les modules de formations FEE Bat seront valorisés auprès des entreprises clientes ou référencées chez Poujoulat. D'autre part, Poujoulat va mettre en place des offres commerciales en cohérence avec les certificats d'économies d'énergies (CEE) et concevoir un catalogue de solutions adaptées aux besoins des artisans. Ces derniers auront accès à des formations adaptées à leur activité et à un une assistance technique et des outils dédiés. ■

9e convention de l'Efficience énergétique du bâtiment : le confort durable

© D.R.

« La RT 2012 constitue un cadre de calcul réglementaire et conventionnel, mais elle est loin d'être une méthode de conception et de dimensionnement du bâtiment et de ses équipements. » **Christian Cardonnel**, responsable de Cardonnel Ingénierie et organisateur des conventions Efficience Énergétique du Bâtiment, a planté le décor de cette neuvième édition dans l'éditorial du dossier remis aux participants, soulignant également que l'efficience énergétique, c'est tout de suite ! Durant deux jours, les intervenants se sont succédé à la tribune pour décrire comment la filière du bâtiment pouvait intégrer cette nouvelle façon de travailler : retour d'expériences, choix des modes constructifs, Bbio, gestion des apports solaires, ventilation, confort thermique, etc. Le premier d'entre eux, David Delaune – chef de projet Réglementation thermique au DHUP (direction de l'habitat, de l'urbanisme et des paysages), a fait un point sur la RT 2012, qui va évoluer fin 2013 vers une meilleure prise en compte du confort d'été. Les façades lourdes, avec isolation par l'intérieur, qui représentent 75 % des constructions, y résisteront-elles ?

La ventilation a aussi été au centre des préoccupations : alors que les réglementations thermiques vont vers une étanchéité quasi parfaite des logements, celle concernant la qualité de l'air intérieur, qui fête ses 30 ans, n'a pas bougé d'un iota. Or, les taux de renouvellement d'air réglementaires prennent en compte les entrées d'air sauvages ! Selon Suzanne Déoux, spécialiste des stratégies Santé-Bâtiment, le législateur privilégie les économies d'énergie dans le bâtiment, au détriment de la santé de ceux qui les occupent… Ce qu'il fait encore lorsqu'il établit la température intérieure idéale à , alors que la plupart d'entre nous situent le confort à 21 °C… La seconde journée, justement dédiée au confort, a permis de découvrir des solutions techniques originales, par exemple le module thermique d'appartement Logotherm de Comap qui permet d'assurer le chauffage et la production d'ECS dans un logement à partir d'un seul et unique réseau d'eau chaude primaire, mais aussi le radiateur dynamique DBE de Jaga qui fonctionne à très basse température tout en restant compact, réactif et au prix d'un radiateur classique…

À noter chez Systovi, les capteurs photovoltaïques Aria qui valorisent l'air chaud généré sous les panneaux photovoltaïques pour chauffer ou rafraîchir la maison tout en augmentant leur rendement. ■

En bref

Dimplex inaugure un centre de formation international

Dimplex, fabricant de systèmes de chauffage électrique, notamment des pompes à chaleur vient d'ouvrir son nouveau centre de formation à proximité de son siège à Kulmbach (Allemagne). Le « Glen Dimplex Forum » aura pour vocation d'accueillir sur 1 000 m² des professionnels du chauffage et de la climatisation venant des quatre coins de la planète.

L'objectif est d'organiser 100 formations par an regroupant plus de 1 500 participants, installateurs, distributeurs, thermiciens ou prescripteurs. Pour cela, le centre dispose d'un show-room grandeur nature où sont présentés des matériels de chauffage, de production d'ECS et de climatisation. De l'étude thermique jusqu'à la pose, toutes les étapes indispensables à une mise en œuvre dans les règles de l'art seront abordées et analysées.

Rachat de l'entreprise VAN HESSCHE par Mr Laurent Couasnon

Laurent Couasnon, connu dans le secteur du second œuvre du bâtiment, a occupé, pendant bientôt 25 ans, différents postes de direction dans la fonction commerciale et marketing au sein de groupes industriels internationaux leaders comme ROCA, BAXI et JACOB DELAFON, comme Directeur France.

Il a construit durant toutes ces années son propre réseau relationnel constitué de promoteurs constructeurs, de distributeurs professionnels indépendants ou faisant partie de groupes, de petites et moyennes entreprises d'installation de matériel sanitaire chauffage.

Nous sommes heureux de vous annoncer, comme une suite logique de sa carrière, le rachat de l'entreprise S.A.S VAN HESSCHE par Laurent Couasnon (100 % des parts) via sa société holding L C PYRAMIDES, du fait du départ en retraite de son dirigeant actuel Mr Jean-Louis Pot.

L'entreprise VAN HESSCHE est bien connue dans la profession et jouit depuis plus de 25 ans d'une excellente notoriété auprès des maîtres d'ouvrage et dans le secteur du second œuvre du bâtiment en général.

Il est convenu, dans le cadre de la reprise de la société S.A.S VAN HESSCHE, qu'ils aient ensemble une période de transition, afin que la transmission de l'entreprise se fasse au mieux et dans les meilleures conditions.

Nous souhaitons à Laurent Couasnon, beaucoup de réussite dans ce nouveau challenge personnel et professionnel ! ■

« EnR Service Pro » : à la fois investissement pour l'avenir et outil de management

Avec la certification « EnR Service Pro », la Fnas propose au négoce de s'inscrire qualitativement dans la filière de l'efficacité énergétique et des énergies renouvelables. Un chantier ambitieux, dont la réussite dépend de l'implication des enseignes : plus il y a de points de vente certifiés, plus la certification a d'impact sur le terrain. Bilan avec Raphaël Flipo, délégué général du syndicat.

© Fnas

Raphaël Flipo,
délégué général de la Fnas, fédération française des négociants en appareils sanitaires, chauffage, climatisation et canalisations.

Filière Pro – Quels sont les objectifs de la certification « EnR Service Pro » ?

Raphaël Flipo – La certification « EnR Service Pro » se positionne dans la filière entre les marques de qualité des produits, par exemple, NF Pac, et les appellations du type Qualipac, Qualisol, QualiPV… qui distinguent les professionnels formés aux techniques d'installation des matériels. Sans signe distinctif reconnu, le distributeur, pourtant situé au cœur de la filière, demeure en retrait et reste peu visible aux yeux des particuliers, voire des installateurs. Or, son expertise et son rôle de conseil sont indiscutables. Il nous a semblé que si les points de vente disposaient d'une marque ou d'une appellation distinctive, attestée par un organisme « tierce partie » compétent et reconnu, ils pourraient acquérir une visibilité et une crédibilité significatives pour mieux communiquer et s'imposer comme un maillon essentiel de la filière. Nous avons donc réuni un comité de pilotage, qui a élaboré un cahier des charges puis, avec l'aide de Qualinove, un spécialiste de l'accompagnement à la certification des services, construit un référentiel. Enfin, nous avons sélectionné un organisme certificateur et accrédité, Bureau Veritas Certification, qui est chargé de vérifier, dans le cadre d'un audit, la conformité des engagements du point de vente avec les exigences du référentiel. La certification est valable trois ans avec, chaque année intermédiaire, un audit de contrôle.

Quelles sont les exigences auxquelles les points de vente doivent satisfaire ?

Raphaël Flipo – L'idée est de valider l'expertise du négoce au travers de signes de qualité indiscutables. Le référentiel comporte quinze exigences essentielles, validées par tous les partenaires du négoce par l'intermédiaire de leurs représentants officiels : fabricants, installateurs, constructeurs, diagnostiqueurs, maîtres d'ouvrage privés, consommateurs, administrations… Ces exigences concernent aussi bien la composition du plan de vente, le rôle de conseil et d'information, les délais de livraison, les équipements exposés, la nécessité de nommer un référent EnR dans le point de vente et de réaliser une analyse afin de proposer une ou plusieurs solutions appropriées… L'objectif est que, face à un distributeur professionnel certifié « EnR Service Pro », le particulier et l'installateur soient assurés d'un accueil et d'une écoute professionnelle, de la prise en compte de leurs besoins, d'une proposition personnalisée, complète, objective et fiable, de la mesure de la satisfaction de la prestation qui lui a été servie, etc. La certification couvre sept familles de produits : celle du chauffage avec les pompes à chaleur, les chaudières à condensation ou à bois… ; de la production d'eau chaude sanitaire avec le solaire, le thermodynamique… ; de la ventilation et du traitement de l'air ; de la régulation ; du transport hydraulique et des accessoires ; des systèmes combinés et/ou hybrides et de la production d'énergie électrique.

Combien de points de vente sont certifiés « EnR Service Pro » ?

Raphaël Flipo – En février 2011, à l'occasion du salon Eneo de Lyon, la Fnas a officiellement lancé la certification « EnR Service Pro » qui, depuis lors, est accessible à toutes les enseignes et points de vente volontaires, pour peu qu'ils respectent le référentiel. 70 points de vente sont aujourd'hui certifiés, représentant 6 enseignes du négoce professionnel. Avant de mettre en œuvre ce projet, nous avions sondé nos adhérents : 15 enseignes totalisant 190 points de vente avaient manifesté leur intérêt pour le projet. Nous sommes donc encore loin du compte. Certes, le contexte économique incite les entreprises à raisonner à plus court terme, mais les enseignes ayant obtenu la certification soulignent aussi l'outil de management interne qu'elle constitue. C'est pourquoi, afin de mieux faire vivre la certification, nous souhaitons contribuer à son élargissement sur l'ensemble du territoire, condition nécessaire pour que les points de vente certifiés soient aussi des points d'appui et de relais pour les actions de promotion de l'efficacité énergétique ; par exemple, dans le cadre des partenariats avec les fournisseurs d'énergie ou avec l'Anah via le Club de l'amélioration de l'habitat. Nous avons obtenu de l'ADEME que les points de vente certifiés soient reconnus dans les Espaces Info Energie : encore faut-il que leur déploiement sur le territoire soit suffisant. Cela étant, la Fnas ne peut se substituer à chaque enseigne qui reste libre de ses choix stratégiques. L'outil a été mis en place, à charge à chaque distributeur de décider de l'usage qu'il souhaite en faire. ■

Propos recueillis par Marianne Tournier

eco Changes for a greener tomorrow

MITSUBISHI ELECTRIC
Changes for the Better

MITSUBISHI ELECTRIC
Changes for the Better

PROCÉDURE DE RAPPEL

Merci
à tous les installateurs et distributeurs

- qui se sont engagés à nos côtés pour sécuriser les unités extérieures concernées par la procédure de rappel exceptionnelle engagée à l'été 2010. Grâce à eux, nous avons déjà réussi à traiter 7619 groupes(1).

- qui nous aideront à traiter les unités qui manquent encore à l'appel. Même si le risque est très faible, nous voulons prendre toutes les mesures pour assurer la sécurité de nos clients.

Pour aider, vous pouvez nous contacter au 0800 00 62 49 (2)

Si vous intervenez sur une de nos pompes à chaleur Air/Eau que vous n'avez pas installée ou si vous avez un doute sur une installation, nous définirons avec vous les modalités d'intervention.

Merci de votre soutien.

Didier Metz
Directeur de la division
Chauffage-Climatisation

Mitsubishi Electric - 25 Boulevard des Bouvets - 92741 Nanterre Cedex
www.clim.mitsubishielectric.fr - RCS Nanterre B 405247230
(1) à la date du 12/03/2012 (2) **appel gratuit depuis un poste fixe**

PROCÉDURE DE RAPPEL DES UNITÉS EXTÉRIEURES

Avec « Rénovillages de France », Butagaz joue la proximité pour promouvoir l'efficacité énergétique

Créée par Butagaz, l'opération « Rénovillages de France » porte la bonne parole dans les petites communes de France, en s'appuyant sur des partenaires nationaux et des compétences locales. Emilie Levallois Varroquier, responsable fidélisation clients particuliers, détaille cette démarche à la fois originale et opportune.

© D.R.

Émilie Levallois Varroquier,
responsable fidélisation clients particuliers.

Filière Pro – En quoi consiste l'opération « Rénovillages de France » ?

Émilie Levallois Varroquier – « Rénovillages de France » est un concept de salon itinérant, formaté pour les petites, voire les très petites communes de France, afin de les sensibiliser, ainsi que leurs habitants, aux économies d'énergie et de leur proposer des solutions adaptées. Imaginé et organisé par Butagaz, il fait appel à des partenaires nationaux connus du grand public, par exemple K par K, Bureau Veritas, Isover, la Fédération française de courtage en travaux, Véolia Habitat Services, Siplast… et à des entreprises locales actives dans le secteur de la rénovation : chauffagistes, spécialistes de l'isolation et de la couverture, plombiers, menuisiers, établissements financiers, Espace Info Energie, bureaux d'études, architectes… Sont également associés les élus locaux et le Forum pour la gestion des villes et des collectivités territoriales. « Rénovillages de France » est une démarche de proximité : nous allons à la rencontre des particuliers habitant des zones géographiques éloignées des centres d'information traditionnels. Mais pas seulement, car ces réunions d'information sont aussi conçues pour les professionnels – artisans, agriculteurs et petites PME – ainsi que pour les maires et les personnels techniques des mairies et des communautés de communes.

Comment se déroule un salon Rénovillages de France ? Avez-vous des chiffres à nous indiquer ?

Émilie Levallois Varroquier – Un salon « Rénovillages de France » est un salon comme un autre ! Installé dans la salle polyvalente de la commune, il dure une journée, réunit 20 à 25 exposants sur 600 à 1 000 m² et accueille en général plusieurs centaines de visiteurs ravis que nous venions à leur rencontre. L'entrée du salon est gratuite pour tous. Le matin, nous prévoyons une table ronde autour de la problématique de la rénovation des bâtiments des villes et des villages de France. Cette table ronde, destinée aux maires et personnels des services techniques, nous permet, à nous et nos partenaires, de comprendre les problématiques locales afin de mieux y répondre. Nos salons sont à la fois conviviaux et de qualité, tant du point de vue des visiteurs que des exposants : tous les professionnels y participant repartent avec un carnet de commandes.

© Butagaz

Les salons Rénovillages de France conjuguent qualité, proximité et convivialité

Comment les communes sont-elles sélectionnées ?

Émilie Levallois Varroquier – Nous sélectionnons les communes en fonction de leur situation géographique : pour que nos salons puissent accueillir un maximum de visiteurs, la commune sélectionnée doit être un pôle stratégique, un centre local rayonnant. De plus, elle ne doit pas être desservie par le réseau GrDF. Une présélection étant établie, nous prenons contact avec les élus locaux, avec le maire en particulier, dont l'adhésion au projet est primordiale. Car nous avons besoin de son soutien, d'autant que la promotion des salons « Rénovillages de France » est assurée via le journal communal, la presse et les radios locales, les réseaux sociaux, etc. En général, l'accueil des élus est très bon car la démarche est originale et la problématique des économies d'énergie universelle.

Quelles sont les prochaines communes sélectionnées ?

Émilie Levallois Varroquier – À la fin de cette année 2012, nous aurons organisé huit salons répartis sur tout territoire. Le premier a eu lieu en juin dernier à Salmiech, dans l'Aveyron. Le dernier est programmé le 1er décembre à Saint-Mathurin-sur-Loire, dans le Maine-et-Loire. L'opération va se poursuivre en 2013, et au-delà, même si le calendrier 2013 n'est pas encore arrêté. La France compte à peu près 27 000 communes qui ne sont pas desservies par le réseau GrDF…
Nous avons donc l'embarras du choix ! La démarche intéresse et les demandes se multiplient. Dès que le programme 2013 sera connu, il sera publié sur le site www.renovillagesdefrance.fr. ■

Propos recueillis par Marianne Tournier

for a greener tomorrow

MITSUBISHI ELECTRIC
Changes for the Better

ECODAN HYDROBOX

Innovation & simplicité d'utilisation

Ecodan hydrobox, la pompe à chaleur 100% Mitsubishi Electric

- **Pas de réglages compliqués grâce à la fonction auto-adaptative.** Elle optimise automatiquement le confort et les performances selon la consigne de chauffage.
- **Navigation intuitive avec les télécommandes centrales et sans fil.** Design, elles sont dotées de touches et d'icônes explicites.
- **Performances adaptées aux projets BBC et RT2012.** La régulation 100% Mitsubishi Electric du module hydraulique optimise le fonctionnement Inverter des groupes extérieurs Power Inverter et Zubadan.

Caractéristiques techniques

- Jusqu'à 60°C en thermodynamique
- De 4 à 14 kW
- Module double service de 1,60 m seulement

www.clim.mitsubishielectric.fr

**changeons pour un environnement meilleur - *la culture du meilleur - polyvalence.com

Une nouvelle dynamique pour le fioul

L'association Chauffage Fioul a depuis le début de l'été un nouveau président, Patrick Thevenard, qui arrive au moment où les questions d'énergie deviennent cruciales, dans un contexte réglementaire et tarifaire en plein mouvement. Au programme du nouveau dirigeant : faire valoir les atouts du fioul comme énergie d'avenir.

Patrick Thevenard,
président de Chauffage Fioul.

> « ...faire en sorte que l'énergie fioul trouve sa place dans le paysage énergétique qui est en train de se dessiner. »

Filière Pro – Quel est le contexte dans lequel vous prenez la présidente de Chauffage Fioul ?

Patrick Thevenard – Aujourd'hui, toutes les énergies fossiles sont vues comme des énergies « suspectes » et les réglementations thermiques se durcissent. Pourtant, le marché présente des potentialités énormes *[cf. encadré, ndlr]* et le fioul est une énergie qui a toute sa place dans le mix énergétique français, avec des atouts pour participer à la réduction des consommations énergétiques des bâtiments.

Justement, quels sont ces atouts ?

Patrick Thevenard – En matière de consommation, les fabricants proposent déjà des technologies nouvelles performantes, qu'elles soient mono-énergie ou hybrides. C'est à prendre en considération dans l'ancien, où le remplacement d'une vieille chaudière par un modèle fioul domestique à condensation est d'un coût supportable, avec un temps de retour sur investissement tout à fait intéressant pour le particulier. C'est donc une solution qu'il faut absolument prendre en compte. Mais nous devons aussi voir plus loin et envisager l'avenir à l'horizon de plusieurs années avec des problématiques comme la diversification des productions d'énergie qui devront se délocaliser pour apporter une réponse à la « pointe électrique » hivernale ou sa surcapacité en été. L'énergie fioul peut y répondre grâce à la micro-cogénération, notamment en zone rurale où c'est une énergie fortement implantée.

Comment faire valoir ces atouts ?

Patrick Thevenard – C'est le rôle d'une association telle que Chauffage Fioul de convaincre les pouvoirs publics que le fioul est une énergie d'avenir et de faire la démonstration que notre produit n'est pas celui qu'il paraît. Pour mémoire, supprimer le fioul domestique en France nécessite la construction de 18 tranches nucléaires.

C'est donc dans cet état d'esprit que vous prenez la présidence de Chauffage Fioul ?

Patrick Thevenard – Oui. Nous allons conserver la dynamique engagée par l'ancien président, Marcel Dugravot, dont je salue le travail. Et lui donner une dimension nouvelle et faire en sorte que l'énergie fioul trouve sa place dans le paysage énergétique qui est en train de se dessiner.

Le marché en quelques chiffres

- *Le fioul est la 3e énergie de chauffage en France.*
- *4 millions : c'est le nombre de logements du parc résidentiel en habitat individuel.*
- *Plus d'un tiers de ce parc est équipé de chaudières anciennes.*
- *La seule modernisation de ces chaudières représente une diminution des émissions de CO_2 d'1 million de tonnes.*

Quelles sont les actions principales que vous allez mener ?

Patrick Thevenard – Il y a d'abord un axe interne, qui est de fédérer tous les acteurs de la filière car si nous sommes réunis autour d'un produit commun, c'est avec des approches professionnelles distinctes. Il faut que chaque partie prenante y trouve sa place de façon complémentaire et que nous soyons réunis autour d'une stratégie forte portée par un discours argumenté, cohérent construit avec nos partenaires et au service de nos métiers.

> « Cet esprit a conduit Chauffage Fioul à initier et piloter, avec les organisations professionnelles reconnues, l'appellation Qualifioul »

Et en externe ?

Patrick Thevenard – Nous voulons montrer que le fioul peut participer de manière efficace, grâce à des systèmes innovants, à la réduction de l'empreinte écologique du chauffage des habitats. Nous voulons aussi faire de l'association Chauffage Fioul l'interlocuteur incontournable et reconnu de l'ensemble des acteurs de ces marchés. Nous allons construire un discours sans dispersion avec une grande force de conviction.

Quelles sont vos relations avec les installateurs chauffagistes ?

Patrick Thevenard – Les chauffagistes sont en contact direct avec les consommateurs, dont ils sont un peu les prescripteurs de l'énergie choisie pour le chauffage. Ils ont besoin de la dynamique des producteurs et des distributeurs d'énergies pour enrichir leurs compétences et valoriser leur commerce. Cet esprit a conduit Chauffage Fioul à initier et piloter, avec les organisations professionnelles reconnues, l'appellation Qualifioul. C'est, je crois, une expression très concrète que nous portons aux métiers de l'installation, de l'entretien et de la maintenance du chauffage. ■

Propos recueillis par Corinne Montculier

REHAU®

Unlimited Polymer Solutions*

TOUTES LES SOLUTIONS DE CHAUFFAGE

POUR LA RÉNOVATION DE VOS INSTALLATIONS

En rénovation, les systèmes de chauffage REHAU intégrés par le sol, le mur ou le plafond fonctionnent avec de faibles températures du fluide caloporteur. Cela correspond parfaitement à la plage de fonctionnement optimal d'une chaudière à condensation au gaz naturel.

Performants et invisibles, les systèmes REHAU en association avec une chaudière au gaz naturel vous garantiront un confort optimal et des économies d'énergie grâce à un haut rendement énergétique.

Avantages :

- puissance de chauffage élevée
- montage simple et rapide
- faible hauteur de réservation
- légèreté du système
- mise en service immédiate
- possibilité de rénover pièce après pièce dans les locaux habités

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

*Des solutions polymères à l'infini

www.rehau.fr

Bâtiment

Automobile

Industrie

Totalgaz : une offre pour les maisons basse consommation

Totalgaz vient de mettre en place une offre spécifique pour les maisons basse consommation. Margault Viloing, chef de marché domestique au sein de la direction marketing développement et Communication de Totalgaz, explique cette offre et les atouts du gaz propane dans les solutions de chauffage performantes.

© Totalgaz

Margault Viloing,
chef de marché domestique,
direction marketing Développement
et Communication de Totalgaz.

Filière Pro – Quelle est cette offre mise en place et à qui s'adresse-t-elle ?

Margault Viloing - Notre offre s'adresse aux clients particuliers qui construisent une maison individuelle basse consommation et qui choisissent l'énergie gaz propane de Totalgaz. Nous assurons la mise en place d'un réservoir, aérien ou enterré, d'un compteur gaz et le raccordement entre celui-ci et la citerne.

Quel est l'intérêt d'équiper une citerne avec un compteur ?

Margault Viloing - C'est un système de mesure qui répond aux exigences de la RT2012. Il va permettre à l'usager de contrôler ses consommations et donc de mieux se rendre compte des économies qu'il peut faire s'il surveille ses dépenses d'énergie. C'est également un système qui permet à Totalgaz de ne facturer que le gaz consommé et non plus le gaz livré. Nos clients équipés d'un tel système sont mensualisés et peuvent mieux maîtriser leur budget.

Cette offre s'inscrit-elle dans le cadre de la RT2012 ?

Margault Viloing - Oui, complètement. Totalgaz l'a mise en place parce que le propane est une énergie qui correspond aux exigences de la RT2012. Celle-ci impose l'utilisation d'au moins une énergie renouvelable dans les maisons individuelles neuves. Or, le gaz propane peut très facilement s'associer à une EnR : en effet il peut être couplé à des panneaux solaires thermiques, des panneaux photovoltaïques ou à un chauffe-eau thermodynamique. Une autre solution, encore peu répandue, est la chaudière micro-cogénération, un système de chauffage qui permet également de produire de l'électricité pour l'habitation. Autre atout, le gaz propane est affecté d'un coefficient de conversion égal à 1 dans les moteurs de calcul de la RT, alors qu'il est de 2.58 pour l'électricité. Choisir un chauffage électrique implique donc un surcoût d'isolation du bâti important, ce qui n'est pas le cas avec des systèmes au gaz propane.

Quels supports de communication proposez-vous ?

Margault Viloing - Nous avons à disposition des particuliers une plaquette spécifique pour les constructions basse consommation et nous allons proposer très prochainement un dispositif pédagogique sur notre site www.totalgaz.fr. Il permettra aux intéressés de découvrir les exigences de la RT2012 mais également les différentes solutions au gaz propane, une énergie qui réunit de nombreux avantages, elle est multiusage, propre et facile d'entretien.

Comment allez-vous faire connaître l'offre sur le terrain ?

Margault Viloing - Totalgaz a une force de vente importante, avec des commerciaux répartis sur la France entière qui travaillent en direct avec les particuliers et en étroite collaboration avec tous les intervenants du monde du bâtiment : constructeurs de maisons individuelles, bureau d'études, maîtres d'œuvre, architectes. Nous menons également des actions à travers Actipôle, le réseau d'installateurs partenaires de Totalgaz.

Qui sont ces installateurs ?

Margault Viloing - Il s'agit des professionnels avec lesquels nous avons créé un partenariat. Nos forces de vente les rencontrent régulièrement et nous les informons au maximum à travers notamment un extranet dédié. Dans le cadre de l'évolution des réglementations et de la RT2012, nous essayons de leur apporter de l'information et des éléments pour leur permettre de s'adapter aux nouvelles contraintes.

© Totalgaz

Citerne et compteur sont installés gratuitement dans le cadre de l'offre pour les maisons basse consommation.

Quelles sont les actions avec les grossistes ?

Margault Viloing - Notre force de vente régionale est en contact avec eux et il nous arrive régulièrement de monter des opérations locales ensemble. Notre volonté est vraiment de nous appuyer sur l'ensemble des acteurs de la construction. ■

Propos recueillis par Corinne Montculier

Un réseau bâtiment pour la collecte des DEEE

Depuis deux ans, Eco-systèmes développe un dispositif dédié aux professionnels du bâtiment pour la collecte des déchets d'équipements électriques et électroniques. Filomena Cabar, chef du projet DEEE ménagers issus des professionnels du bâtiment, fait le point sur l'avancement et les perspectives d'avenir de ce réseau.

Pourquoi avez-vous créé un réseau spécifique de collecte des DEEE pour le bâtiment ?

Filomena Cabar – Les artisans et professionnels du bâtiment n'ont pas toujours accès aux déchèteries publiques pour déposer les déchets de chantier, dont les appareils électriques et électroniques. C'est pour cela que depuis deux ans, Eco-systèmes développe un dispositif qui leur est réservé.

Qui peut devenir point de collecte ?

Filomena Cabar – Tout professionnel, qu'il soit négociant ou entreprise du bâtiment. Nous lui fournissons gratuitement des contenants de stockage. La place ne doit pas être un frein pour devenir point d'enlèvement, car le stockage est limité : à partir de huit éléments, notre prestataire d'enlèvement peut se déplacer pour venir chercher les appareils. Moins de 10 m² sont nécessaires et il est possible de bénéficier d'un soutien financier. Aujourd'hui, le réseau compte 1 300 points d'apport professionnels.

Votre réseau de collecte est-il arrivé à maturité ?

Filomena Cabar – Aujourd'hui, les grossistes font quasiment tous partie du dispositif Eco-systèmes, il y a une réelle volonté de la part des fabricants et des distributeurs. Mais ce qui pêche encore, c'est le dépôt du matériel en point d'apport, qui n'est pas encore devenu un réflexe. Il nous faut augmenter les gestes d'apport et c'est pour cela que nous renforçons le dispositif dédié aux professionnels. À terme, nous voulons doter tous les départements d'un réseau dense de points d'apports, qui facilitent le geste de l'artisan. Nous travaillons également avec les déchèteries professionnelles sur le sur-tri des bennes de gravats, auxquels les DEEE sont parfois mélangés.

Quels sont les appareils concernés par cette collecte ?

Filomena Cabar – Tous les produits pour lesquels l'éco-participation est facturée : matériel électrique, chauffe-eau électriques, climatiseurs, radiateurs électriques, PAC, appareils de piscine, pompes, filtres, mais aussi de l'outillage et notamment les outils électro-portatifs.

Quels sont les objectifs de récolte et recyclage des DEEE ?

Filomena Cabar – Les objectifs sont réglementaires : 10 kg par an et par habitant à l'horizon 2014. Fin 2012, nous devrions être aux environs de 7,3 kg par an et par habitant. Nous travaillons sur plusieurs projets pour collecter plus et mieux, dont ce dispositif dédié aux professionnels du bâtiment.

Quels moyens de communication mettez-vous en œuvre ?

Filomena Cabar – Nous participons à des salons, à des commissions environnement, nous fournissons des supports d'information aux professionnels. Mais surtout, nous avons des partenariats avec des organisations professionnelles, comme la Fnas, la Capeb ou la FGME, qui nous permettent de pouvoir parler plus facilement à leurs adhérents. Ce sont des partenariats que nous faisons vivre ensemble, à travers des réunions de travail, des opérations de collecte exceptionnelles qui permettent de faire connaître le dispositif. Nous réalisons aussi beaucoup de tests, d'opérations pilotes et nous sommes toujours à l'écoute des retours du terrain, et des nouvelles idées. Nous sommes sans cesse dans l'échange et à la recherche de nouvelles opportunités de développement. ■

Propos recueillis par Corinne Montculier

Filomena Cabar,
chef du projet DEEE ménagers issus des professionnels du bâtiment.

« …nous voulons doter tous les départements d'un réseau dense de points d'apport, qui facilitent le geste de l'artisan.»

En quelques mots

Créé en 2005 à l'initiative de 35 producteurs et distributeurs, Eco-systèmes est un éco-organisme qui assure la mise en place, sur tout le territoire français, d'un dispositif national pour collecter, dépolluer et recycler les déchets d'équipements électriques et électroniques (DEEE) en fin de vie (excepté les lampes). Agréé par les pouvoirs publics depuis le 9 août 2006, Eco-systèmes répond à une obligation réglementaire imposée par la directive européenne 2002/96-CE et le décret du 20 juillet 2005, qui concerne la fin de vie des appareils électriques et électroniques. En 2011, plus de 329 000 de tonnes de DEEE ont été collectées par Eco-systèmes à travers plus de 11 000 points d'enlèvement.

Roth France reprend Europ'Fluides

La marque Roth Europ'Fluides vient de voir le jour avec la reprise d'Europ'Fluides, spécialiste des planchers chauffants et des réseaux hydrocâblés, par Roth. L'entreprise affiche de sérieuses ambitions, comme nous l'expliquent Claude Brand, directeur opérationnel de Roth France, et Philippe Carré, fondateur d'Europ'Fluides, et désormais chef des ventes du département chauffage.

© D.R.

Claude Brand, directeur opérationnel, et **Philippe Carré,** chef des ventes du département chauffage, de Roth France.

Présentation

Roth France, filiale du groupe allemand Roth, réalise un chiffre d'affaires d'environ 40 millions d'euros, pour moitié en sanitaire avec les parois de douche Rothalux et pour moitié en chauffage (planchers chauffants principalement mais aussi cuves de fioul et de récupération des eaux de pluie, et solaire thermique).
Europ'Fluides, systémiste en plancher chauffant, réalisait un chiffres d'affaires d'environ 3 millions d'euros.

Quelles sont les motivations qui ont poussé Roth à racheter Europ'Fluides ?

Claude Brand – En rachetant Europ'Fluides, nous intégrons à l'activité chauffage de Roth un volume d'affaires, des produits complémentaires à ceux que nous avons déjà en gamme, et surtout une équipe qui possède la même approche de travail, des compétences techniques ainsi qu'un savoir-faire en termes de prescription et d'affaires. Il y a également une complémentarité au niveau de la clientèle, Europ'Fluides ayant une présence forte sur l'Île-de-France, l'Ouest, le Nord de la France et la Normandie, tandis que Roth affiche une présence nationale, moins marquée dans ces régions.

Et en termes de produits ?

Claude Brand – Europ'Fluides propose une gamme de planchers chauffants/rafraîchissants classiques, des systèmes hydrocâblés, ainsi qu'une dalle à plots avec un coefficient de réduction acoustique que Roth n'avait pas et qui nous permet de répondre à une demande du tertiaire. Nous sommes dans le qualitatif avec des systèmes très techniques.

Quelles ambitions avez-vous pour la nouvelle marque Roth Europ'Fluides ?

Claude Brand – Le marché du plancher chauffant se développe. Roth France figure parmi les leaders du secteur et nous comptons nous renforcer davantage et proposer des solutions innovantes. Les systèmes minces et les planchers chauffants secs sont de plus en plus demandés sur le marché pour la rénovation et pour la RT2012. La reprise de l'équipe commerciale d'Europ'Fluides va permettre d'accélérer le mouvement sur le terrain et de créer une dynamique positive aussi bien en interne que vis-à-vis de nos partenaires. Nous misons sur le qualitatif et sur la technicité de nos solutions. En plancher chauffant, la contre-référence est interdite.

Justement, comment accompagnez-vous vos clients pour des installations de qualité ?

Claude Brand – Nous sommes en train de développer de nouveaux outils, dont un logiciel d'études de notre maison-mère, que nous adaptons à la réglementation française et au marché. Ce logiciel communique avec AutoCAD, et permet le dimensionnement et le calcul de toutes les solutions Roth Europ'Fluides dans tout type de construction. C'est un outil pour les prescripteurs et les bureaux d'études intégrés des installateurs. ■

Propos recueillis par Corinne Montculier

Une action en prescription fondamentale

La société Europ'Fluides affichait plus de 17 ans d'activité au moment de son rachat, avec une recherche constante d'innovations. « La marque Europ'Fluides est associée à une dynamique. Elle a une présence en prescription affirmée avec quelques belles références de grands chantiers, comme le Musée des Arts Premiers à Paris », *explique* ***Philippe Carré****, l'un des fondateurs d'Europ'Fluides et désormais chef des ventes du département chauffage de Roth France. Cette compétence va être utilisée dans la nouvelle entité :* « dans la perspective de l'application de la RT2012, les prescripteurs vont avoir un rôle à jouer et l'accompagnement que nous pouvons leur apporter est fondamental, commente Philippe Carré. Le fait d'avoir renforcé le bureau d'études interne permet de travailler de concert avec les entreprises de pose pour le dimensionnement et de les accompagner jusque sur le chantier. Comme le plancher chauffant est une solution de plus en plus utilisée, favorisée par l'utilisation de la basse température et la réglementation, de nombreuses entreprises se lancent sur ce marché. Il est important pour nous de donner une solution à ces entreprises. »

Solutions
Energies renouvelables

Auer

Toutes nos solutions sur www.auer-gianola.fr

Xiros

L'EAU CHAUDE TOUT SIMPLEMENT
100 et 150 litres

Le seul chauffe-eau thermodynamique mural à ventouse

sur air extérieur ou air ambiant

Habitat individuel & collectif

- ✓SILENCIEUX
- ✓PERFORMANT
- ✓ECOLOGIQUE

économique

Jusqu'à 70 % d'économie d'énergie

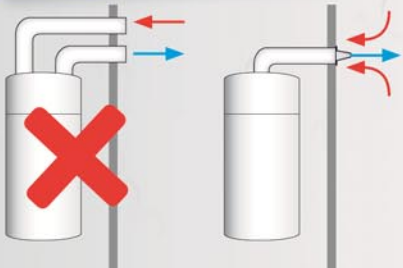
unique

Ventouse concentrique orientable à 360°
[entrée et sortie d'air extérieure par 1 seul trou de faible diamètre]

pratique

S'installe en lieu et place d'un chauffe-eau électrique classique

TECHNOLOGIE BREVETÉE
ventouse concentrique



Avec Xiros
un seul trou
de faible diamètre
est suffisant

Tous nos produits sont conçus, développés et fabriqués dans nos usines en France

Chappée et GDF Suez se mobilisent sur la précarité énergétique

Le premier colloque sur la précarité énergétique, organisé sous l'égide du Club de l'Amélioration de l'Habitat en juin, commence à porter ses fruits, avec un accord entre Chappée et GDF Suez visant à apporter le maximum d'aides aux personnes en situation de précarité énergétique. Entretien croisé avec Jacques Llados, directeur commercial et marketing de Chappée, et Jean-Yves Saintemarie, directeur commercial de GDF Suez.

© D.R.

Les participants au colloque sur la précarité énergétique dont l'accord Chappée-GDF Suez est le prolongement : (de gauche à droite) ***Roger Maquaire****, président du Club de l'Amélioration de l'Habitat,* ***Élisabeth Trocard****, déléguée relations externes de GDF Suez Energie France,* ***Jacques Llados****, directeur commercial et marketing de Chappée,* ***Éric Lagrandé****, chargé de mission à l'Anah,* ***Jean-Pascal Chirat****, vice-président de la Fnas,* ***Robert Daussy****, délégué du Club de l'Amélioration de l'Habitat*

Filière Pro – Comment est né l'accord entre Chappée et GDF Suez ?

Jacques Llados – Après le colloque du 27 juin dernier, j'ai lancé un appel en direction des participants, en leur annonçant la création du Réseau d'installateurs solidaires Chappée et en les invitant à venir nous rejoindre. Pendant la préparation du colloque, nous avions eu beaucoup d'échanges avec Élisabeth Tocard, directrice adjointe aux relations extérieures de GDF Suez. L'accord que nous venons de conclure s'inscrit dans la lignée de ces échanges.

Pourquoi GDF Suez a-t-elle répondu à cet appel ?

Jean-Yves Saintemarie – Tout simplement parce que l'efficacité énergétique est une attente de tous les clients de GDF Suez, et que c'est une préoccupation majeure pour nous. L'entreprise est d'ailleurs engagée dans le programme national Habiter mieux. J'ai trouvé de l'écho et de la résonance dans l'appel de Jacques Llados, il y a une synergie entre ce que fait Chappée et l'engagement que GDF Suez a déjà sur le terrain.

Le Réseau des installateurs solidaires Chappée propose déjà différentes mesures (10 % de remise sur le matériel, extension de garantie, services et accompagnement des personnes). Que vient ajouter GDF Suez à cette offre ?

Jean-Yves Saintemarie – La précarité énergétique prend diverses formes dans l'habitat et la combattre passe par l'adoption d'éco-gestes qui permettent de mieux consommer. Nous mettons à disposition des personnes concernées un kit de maîtrise de l'énergie, qui comprend outils et accessoires pour, par exemple, contrôler la consommation d'eau d'une chaudière. Nous allons également mettre les clients en rapport avec le service solidarité de GDF Suez et notamment leur faire bénéficier du tarif solidarité qu'ils ne connaissent pas toujours. Notre réseau Dolce Vita d'installateurs est également investi dans la lutte contre la précarité énergétique. Nous mettons cette force en commun avec le réseau d'installateurs solidaires Chappée. Et enfin, nous avons créé documents et affiches d'information communs que nous allons diffuser par les installateurs et les acteurs locaux, comme les PMS (Partenaires de médiation solidarité). Il faut communiquer pour que l'offre monte en force.

Jacques Llados – Ce qui est proposé est très concret ; quelqu'un qui bénéficie des aides de l'Anah, pourra bénéficier aussi de l'offre Solidaire Chappée et de l'offre de GDF Suez. Mon rêve est que d'autres entreprises et organismes nous rejoignent pour proposer à terme une chaudière qui coûte 0 euro au client. Aujourd'hui, nous sommes à une étape marquante puisqu'un énergéticien de renom et déjà engagé sur le sujet, nous rejoint et vient renforcer l'offre.

Concrètement, comment cela va-t-il se mettre en place ?

Jacques Llados – Jusqu'à fin juin, un test est mené sur trois régions. Nous ferons alors un premier bilan pour voir ce qui a fonctionné et ce qu'il faut éventuellement adapter avant de déployer le réseau sur toute la France. Ce que nous voulons, c'est créer un lien au sein de toute la filière, faire en sorte que des mondes qui ne se parlaient pas communiquent dans le même but : combattre la précarité énergétique. Nous commençons à avoir une offre structurée et structurante. Nous allons maintenant organiser des réunions sur le terrain avec les associations et les équipes Chappée pour présenter notre dispositif. ■

Propos recueillis par Corinne Montculier

« …quelqu'un qui bénéficie des aides de l'Anah, pourra bénéficier aussi de l'offre Solidaire Chappée et de l'offre de GDF Suez. »

Carrier et la distribution : c'est parti !

En octobre, Carrier a organisé quatre soirées de la distribution, la partie visible d'un retour vers les négociants en bâtiment mis en route il y a plus d'un an. Fabrice Denninger, directeur général de Carrier Distribution France, explique ce qui a été réalisé depuis notre dernière interview *(voir Filière Pro n°15)* et ce qui va être mis en œuvre dans les prochains mois.

Filière Pro – Lors de notre interview précédente, vous annonciez un retour de Carrier vers les distributeurs de la filière professionnel. Qu'avez-vous mis en place depuis ?

Fabrice Denninger – Il y a une demande très forte des distributeurs et de leurs clients, les installateurs, pour un niveau de services élevé. Nous avons donc tout fait pour être prêts sur ce point. Nous sommes passés, en deux ans, d'un réseau d'une trentaine de stations techniques à 112 partenaires aujourd'hui, qui sont des entreprises formées, agrées, habituées à intervenir sur nos produits et répertoriées.

« Après avoir consolidé notre organisation pour répondre aux demandes en matière de services, nous avons repris contact avec des distributeurs. »

Qui sont ces stations techniques ?

Fabrice Denninger – Ce sont en général des petites structures adaptées au marché du résidentiel qui représente l'essentiel des demandes de services. Le plus souvent, nous avons agréé une personne de l'entreprise qui a suivi une formation dédiée sur nos produits, créée spécialement pour ces stations techniques. Ils interviennent ensuite à la demande, avec des prix attractifs.

Comment travaillez-vous avez eux, est-ce vous qui déterminez les opérations sur lesquelles ils interviennent ?

Fabrice Denninger – Carrier a mis en place un call center avec cinq personnes qui gèrent les appels et les redirigent vers la station technique la plus à même d'intervenir. Nous ne jouons que le rôle d'intermédiaire, nous mettons en relation directe les personnes qui appellent avec les stations techniques.

Côté distributeurs, qu'avez-vous mis en place ?

Fabrice Denninger – Après avoir consolidé notre organisation pour répondre aux demandes en matière de services, nous avons repris contact avec des distributeurs. Nous avons des accords avec des négociants nationaux et régionaux, le but étant d'avoir un vrai partenariat et de travailler au mieux avec eux. Courant octobre, nous avons organisé quatre soirées distributeurs, sur Paris, Lyon, Marseille et Bordeaux, où étaient invités les distributeurs de ces régions et leurs clients. Une présentation générale assez courte était suivie de discussions autour des produits que nous avons exposés dans la mesure du possible. Nous avons voulu organiser des soirées simples, mais qualitatives, à l'image de Carrier, pour retisser des liens avec les acteurs du terrain.

Et par quelles actions allez-vous continuer à retisser ces liens ?

Fabrice Denninger – Nous allons bien sûr continuer à aller, au quotidien, à la rencontre des négociants. Carrier organise également, dans chacune des quatre régions, un challenge des ventes de la distribution 2013, qui se déroulera du 1er janvier au 30 juin prochains. Ce challenge récompensera les distributeurs ayant réalisé le meilleur chiffre d'affaires avec les produits Carrier d'une puissance inférieure à 50 kW, avec à la clé un week-end pour deux à Monza en Italie pour aller assister au Grand Prix de Formule 1. C'est également le genre d'animation que nous avions arrêté et que nous relançons.

« Nous avons voulu organiser des soirées simples, mais qualitatives, à l'image de Carrier, pour retisser des liens avec les acteurs du terrain. »

Vous mettez donc l'accent fortement sur la distribution pour 2013 ?

Fabrice Denninger – Oui, la distribution professionnelle pour les produits de moins de 50 kW, principalement à destination du résidentiel, est un des trois piliers de la stratégie de Carrier. Les deux autres sont les groupes de froid de plus de 200 kW et l'aéraulique, avec des marchés axés sur le tertiaire et l'industrie. Chaque axe est développé selon ses besoins, ce qui permet à Carrier d'offrir une solution globale et répondant à toutes les problématiques.

© Jean-Luc Mege

Fabrice Denninger,
directeur général
de Carrier Distribution France

« Il y a une demande très forte des distributeurs et de leurs clients, les installateurs, pour un niveau de services élevé. »

Et côté produits ?

Fabrice Denninger – Nous restons fidèles à notre stratégie qui est d'abandonner complètement la détente directe. Il n'y a plus de réfrigérant qui sort de nos appareils, il reste côté compresseur et c'est une liaison par eau qui est utilisée. Carrier pense que le vecteur eau remportera le plus de succès, car il est plus écologique. ■

Propos recueillis par Corinne Montculier

Pleine croissance pour A.O. Smith

Avec un chiffre d'affaire qui a doublé en quatre ans, A.O. Smith est en plein développement. La société organise sa structure pour répondre aux demandes des clients, depuis l'ébauche des projets jusqu'au SAV, comme l'explique Mathieu Tacussel, son directeur commercial distribution France & pays méditerranéens.

© A.O. Smith

Mathieu Tacussel,
directeur commercial distribution France & Pays Méditerranéens A.O. Smith.

Filière Pro – Expliquez-nous comment est organisé A.O. Smith en France.

Mathieu Tacussel – Nous avons divisé géographiquement la France en dix secteurs couverts par une dizaine d'agents commerciaux qui visitent les distributeurs et les bureaux d'études. Comme notre activité est en forte croissance et que nous voulons améliorer notre présence auprès des prescripteurs et des bureaux d'études, nous avons récemment renforcé notre équipe avec deux ingénieurs technico-commerciaux.

Quel sera leur rôle ?

Mathieu Tacussel – Travailler au quotidien avec nos agents commerciaux, et être en contact avec les bureaux d'études et les prescripteurs sur toute la durée d'un chantier, depuis le projet jusqu'à la livraison. Nous voulons aller plus en profondeur dans le suivi des projets. C'est pour cette raison que le côté technique de ces personnes est important.

Comment expliquez-vous votre progression ces dernières années ?

Mathieu Tacussel – Aujourd'hui, nous sommes les seuls à proposer des générateurs d'eau chaude sanitaire gaz à condensation, avec un brûleur ayant un rendement jusqu'à 109 % PCI. Les performances de ce matériel sont réelles et permettent des économies sur les consommations de gaz allant jusqu'à 25 %. Notre politique tarifaire vient appuyer cette performance : nos générateurs gaz à condensation sont aussi bien placés en prix que les générateurs standards, ce qui nous rend plus attractifs que nos concurrents. C'est ce positionnement technologique et tarifaire qui explique notre progression rapide.

Côté technique et SAV, avez-vous également embauché des personnes ?

Mathieu Tacussel – En interne, Emmanuel Dupire a rejoint l'équipe France l'année dernière, en tant que manager technique France. Dès le début de l'année 2013, nous serons à même d'offrir à nos clients la mise en service sur tous les générateurs alors que jusqu'à présent, nous ne le faisions que pour les générateurs solaires. Pour cela, nous avons désormais un réseau de stations techniques, une à deux par secteur. Les mises en service de matériel sont de plus en plus demandées par les installateurs et cela étoffera la gamme de services que nous proposons à nos partenaires. Les stations techniques auront les pièces les plus courantes en stock, pour garantir des interventions rapides. Pour la gestion de nos pièces détachées, nous passons par la société Plein Gaz qui assure des livraisons sur toute la France en moins de 48 h.

Allez-vous étendre ce réseau de stations techniques ?

Mathieu Tacussel – Ce sont des sociétés qui sont formées à nos produits. Nous allons donc rester sur un nombre raisonnable de stations, pour pouvoir être en contact très régulier avec elles et entretenir des relations fortes. Pour nous, ce sont des entreprises qui sont intégrées dans le fonctionnement A.O. Smith. ■

Propos recueillis par Corinne Montculier

Une production solaire d'ECS performante

Les capteurs d'A.O. Smith sont autovidangeables, un atout pour protéger le système. Ici, ils sont mis en œuvre au lycée Georges Frêche, à Montpellier.

Outre les générateurs d'ECS gaz à condensation, A.O. Smith propose un produit phare avec une technologie solaire très performante. Première caractéristique, les capteurs solaires sont autovidangeables. « Cela assure une protection du système contre la surchauffe et augmente la durée de vie du glycol et des capteurs. Avec le système Drainback, le glycol est stocké dans un réservoir sous le capteur dès qu'il y a risque de surchauffe », *explique* ***Mathieu Tacussel****. Le glycol étant à proximité immédiate du capteur, le redémarrage du système demande peu d'énergie et donc un module hydraulique moins puissant.* « Nous l'avons équipé d'une pompe qui peut moduler à partir de 15 % et donc faire circuler le glycol plus lentement. Cela permet de profiter du moindre rayon de soleil. Le système est performant dans sa globalité », *complète Mathieu Tacussel. Ces capteurs peuvent alimenter un ballon solaire ou une solution complète avec un générateur gaz à condensation.*

Déjà plus de 800 000 travaux de rénovation réalisés !

Être Partenaire EDF Bleu Ciel, c'est bénéficier de la notoriété de la marque EDF Bleu Ciel, d'un apport de prospects et d'un ensemble d'outils et de services pour dynamiser la relation avec vos clients :
– des solutions de financement à taux très avantageux ;
– des outils de communication ;
– un site Internet et un animateur dédiés.

Contactez-nous au **0 810 333 787*** ou rendez-vous sur partenaires.edf.com

EDF bleu ciel

L'énergie est notre avenir, économisons-la !

* Prix d'un appel local, hors surcoût éventuel selon opérateur. 552 081 317 RCS PARIS – Siège social : 22-30, avenue de Wagram, 75008 Paris – EURO RSCG C&O

Un guide Socoda sur l'autonomie des personnes à mobilité réduite

Le Groupe Socoda complète sa série de guides thématiques avec un volume consacré à l'autonomie des personnes à mobilité réduite. L'occasion de faire le point sur ce marché amené à se développer et sur les solutions qui peuvent être apportées.

Dernier sorti de la série des guides thématiques du Groupe Socoda, ce document parcourt la problématique, dans le cadre de l'habitat, de l'autonomie des personnes à mobilité réduite d'une manière large, allant de la réglementation jusqu'aux solutions produits. Solutions qui facilitent la vie quotidienne, mais aussi sécurité, prévention : les équipements sont détaillés dans leurs fonctions et leur installation.

Comme le maintien à domicile n'est pas toujours possible, un chapitre est consacré aux aménagements nécessaires à l'autonomie des personnes à mobilité réduite dans les établissements spécialisés (maisons de retraites, EHPAD...). Éclairage automatique, terminal de liaison, mitigeurs avec limitation de température maximale, barre de sécurité et de maintien, protège-lavabo apportent ainsi un haut niveau de confort et de sécurité aux pensionnaires.

En conclusion, le guide rappelle la fiscalité liée à l'aménagement en faveur de l'autonomie des personnes à mobilité réduite : crédit d'impôt en faveur de l'aide aux personnes prorogé jusqu'au 31 décembre 2014 pour les dépenses en équipement conçu pour les personnes âgées ou handicapées, conditions d'attribution, équipements éligibles. ■

Corinne Montculier

© Socoda

Ce guide permet aux professionnels d'appréhender le marché des PMR et les solutions qui existent.

Trois questions à Jean-François Meynieux, responsable des Branches électricité et sanitaire chauffage

Socoda propose une série de guides thématiques sur différents sujets (traitement de l'air, RT2012, autonomie des personnes à mobilité réduite). Quel est l'intérêt pour Socoda de faire ces guides ?

La législation et la réglementation dans le bâtiment deviennent de plus en plus compliquées. Ces guides sont une manière pédagogique et didactique de les démocratiser. Ils permettent d'appréhender l'ensemble des dispositions réglementaires, normatives, financières en vigueur sur des thèmes moteurs porteurs de chiffre d'affaires à moyen terme, tels l'efficacité énergétique, la RT2012, le traitement de l'air, l'autonomie des personnes à mobilité réduite.

Ils sont souvent réalisés avec le concours de marques significatives bien implantées chez nos adhérents.

À qui s'adresse ce guide ?

Tous nos guides sont à destination des installateurs clients des grossistes adhérents du Groupement Socoda, et des clients finaux. Le guide sur l'autonomie des personnes à mobilité réduite est multi-métiers, il s'adresse aux électriciens et aux plombiers.

Que représente pour Socoda le marché de la PMR ?

C'est un marché qui est en train d'émerger et c'est à nous de faire prendre conscience du potentiel qu'il représente et de mettre en avant l'offre produits. Nous sommes d'ailleurs en train d'étudier, pour 2013, la mise en place de linéaires dédiés que nous proposerons à nos adhérents.

Un marché potentiel important, encadré par des aides fiscales

- *24 % de la population française aura plus de 65 ans en 2030 et 8 % aura plus de 80 ans.*
- *1,9 million de Français auront plus de 85 ans en 2015.*
- *8 millions de personnes présenteront une déficience motrice en 2020.*
- *1,2 million de personnes seront dépendantes en France en 2040.*

L'article 82 de la loi de finances pour 2012 prolonge jusqu'au 31 décembre 2014 le crédit d'impôt pour dépenses d'équipement en faveur de l'aide aux personnes et l'aménage. Ce crédit concerne les habitations principales et peut s'appliquer à l'acquisition d'ascenseurs électriques à traction ou pour des équipements spécialement conçus pour les personnes âgés ou handicapées. Notamment les équipements sanitaires attachés à perpétuelle demeure : éviers et lavabos à hauteur réglable, baignoires à porte, surélévateurs de baignoire et de WC, siphon dévié, cabines de douche intégrales, bacs et portes de douche, sièges de douche muraux, WC pour personnes handicapées. Ou encore les équipements de sécurité et d'accessibilité attachés à perpétuelle demeure : appareils élévateurs verticaux comportant une plate-forme aménagée, mains courantes, barres de maintien ou d'appui, poignées de rappel de portes, systèmes de commande, de signalisation ou d'alerte, dispositifs de fermeture, d'ouverture ou systèmes de commande des installations électriques, d'eau, de gaz et de chauffage, revêtement de sol antidérapant, etc.

Établissements Loiseau : une entreprise à cœur ouvert

Dominique Loiseau se destinait au métier de contrôleur de gestion. Mais les choses se sont passées autrement et, en 1985, il a repris l'entreprise familiale de couverture-plomberie-chauffage installée à Charenton-le-Pont dans la banlieue parisienne. Pour Filière Pro, il l'évoque au quotidien, sans langue de bois.

Filière Pro – Qu'est-ce qui fait la richesse de votre métier ?

Dominique Loiseau – Les gens que nous rencontrons, toujours différents. Pauvres ou riches, ambassadeurs et employés… Ils constitue une grande part de la richesse de notre métier. L'autre richesse, c'est la technique : aucune toiture, aucune salle de bains, aucune installation de chauffage ne ressemble à une autre. Les problèmes à résoudre sont multiples. Nous ne faisons jamais la même chose. C'est d'autant plus vrai que nous avons supprimé toute activité dans le neuf, où les prix pratiqués sont beaucoup trop bas. Nous travaillons uniquement en rénovation, surtout avec des architectes et des syndics de copropriété, parfois avec des particuliers.

Qu'est-ce qui fait la difficulté de votre métier ?

Dominique Loiseau – Deux choses sont difficiles : les clients qui, à l'instant où ils ont signé leur devis, veulent tout, et tout de suite. Nous sommes obligés de les calmer, de les faire revenir à la raison, et parfois de renoncer au chantier… Car les délais de production/livraison sont très longs : il faut 6 à 8 semaines pour recevoir une baignoire un peu haut de gamme. L'autre difficulté consiste à gérer une activité très irrégulière, qui alterne les hauts et les bas. On s'en sort avec des chantiers « bouche trou », en mettant les compagnons en vacances, en entreprenant des démarches terrain agressives… Grâce à l'intérim et à la sous-traitance, les périodes de pointe sont beaucoup plus faciles à passer. C'est particulièrement vrai dans le secteur de la couverture. Heureusement, car les chantiers, toujours d'envergure, sont importants pour nous : on ne peut pas se permettre de les laisser passer.

Comment se passe cette fin d'année 2012 ?

Dominique Loiseau – L'entreprise, qui compte 12 plombiers-chauffagistes et 8 couvreurs, réalise, selon les années 3 à 3,5 millions d'euros de chiffre d'affaires, dont à peu près 55 % en plomberie chauffage et 45 % en couverture. Pour fonctionner, il nous faut deux gros chantiers de 150000 à 200 000 euros qui courent sur plusieurs mois, et une dizaine de chantiers de 10000 à 15000 euros. À l'heure actuelle, nous tournons avec une trentaine de petits chantiers, dont les montants ne dépassent guère les 5 000 €. C'est la cavalcade, et nous perdons beaucoup d'énergie. Mais nous vivons. Plus que la crise, c'est la peur qui, à mes yeux, pousse les gens à thésauriser plutôt qu'à investir. L'argent devient stérile. Nous avons eu de belles affaires en 2011, mais 2012 est plus compliqué, même si nous avons un beau carnet de commandes pour cette fin d'année, lié aux travaux votés par les copropriétés aux cours des assemblées générales du printemps.

© DR

Dominique Loiseau
a repris l'entreprise familiale en 1985. Elle compte désormais 21 salariés.

Connaissez-vous des problèmes pour recruter ?

Dominique Loiseau – En 28 ans, l'effectif de l'entreprise a été renouvelé trois fois. Il n'est pas facile de fidéliser les compagnons. Nous les motivons avec des plans épargne-entreprise. Nous formons des apprentis, mais uniquement en plomberie-chauffage car, sur le secteur de la couverture, la guerre des prix fait rage et beaucoup d'entreprises ferment : on arrive toujours à recruter des compagnons par ce biais. Nous formons deux ou trois jeunes tous les deux ans et, généralement, nous en gardons un. Mais cela devient difficile : souvent, les jeunes n'ont pas envie de ce métier et sont là contre leur gré. S'ils n'ont pas l'étincelle, il est quasi impossible de les former…

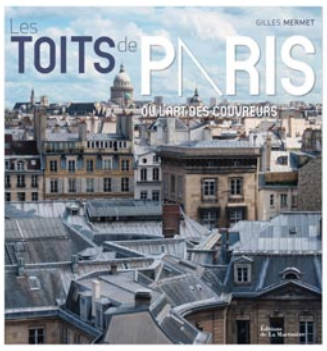
Et si c'était à refaire… ?

Dominique Loiseau – Je le referais ! Malgré les difficultés de ce métier, je me rends compte, avec le temps, que j'ai eu raison. Contrairement au secteur de l'automobile, par exemple, notre avenir ne dépend pas du cours du pétrole ni du taux d'équipement des ménages. Et, quelle que soit la conjoncture, il y aura toujours des fuites à colmater et des gouttières bouchées. ■

Propos recueillis par Marianne Tournier

Ouvrage

Dominique Loiseau, qui s'est toujours impliqué au sein du GCCP (syndicat des entreprises de génie climatique et de couverture plomberie), est fier de l'ouvrage publié fin 2011 aux Éditions Lamartinière à l'initiative du syndicat. Non seulement, il permet de découvrir les toits de Paris, mais il rend hommage aux couvreurs. Durant huit mois, le journaliste Gilles Mermet les a suivis et photographiés. Parmi eux, ceux des Établissements Loiseau…



© Éditions Lamartinière

Canalisations pour réseaux de chauffage : une offre large adaptée à de multiples contraintes

Entre la chaudière et les émetteurs : la boucle d'eau chaude. Par ce réseau hydraulique, transite toute l'énergie qui sera dispersée dans le logement. Les traditionnels tubes d'acier en sortie de chaudière ou tubes de cuivre cheminant entre les radiateurs, font aujourd'hui face à de nouveaux matériaux et de nouvelles façons de réaliser l'installation. Tour d'horizon de la boucle d'eau chaude en 2012.

Chez Viega, le concept du sertissage et l'utilisation d'un outil électroportatif sur batterie, facilitent grandement l'installation du tube de cuivre.

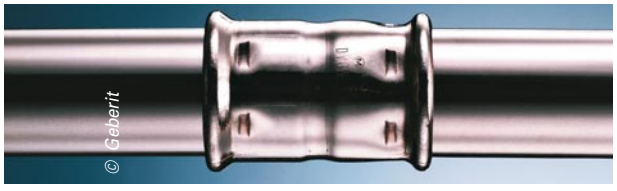
Cuivre, PER, multicouches, acier ? Chacun trouve à présent l'offre correspondant à sa façon de travailler, à ses chantiers et leurs contraintes, au cahier des charges précis des clients. Recherchent-t-ils un prix, la qualité, une rapidité d'exécution sur site ?
À la souplesse du cuivre permettant de réaliser de superbes installations brassées, pérennes, peu sujettes à l'embouage, d'autres professionnels opposeront l'intérêt du tube multicouche assemblé via des raccords à sertir, voire du PER notamment dans le neuf... L'évolution de l'offre va aussi dans le sens d'une simplification du métier. C'est un fait. Mais à trop simplifier la mise en œuvre, l'installateur aura-t-il encore son mot à dire ? Il y a aussi la problématique de coût du cuivre et des vols sur chantiers.
On assiste depuis déjà de longues années à un régulier glissement de la valeur ajoutée : augmentation du coût des équipements à installer et des accessoires en échange de temps gagné sur le chantier. D'où une diminution de la part de main-d'œuvre dans la facture globale. Il faut en avoir conscience. Les solutions alternatives au cuivre prennent doucement le pas. Le sertissage (du cuivre, comme des autres matériaux) séduit un nombre de professionnels toujours plus grand. Il y a cependant sur le marché, une place pour chaque technologie aux mains de professionnels faisant preuve d'un savoir-faire et d'une argumentation adaptée.

Sertissage cuivre : un gain de temps

Le sertissage du cuivre fait typiquement intervenir un tube traditionnel avec un mode de raccordement plutôt innovant : le raccord à sertir. Pour une installation en tube de cuivre avec raccords à sertir, le gain de temps sur un chantier de rénovation en maison individuelle est alors estimé entre 34 et 40 %, comparativement à une installation cuivre brasée (selon une étude Holisud pour le Centre d'information du Cuivre). L'économie pour l'installateur est alors estimée à environ 27 %. Coté outillage, opter pour le sertissage évite de se déplacer sur le chantier avec un matériel encombrant et lourd, tel qu'un poste à souder. Seule une pince à sertir et son jeu de mâchoires adaptées demeurent indispensables.

Le cuivre innove

Pour les cheminements de tube de cuivre de 12 à 27 mm en dalle, Reynolds (agent distributeur de l'usine Halcor) dispose du tube Talos, gainé de 1 mm de PVC isolant et auto-extinguible. Cette gaine rainurée coté intérieur, absorbe dilatation et rayon de courbure du tube. Une telle mise en œuvre protège plus largement le tube, comparativement à un passage sous tube annelé. Reynolds dispose en France d'une gamme complète de tubes de cuivre jusqu'au diamètre 108 mm, en conformité avec la norme NF 090.
Chez Reynolds, l'approche commerciale passe la qualité des produits et par le service grâce à la force de vente sur le terrain. En complément de son stock de tubes et de raccords en région parisienne à Orgeval, Reynolds a ouvert depuis juin 2012 un second stock en région lyonnaise à Villeurbanne.
La Farga Tub France propose des tubes de cuivre à la marque NF fabriqués en Espagne. Depuis quelques semaines, la gamme de tubes est garantie 50 ans contre la corrosion. La Farga fabrique des tubes uniquement à partir de cuivre recyclé, selon un procédé de raffinement unique breveté.
En France, le stock de La Farga Tub se trouve à Lyon ou plusieurs centaines de tonnes de cuivre permettent de livrer les distributeurs.



À la seule condition d'être sertis, les raccords pour tubes de cuivre Geberit sont étanches. Un sertissage oublié sera immédiatement repéré à la mise en eau. De quoi éviter des surprises à terme.

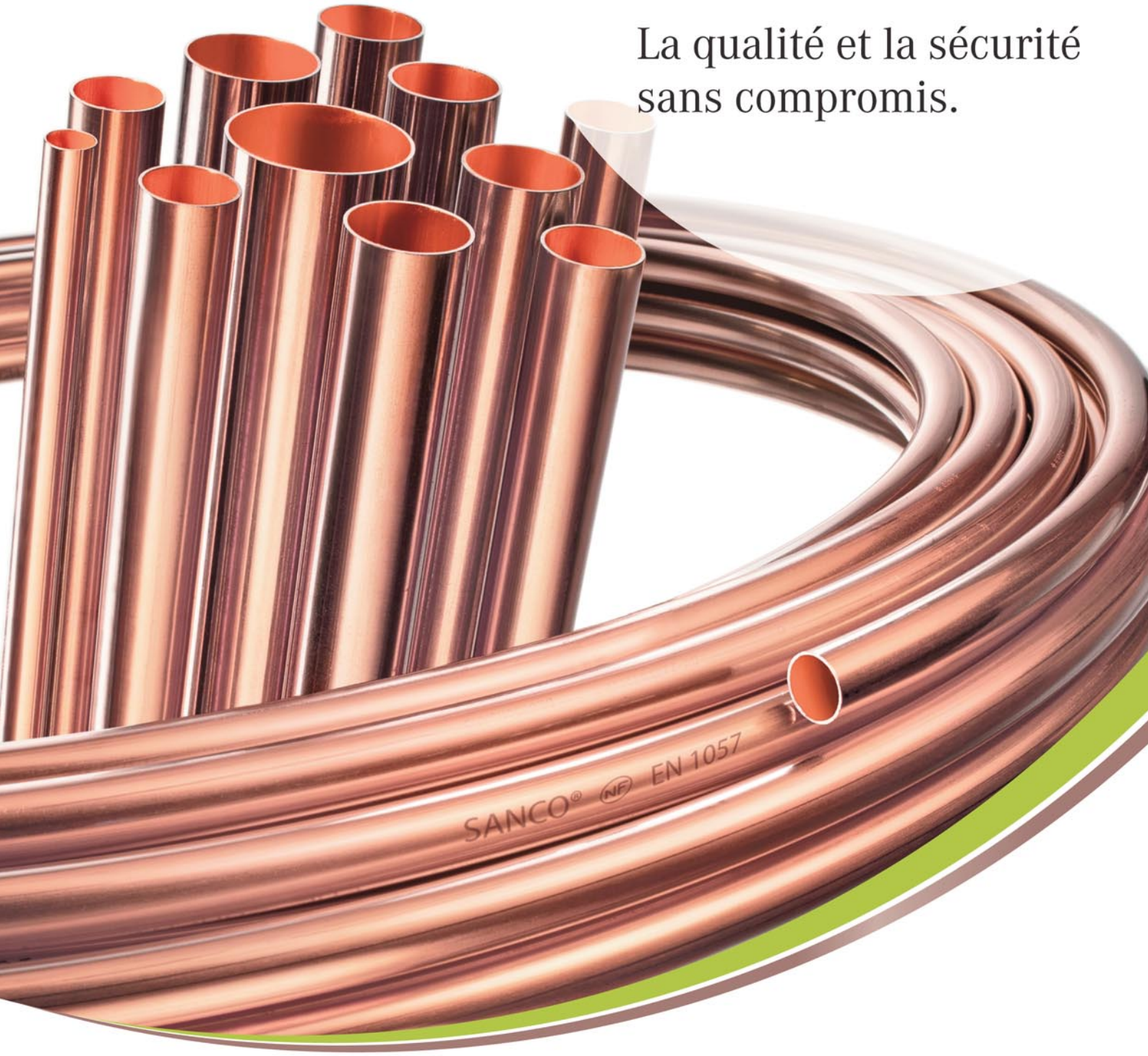
Cuivre en couche mince : la solution ?

Objectif : réduire le poids et le coût du cuivre pour un niveau de service à minima équivalent à celui d'un tube de cuivre standard. Le concept de couche mince est encore peu utilisé en France. Il mériterait pourtant de prendre des parts de marché. Dans cette perspective, la gamme Reynolds comprend le tube Cusmart de 14 à 32 mm de diamètre. Ce tube est composé de PER-T et à l'intérieur d'une couche mince de cuivre apportant les avantages que l'on connaît du métal, pour un poids de cuivre réduit. Il est intéressant de voir que pour d'autres utilisations (transfer de gaz frigorifiques), Reynolds dispose d'un tube bi-métal composé dans son épaisseur d'environ un tiers de cuivre à l'intérieur et de 2 tiers d'aluminium en extérieur. Le tout mis en œuvre avec des raccords spécifiques en laiton intégrant un manchon plastique de séparation.
Pour l'heure, ce système ne peut être mis en œuvre pour les installations sanitaires

Suite page 28

SANCO®

La qualité et la sécurité sans compromis.



Les tubes SANCO® sont fabriqués avec du cuivre raffiné ayant un degré de pureté minimum de 99,90%. Ils sont fabriqués selon un processus breveté qui garantit la fiabilité et la longévité des tubes. Imperméable à l'oxygène, résistant aux ultraviolets et compatible avec les différents raccords du marché, SANCO® propose pour l'eau chaude ou froide sanitaire, le chauffage et le gaz, une qualité supérieure aux exigences de la norme et représente la meilleure référence du marché.

Participez gratuitement au grand quizz SANCO® et gagnez un iPad 3 !

www.quizz-sanco.com

KME

L'ÉVOLUTION DU CUIVRE

Léger et maniable, ce chalumeau portatif de Guilbert Express permet d'effectuer 2 heures de brasure avec une seule cartouche.

© Guilbert Express

et les boucles d'eau chaude car il n'intègre pas le DTU.

Depuis 2007, KME propose le Q-tec, revêtu d'une couche de polyéthylène de 1,65 mm sur 0,35 mm d'épaisseur de cuivre. Un diamètre 16 mm Q-tec est environ 40 % moins cher qu'un tube de cuivre standard équivalent et résiste à une pression de 40 bars. Q-tec est sous avis technique du CSTB et sa surface intérieure reste identique à celle des tubes NF traité Sanco. Très facilement cintrable, le tube se raccorde par sertissage.

Chez Wieland, le concept de tube cuivre en couche mince se décline selon 2 gammes. Cuprotherm concerne en majorité des tubes de 12 mm de diamètre pour 0,7 mm d'épaisseur (contre 1 mm), revêtus d'une gaine détachable. Cuprotherm CTX va cependant plus loin, avec une épaisseur totale de 2 mm, qui se constitue de cuivre pour une épaisseur de 0,3 à 0,5 mm (selon le diamètre), à laquelle s'ajoutent de 1,5 à 1,7 mm de PE adhérent. La réduction de poids (plus de 50 % pour du tube de 14 mm) permet alors de manipuler facilement une couronne de 100 m de tube.

Raccords en tous genres

Viega dispose à son catalogue de plusieurs gammes de raccords. Dédié au sertissage des tubes de cuivre NF, les raccords Profipress intègrent un joint en EPDM. Distingués par un point vert, ces raccords sont capables de tenir ponctuellement une température de 180 °C. D'où leur capacité à répondre aux attentes des systèmes solaires thermiques. Les raccords Profipress S, peuvent quant à eux tenir ponctuellement jusqu'à une température de 230 °C. Notamment demandée en Allemagne et en Suisse, la gamme de Sampress fait partie d'une offre globale

© Reynolds

Chez Reynolds, la diversité d'offre du tube de cuivre permet de traiter l'ensemble d'un chantier.

tubes inox + raccords en bronze. L'inox répond en particulier à des cahiers de charges dans le secteur agroalimentaire.

Viega propose également sa gamme Prestabo pour les réseaux de chauffage et aussi d'air comprimé. Toutefois, les conduits et raccords en acier électrozingué ne conviennent pas à l'eau sanitaire. Cette offre à sertir semble marquer une bonne progression sur le marché.

Les différents raccords Viega ne sont étanches que lorsqu'ils sont sertis afin de repérer rapidement un oubli de sertissage. En complément, le système SC-contur (contour de sécurité) permet de repérer visuellement les raccords non sertis.

Chez Geberit, la boucle d'eau chaude fait l'objet de 2 offres distinctes sous avis technique pour le système tube + raccords + mâchoires de sertissage : Mepla et Mapress. Geberit Mepla est une gamme de tubes

POMPES A CHALEUR DIMPLEX :
L'INNOVATION DANS LE CHAUFFAGE ET LE RAFRAICHISSEMENT
Pompe à chaleur haute performance et installation de référence

✔ Dimplex vous propose une gamme complète de pompes à chaleur en aérothermie, géothermie et aquathermie allant de 6 kw jusqu'à 145 kw

✔ Venez découvrir nos installations de référence sur notre site internet : http://www.dimplex.de/fr/professionnel/installation-de-reference-de-pompe-a-chaleur-dimplex.html

✔ Pour vous suivre et soutenir dans la réalisation de vos projets, Dimplex met à votre disposition un service prescription interne. Contactez- nous : etude-projet@glendimplex.de

✔ Egalement présent sur EDIBATEC : www.edibatec.org

Dimplex Solutions Thermodynamiques
7, rue d'Uberach, 67590 Schweighouse sur Moder, Tél. : 0825 31 31 10, Fax : 03 88 07 18 01, dimplex-ST@dimplex.de, www.dimplex.de/fr

Dimplex

Sanco : armé contre la corrosion

Sanco est une marque lancée dans les années 80 par plusieurs fabricants de tubes de cuivre. Elle garantit des caractéristiques et une qualité du produit allant au-delà de la norme suivie par la marque NF tube de cuivre. Un tube Sanco est composé d'un cuivre pratiquement pur (Cu DHP 99,90 % minimum). Le niveau particulièrement bas du taux de carbone résiduel (inférieur à 0,06 mg/dm²) permet de garantir une résistance élevée à la corrosion.
Pour sa part, Reynolds n'affiche pas le logo « Sanco », mais annonce un taux résiduel de carbone minoré tout aussi performant et certifié en France par le CSTB.
L'ensemble de la gamme de tubes Reynolds est garanti 30 ans.

multicouches jusqu'au diamètre 75 mm. Cette gamme utilise des raccords qui, lorsqu'ils ne sont pas sertis, sont volontairement non-étanches. La bague, dotée d'un joint avec une fente évite tout oubli d'une opération de sertissage. Ainsi, à la mise en eau, le problème apparaît immédiatement et peut alors être très vite résolu. Geberit Mapress fait également appel à ces raccords « non-sertis, non-étanches ». L'offre comprend des tubes acier inox (raccords à sertir bleus) et acier carbone (raccords à sertir rouges) jusqu'au diamètre 108 mm. Les tubes aciers permettent de réaliser de grandes distances droites apparentes avec une grande tenue. Mapress dispose aussi d'une famille de raccords cuivre (couleur blanche) utilisables sur tubes de cuivre.
Les raccords sont conçus avec un indicateur visuel sur une bague détaillant le diamètre de tube correspondant. Une fois serti, le raccord perd sa bague.
Parmi les 4 000 références en canalisation, Geberit met à disposition en stock chez les distributeurs, environ 150 références pour Mapress et autant pour Mepla. Le reste s'effectue sur commande, car le fabricant travaille en grande partie sur projet.
À l'aide de raccords à sertir « passerelles », Comap donne la possibilité de marier des

© Rehau

Les tubes PER BAO de Rehau permettent de raccorder radiateurs et systèmes de chauffage intégrés.

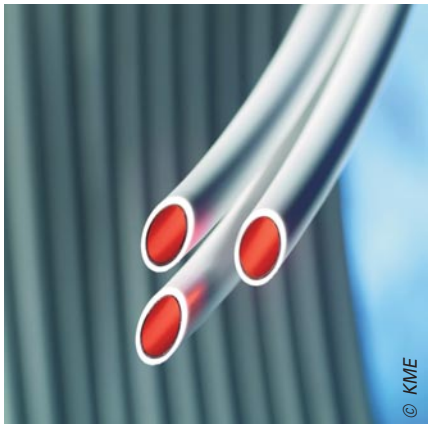
tubes de différente nature entre eux. D'où la notion de "multi-sertissage". Le raccord passerelle adapté assure alors une possibilité de liaison entre un tube de cuivre, un tube multicouches ou encore avec un tube PER. Ainsi un réseau existant en PER ou en cuivre peut être prolongé avec un tube d'une autre nature. De la même façon, l'installateur peut relier le réseau d'eau chaude sanitaire existant à la chaudière ou au préparateur gaz naturel, avec un tube de son choix sans problème de compatibilité.

Suite page 30

Viega. Une idée d'avance ! L'alternative parfaite au brasage : la technologie de sertissage Viega. En effet, elle apporte à la fois sécurité optimale et gain de temps. Viega France - Tél. : 03 87 24 97 40 - Fax 03 87 24 48 98 - info@viega.fr - www.viega.fr

Pressgun Picco

viega



Le tube Q-tec de KME assure sa fonction tout en limitant la masse de cuivre embarquée.

Multicouches : souple et rigide à la fois

Le tube multicouches Multiskin4 de chez Comap dispose d'un avis technique du CSTB (14/12-1722). Il se compose de 3 couches concentriques. La couche intérieure, au contact du fluide, est constituée de polyéthylène réticulé (PEX-b). Elle est entourée d'une lame d'aluminium d'environ 0,4 mm d'épaisseur, en charge de garantir l'étanchéité et la rigidité du tube. Enfin, une couche protectrice extérieure en Polyéthylène réticulé (PEX-c) vient protéger la couche métallique. En matière de comportement thermique, ce tube multicouches répond aux classes 2 (eau chaude et froide sanitaire), 4 (radiateurs basse température et plancher chauffant), 5 (radiateurs haute température) et permet également la circulation d'eau glacée. Le tube multicouche reste très peu sensible à la dilation (8 fois moins que le PER).

Beaucoup plus souple que le cuivre, il se forme directement à la main. Pour les changements de direction prononcés ou la réalisation d'un angle précis, l'installateur utilise une cintreuse. L'emploi de coudes à sertir permet de réaliser un travail plus précis et plus compact, notamment en mode de pose apparent. Comap propose des rouleaux de 50, 100 ou 200 m (suivant la section) et des barres de 5 m à partir du diamètre 16 mm. Grâce à un outil redresseur, l'installateur peut, directement sur le chantier, réaliser des sections parfaitement droites à partir de tubes multicouches en couronnes.

Viega dispose d'une gamme multicouches comprenant tubes et raccords en bronze avec bague inox jusqu'au diamètre 63 mm. Une nouvelle gamme multicouche est actuellement en préparation. L'innovation viendra des raccords en PPSU et inox. Le PPSU (polyphénylsulfone) est un plastique de grande qualité résistant aux températures élevées. Ces raccords ne présenteront aucune emprise à l'intérieur du tube, d'où une limitation des pertes de charges.

Si le PER, encastré dans une dalle ou dans les parois, reste un matériau souvent réservé aux constructions neuves, Comap estime que les tubes en cuivre et les tubes multicouches (offre Multiskin4) sont en revanche parfaitement adaptés aux chantiers de rénovation. Pour relier le groupe hydraulique de la chaudière gaz naturel jusqu'aux émetteurs, ces tubes peuvent épouser et contourner parfaitement les obstacles, de façon apparente ou dissimulés derrière un coffrage.

PER à barrière anti-oxygène

Chez Rehau les tubes PER offrent tous une barrière anti-oxygène. Les tubes PER PEX A BAO sont disponibles du diamètre 12 au diamètre 160 mm. De quoi éviter l'embouage. Ce tube est raccordé par sertissage. Rehau propose un système indissociable composé du tube, des raccords et de l'outillage nécessaire au sertissage. Ainsi, pour chaque installation réalisée avec des tubes Rehau faisant l'objet d'un bon de garantie complété par l'installateur, Rehau offre 10 ans de garantie au niveau de l'installation. Cette garantie est liée à un numéro de police d'assurance spécifique couvrant les tubes, les raccords et le sertissage.

Des tubes pré-isolés

La réalisation d'un circuit de chauffage en rénovation nécessite parfois de traverser des zones non chauffées. C'est pourquoi Comap propose des tubes multicouches en couronnes (de diamètre 14 à 32 mm) pourvus d'un isolant de 6 ou 10 mm d'épaisseur. Grâce aux raccords à sertir, les portions isolées s'intercalent et s'intègrent rapidement à l'ensemble de la boucle.

Chez Reynolds, le tube de cuivre pré-isolé se nomme Ecutherm. Livré en couronne, il reçoit une épaisseur de mousse polyéthylène expansée de 9 mm.

Avec Wicuflex, KME propose depuis une dizaine d'années un tube de cuivre pré-isolé avec une mousse de polyéthylène de 6 mm d'épaisseur (0,037 W/m.K). Fin 2012, KME lance en complément Wicuéco : un tube pré-isolé livré en couronnes jusqu'à 18 mm de diamètre ou en barres jusqu'à 54 mm, avec une mousse de polyuréthane offrant de meilleures caractéristiques thermiques (0,026 W/m.K).

La diversité des raccords à sertir Wieland offre de larges possibilités de passage d'une technologie de tube à une autre.

Le tube multicouches de Comap comprend 3 couches dont une âme en aluminium.

Vendu en couronnes sur le marché français, les tubes pré-isolés Wicu Flex de Wieland assurent l'isolation thermique avec une mousse de polyéthylène selon une conductivité thermique de 0,040 W/m.K. De quoi réduire les déperditions de chaleur, réaliser une barrière physique entre le tube et un mortier et réduire l'impact acoustique de la robinetterie. La gamme Wicu comporte aussi des tubes gainés en couronnes de 6 à 22 mm.

Outillage : faciliter la mise en œuvre

Principal atout de la sertisseuse électrique : une rapide prise en main et un résultat de qualité. Il existe sur le marché, différents profils de mâchoire adaptés à la géométrie des raccords. Chez Viega, les sertisseuses électriques se déclinent en 2 modèles sur batterie Lithium-Ion (jusqu'aux diamètres 35 mm ou 108 mm) et un modèle sur secteur (jusqu'au diamètre 108 mm). Pour un diamètre donné et avec une même mâchoire (profil en V), Viega garantie permet de sertir tous types de raccords métalliques présents à son catalogue.

Il ne faut cependant pas oublier l'outillage adapté à des mises en œuvre plus traditionnelles, porteur lui aussi d'innovations. Par exemple, Guilbert Express propose depuis 2011 un pistolet de brasage portable Vulcane Express pouvant recevoir différentes lances (2,1, 2,7 et 3,5 kW) et permettant de changer un injecteur sans outil et en quelques secondes. La cartouche de gaz peut quant à elle être solidaire du pistolet ou déporté à l'aide d'un flexible. Le fabricant a clairement pour ambition de remplacer l'outillage lourd que constituent les classiques bouteilles de gaz avec ce pistolet à cartouche pouvant tenir une autonomie de 2 heures en fonctionnement continu pour des diamètres de tube jusqu'à 28 mm. Dans d'autres cas, cet outil léger pourra venir en complément du poste de brasage. ■

Michel Laurent

Ne choisissez plus entre confort et économies

16 modèles de Poêles à granulés

GAMME
AIR

GAMME
CANALISABLE

GAMME
TERMO

SATISFAIRE LES EXIGENCES ACTUELLES ET FUTURES !

- Les performances des poêles à granulés FERROLI sont telles que la gamme satisfait d'ores et déjà les exigences des normes environnementales prévues en 2015.
- Tous les modèles sont certifiés du label de la démarche écocompatible HiPe qui distingue les produits répondant aux plus fortes exigences des normes locales et européennes en matière d'efficacité énergétique et de réduction des produits de combustion.

Chaudières fioul à condensation

LA SOLUTION IDÉALE POUR LES PROJETS DE RÉNOVATION

La gamme ATLAS D Condens Unit de FERROLI permet de rénover son système pour plus de performances et d'économies sans avoir à changer d'énergie, option bien plus couteuse.

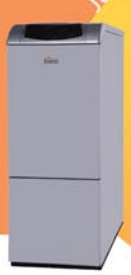
- Les modèles ATLAS D Condens Unit possèdent la plage de puissance la plus large de leur catégorie : de 16 à 32 kW. Les modèles sont ainsi capables de s'adapter parfaitement à l'installation et les besoins d'utilisation.

103.5 % de rendement sur PCI

Avec 103.5 % de rendement sur PCI, la gamme ATLAS D Condens Unit affiche le meilleur rendement de sa catégorie. Un rendement élevé signifie une meilleure utilisation de l'énergie, c'est à dire plus de performances pour moins d'énergie consommée.

- Régulation climatique intégrée pour un fonctionnement, et donc une consommation, sur-mesure :

La régulation climatique permet d'ajuster le fonctionnement de la chaudière aux conditions extérieures, afin de délivrer en permanence la température adéquate, et donc de ne pas sur-consommer.



Jusqu'au 15 décembre 2012

Jusqu'à **1 686 €** de réduction sur l'achat d'une ATLAS D K Condens Unit

Détails et modalités de l'opération sur simple demande : info@ferroli.fr

gaz condensation
avec ou sans solaire

fioul condensation

basse température
gaz ou fioul

Bois : granulés et buches
poêles ou chaudière

Tertiaire et collectif
condensation ou basse température

Ferroli
le meilleur degré de confort

Répartition des frais de chauffage dans les immeubles

Un arrêté concernant la répartition des frais de chauffage en immeuble collectif d'habitation précise les seuils de consommation au-delà desquels la mise en place d'un comptage individuel est obligatoire. Un délai de 5 ans est aménagé pour s'acquitter de l'obligation d'installer des appareils de mesure.

Paru au J.O.R.F. du 5 septembre 2012, l'arrêté du 27 août 2012 relatif à la répartition des frais de chauffage dans les immeubles collectifs à usage principal d'habitation concerne les propriétaires et les locataires de logements. Il abroge l'arrêté du 30 septembre 1991 relatif à la répartition des frais de chauffage dans les immeubles collectifs. Le nouveau texte définit les modalités d'application du décret du 23 avril 2012 relatif à la répartition des frais de chauffage en fonction de la consommation de chaque local.

Le texte précise les cas pour lesquels il est techniquement impossible de mettre en application le décret du 23 avril 2012 relatif à la répartition des frais de chauffage. Il définit également le seuil de consommation d'énergie à partir duquel l'immeuble collectif est soumis à la réglementation, ce seuil ayant été déterminé afin que l'application de la réglementation soit économiquement viable. Le seuil retenu est de 150 kWh/m²SHAB.an. Toutefois, pour les immeubles collectifs dont moins de 20 % des émetteurs de chaleur sont équipés d'organes de régulation en fonction de la température intérieure de la pièce, ce seuil est porté à 190 kWh/m²SHAB.an. En annexe, l'arrêté précise les modalités de calcul de moyenne des consommations annuelles de chauffage.

Dans le cas d'un groupe d'immeubles desservis par une chaufferie commune, et si tous les immeubles ne possèdent pas un compteur en pied d'immeuble, la comparaison ci-dessus est réalisée à l'échelle du groupe d'immeubles. Si la moyenne des consommations annuelles de chauffage sur les trois dernières années est supérieure au seuil précédemment mentionné, tous les immeubles doivent être équipés d'appareils de mesure compatibles entre eux et gérés par la même entité.

Le propriétaire de l'immeuble entièrement locatif procède ou fait procéder au relevé des appareils de mesure au moins une fois par an et envoie chaque année, à chaque occupant, un relevé de sa consommation d'énergie pour le chauffage.

En cas de copropriété, le syndicat des copropriétaires représenté par le syndic procède au relevé des appareils de mesure au moins une fois par an et envoie chaque année au propriétaire de chaque local qui l'adresse ou le fait adresser à son tour à son (ses) locataire(s), le cas échéant, un relevé de la consommation d'énergie pour le

chauffage dudit local.
Sur ce relevé, figureront en outre des « indicateurs de suivi de sa consommation ». Il s'agit, a minima, de la consommation d'énergie pour le chauffage du local pour la même période de l'année précédente, si elle est disponible, et de la consommation d'énergie moyenne pour le chauffage de l'ensemble de l'immeuble. Cette période inclut a minima les mois de fonctionnement de l'installation de chauffage de l'immeuble.
La moyenne des consommations annuelles de chauffage sur les trois dernières années, calculée à l'article 2 du présent arrêté, doit être affichée dans les parties communes de l'immeuble.
Dans le cas d'un groupe d'immeubles desservis par une chaufferie commune, il est possible de prendre en compte les configurations thermiquement défavorables pouvant exister entre ces différents immeubles.
Enfin, l'arrêté précise les dispositions d'application de la répartition des frais annuels de chauffage pour le propriétaire ou la copropriété de l'immeuble collectif. ■

M.L.

Qualité de l'air et trichloroéthylène : avis du Haut Conseil de la Santé Publique

Dans un avis du 6 juillet 2012, le HCSP fixe des valeurs repères d'aide à la gestion concernant la présence de trichoroéthylène dans l'air des espaces clos.

Cet avis vient en réponse de la saisine de la Direction Générale de la Santé du 29 juillet 2008 demandant au Haut Conseil de la santé publique d'élaborer des « valeurs repères d'aide à la gestion » afin de fixer des niveaux à ne pas dépasser pour les polluants de l'air des espaces clos et pour engager, si nécessaire, des actions correctives, avec une modulation de ces actions et de leur délai de mise en œuvre en fonction des concentrations mesurées.
Rappelons que le Centre international de recherche sur le cancer (CIRC) a classé en 1995 le trichloroéthylène cancérogène probable pour l'Homme (groupe 2A) et que ce composé est également classé cancérogène de catégorie 2 par l'Union européenne depuis 2001.
Considérant plusieurs séries de rapports et d'expertises en la matière, le HCSP a notamment défini une valeur repère de qualité d'air égale à 2 µg/m³ pour l'air intérieur des immeubles d'habitation ou locaux ouverts au public. Cette teneur doit être respectée dans tous les bâtiments dans un délai de 5 ans. Le HCSP fixe par ailleurs une valeur d'action rapide (VAR) à 10 µg/m³, au-delà de laquelle les sources en cause doivent être rapidement identifiées et neutralisées dans le but de ramener les teneurs intérieures en dessous de la valeur repère de qualité d'air. Le délai de mise en œuvre de ces actions correctives ne devrait pas excéder 6 mois. Plusieurs recommandations complètent cet avis. ■

Michel Laurent

Le nouveau centre de formation Weishaupt inauguré

En octobre dernier, le centre de formation de Colmar a été inauguré en même temps que la filiale française fêtait son cinquantenaire. Entretien avec Marc Rogler, directeur administratif de Weishaupt sur la politique de formation de l'entreprise.

Cette année, Weishaupt fête son nouveau centre de formation et plus de 50 ans de présence en France.

Filière Pro – Même s'il vient seulement d'être inauguré, votre centre de formation de Colmar fonctionne depuis une année. Quel bilan tirez-vous de son activité ?

Marc Rogler – Ce centre est énormément sollicité : pour les formations de nos salariés, ainsi que de nos clients. Nous avons d'ailleurs embauché un deuxième formateur à temps plein, qui vient compléter l'équipe d'une trentaine de techniciens susceptibles d'intervenir en formation. Mais nous accueillons aussi dans ce centre, des écoles ou des assemblées générales de corporations qui visitent nos installations et découvrent notre gamme de produits. D'ici la fin de l'année, les 14 agences Weishaupt seront venues visiter ce centre avec leurs clients.

Quelle est votre offre en termes de formation ?

Marc Rogler – Aujourd'hui, nous proposons un catalogue de plus de 200 sessions dans nos 16 centres de formation à travers la France. Nous pouvons également faire des formations sur mesure, adaptées aux besoins de nos clients, lesquelles peuvent se dérouler dans un centre ou directement sur leur site. Pour 2013, nous allons mettre l'accent sur l'efficacité énergétique, au travers de formations pour l'obtention des certifications QualiSOL et QualiPAC. Nous allons aussi adapter notre offre pour répondre, au mieux, aux besoins de nos clients.

Pourquoi la formation est-elle si importante aux yeux de Weishaupt ?

Marc Rogler – Notre entreprise propose des produits de qualité et le service qui va avec, depuis le conseil d'avant-vente jusqu'au SAV en passant par la formation. Aujourd'hui, la problématique énergétique est de plus en plus compliquée : nous essayons d'être au plus proche de nos clients d'un point de vue technique et géographique. Nos formations, c'est l'application concrète de la philosophie Weishaupt.

Votre offre de formation est étoffée. Suffit-elle ?

Marc Rogler – Nous avons de plus en plus de demandes personnalisées. Nous pensons qu'il est plus efficace de faire une formation dans un de nos centres, car cela permet au stagiaire de se détacher de son quotidien et d'être concentré à 100 % sur ce qu'il apprend. Nos plateformes sont conçues et réfléchies pour mettre la personne formée dans les meilleures conditions possibles. Toutes les technologies sont à sa disposition, aussi bien pour la théorie, avec du matériel audio-visuel performant, que pour la pratique avec l'ensemble de nos produits en fonctionnement. Lors de ces formations, tous les aspects du métier vont être explorés : énergétique, thermodynamique, hydraulique, électricité, chimie, etc. L'idée est d'enrichir et de développer les compétences dont nos clients ont besoin pour leur activité.

Pourtant, vous avez de plus en plus de demandes pour des formations* in situ*, sur les installations des clients ?

Marc Rogler – Oui, parce qu'elles permettent aux stagiaires d'être sur le terrain, avec un apprentissage sur le matériel qu'il utilise effectivement au quotidien.

Comment s'est déroulée l'inauguration ?

Marc Rogler – Cette inauguration a constitué un moment privilégié pour échanger avec nos clients et avec nos partenaires, associations et syndicats professionnels, institutionnels. C'était aussi l'occasion de fêter, avec nos salariés, plus de cinquante ans de présence de Weishaupt en France. À l'époque, en 1961, Weishaupt était sur le marché des brûleurs et des armoires électriques. Aujourd'hui, nous disposons d'une gamme complète qui s'articule autour de trois axes forts : la production d'énergie, grâce au forage géothermique, la technique de l'énergie (brûleurs, chaudières, pompes à chaleur, systèmes solaires thermiques, armoires électriques) et la gestion de l'énergie avec la gestion technique du bâtiment. Nous sommes le seul fabricant à proposer des solutions globales et complètes afin que le client n'ait qu'un seul interlocuteur. Nous travaillons sur la compatibilité de tous ces éléments en amont, c'est ce qui fait notre force. Désormais, à Colmar, nos clients et partenaires peuvent se former à l'ensemble de ces technologies, dans notre nouveau centre de formation. ■

Propos recueillis par Corinne Montculier

Les stagiaires peuvent découvrir la gamme Weishaupt en fonctionnement.

GEBERIT

Geberit AquaClean, pionnier sur le WC lavant, investit avec force, dans la durée, pour développer le marché et ainsi créer de la valeur pour la filière professionnelle.

I ♥ Water®

- **1er annonceur media* du marché Sanitaire pour la 3° année consécutive**
  Presse, Internet, Radio, TV Replay
- **1 Lounge pour découvrir et tester les produits**
  125 m² au cœur de Paris
- **1 toute nouvelle usine en Suisse**
  Plus de 60 personnes embauchées
- **1 gamme complète**
  12 produits, tous aux normes
- **1 logistique performante**
  Livraison standard en 1 semaine
- **1 réseau de stations techniques sur tout le territoire**
  Près de 40 installateurs agréés

* Source : Adexpress, situation 2012 à fin Septembre

Geberit AquaClean
Le WC, qui vous lave avec de l'eau.

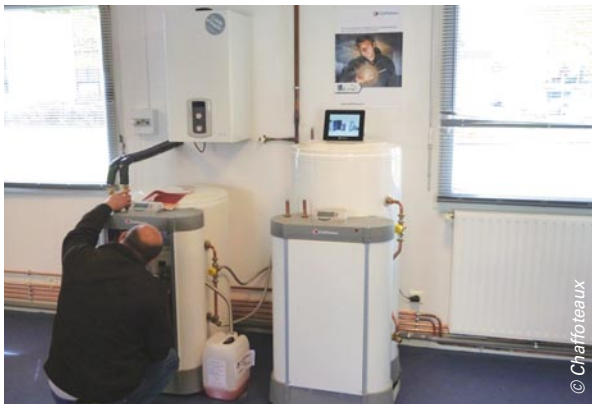
Vous souhaitez participer au développement du WC lavant :
E-mail : aquaclean.fr@geberit.com
Tél : 01 45 56 99 04
Fax : 01 45 56 99 05

I love Water = C'est l'eau que je préfère

Chaffoteaux : la force de la proximité

Chaffoteaux, fabricant de solutions multi-énergies et éco-performantes pour le chauffage et l'eau chaude sanitaire, affiche des objectifs ambitieux en matière de formation, réalisés grâce à la multiplication de ses centres répartis sur tout le territoire. Le point avec Gaby Geoffroy, directeur technique des ventes de la marque.

Gaby Geoffroy,
directeur technique
des ventes de la marque.



Tous les centres de formation Chaffoteaux sont équipés de matériels en situation réelle de fonctionnement.

Filière Pro – Chaffoteaux compte 21 sites de formation. C'est beaucoup ! Quel est votre secret ?

Gaby Geoffroy – Nous disposons de douze centres de formation Chaffoteaux, à l'image de celui de la Chapelle-sur-Erdre, près de Nantes, ouvert au mois d'avril dernier. Mais nous accueillons également nos clients dans des centres Afpa, des lycées techniques professionnels, voire des chambres des métiers, avec lesquels nous avons passé des conventions : nous équipons leur salle de formation (chaudières et autres matériels techniques), en échange de quoi nous pouvons l'occuper une dizaine de jours par an. Ce type de convention, que nous mettons de plus en plus souvent en place, nous permet d'être présents même dans les zones excentrées du territoire (y compris en Corse !) et de disposer de salles parfaitement équipées. Ainsi sommes-nous capables d'offrir une meilleure proximité à nos clients qui, comme chacun sait, ont beaucoup de mal à dégager du temps pour la formation. Étant donné la vitesse à laquelle les technologies évoluent, cette proximité est essentielle, tant pour les professionnels sur le terrain qui ne peuvent se permettre de décrocher du point de vue technique, que pour les marques, dont l'image est forcément engagée. De plus, grâce à la formation, nous gardons le contact et tissons des liens solides avec nos clients.

> ***« … nous sommes en mesure de dispenser des formations qualifiantes, en particulier celles qui permettent d'obtenir les labels Qualisol et Qualipac »***

Combien avez-vous formé de professionnels en 2011 ?

Gaby Geoffroy – Nous avons formé 5000 professionnels en 2011, représentant environ 500 entreprises. Parmi eux, 3 500 installateurs, prestataires de service (stations techniques, SAV) et bureaux d'études, et 1 500 autres clients, au cours de journées gratuites d'informations technico-commerciales. Bien entendu, nous intervenons dans le cadre de la formation professionnelle continue. De plus, toutes nos salles de formation sont équipées de produits en situation réelle de fonctionnement et de tous les outils multimédias nécessaires (simulateurs de régulation, valise de combustion, etc.). Nous disposons de 27 formateurs, non seulement experts du point de vue technique, mais munis d'une longue pratique pédagogique. Ce sont des hommes de terrain, proches de nos partenaires. La durée de nos formations varie de 1 à 4 jours selon les thèmes. Nous prenons en charge le repas du midi, les autres frais l'étant dans le cadre de la formation professionnelle continue.

Avez-vous des formations qualifiantes à votre catalogue ?

Gaby Geoffroy – Les 25 formations que nous proposons couvrent un large spectre technique, à l'image de notre catalogue, puisque nous commercialisons des chaudières à condensation et basse température, des systèmes hybrides, des systèmes solaires, des chauffe-eau électriques ou thermodynamiques, et des pompes à chaleur. Donc, oui, nous sommes en mesure de dispenser des formations qualifiantes, en particulier celles qui permettent d'obtenir les labels Qualisol et Qualipac. Nous proposons également une formation à la récupération et la manipulation des fluides frigorigènes, par l'intermédiaire du centre de formation Coprotec, partenaire de Chaffoteaux. Ces formations qualifiantes sont payantes. Nos programmes de formation sont accessibles depuis le site dédié www.chaffoteauxformation.com. Mais les professionnels peuvent également passer par le réseau commercial ou s'adresser à leur technicien de référence.

Comment la marque Chaffoteaux se positionne-t-elle par rapport à ses concurrentes ?

Gaby Geoffroy – Au travers de ses innovations Chaffoteaux a démocratisé l'accès au confort thermique : premier chauffe-eau à gaz en 1925, invention de la chaudière murale à gaz en 1955, première chaudière à barrette de raccordement en 1992, première chaudière à mini-accumulation en 1997… Guidé par l'innovation, Chaffoteaux continue d'écrire son histoire avec des solutions variées qui possèdent trois caractéristiques communes : l'éco-performance pour répondre aux nouvelles exigences environnementales et aux futures réglementations, la simplicité d'installation et d'utilisation, et un prix accessible. En effet, quelle que soit la solution concernée, nous visons un temps de retour de l'investissement inférieur à 5 ans. ■

Propos recueillis par Marianne Tournier

Pac air/eau monobloc Panasonic pour 700 maisons individuelles Trecobat

Fort d'une solide pratique en matière de constructions BBC, Trecobat aborde la RT 2012 avec confiance et avec… la pompe à chaleur monobloc Aquarea de Panasonic. Ce choix, le constructeur de maisons individuelles le justifie point par point. Un retour d'expérience instructif.

En mai 2012, Trecobat, qui représente à peu près un millier de maisons individuelles par an, avait déjà construit 1 300 maisons labellisées BBC-Effinergie. C'est donc avec sérénité que le constructeur s'est tourné vers la RT 2012, dès le mois d'avril. Et c'est en toute connaissance de cause qu'il a décidé, au début de la même année, d'équiper ses maisons de la pompe à chaleur air/eau Aquaréa monobloc 6 kW de Panasonic.

Alléger les contraintes sur le chantier

En sélectionnant Panasonic comme partenaire, Trecobat a d'abord fait le choix d'une technologie, celle du monobloc, dicté par l'expérience : après avoir installé plus de 3 000 pompes à chaleur bibloc, le constructeur juge beaucoup trop contraignante la nécessité de faire appel à un frigoriste. *« Cette dépendance vis-à-vis du frigoriste ajoute aux contraintes de planning, qui sont lourdes dans notre métier »*, estime **Régis Croguennoc,** responsable Études et conception Trecobat.

Si la mise en service de la pompe à chaleur est assurée par le frigoriste, celui-là même qui réalisera la maintenance de l'équipement (station technique agréée), son installation est effectuée par le plombier, déjà présent sur le chantier pour les installations sanitaires. Ainsi, les fins de chantier sont moins tendues. D'autant que la pompe à chaleur est plus rapidement posée puisqu'il n'y a pas de module hydraulique à installer.

Gagner en surface habitable

Avec le module hydraulique intégré à l'unité extérieure, une pompe à chaleur monobloc double service est constituée de deux éléments (le ballon d'ECS et l'unité extérieure) au lieu de trois. C'est autant de place récupérée à l'intérieur de la maison car, même si le module hydraulique est fixé au mur, son emprise sur la surface habitable n'en est pas moins bien réelle, en particulier si la maison ne possède pas de garage.

De plus, pour Trecobat, qui a déjà construit 1 350 maisons BBC et réalisé autant de tests de perméabilité à l'air du bâti, il est clair que plus on multiplie les liaisons entre les zones chauffées et les zones non chauffées de la maison, plus on risque d'augmenter la perméabilité à l'air du bâti. Or, avec une pompe à chaleur bibloc, trois ou quatre réservations sont nécessaires, au lieu de deux pour une machine monobloc.

© D.R.

La pac Aquaréa de Panasonic a été testée dans cette maison au toit plat, comme à peu près 80 % des maisons construites aujourd'hui par Trecobat.

Travailler ensemble pour l'avenir

L'analyse de la valeur est vitale pour les constructeurs de maisons individuelles. C'est-à-dire que chaque (sur)coût doit engendrer un gain ou de la valeur ajoutée : quelques kWh en moins sur la consommation de chauffage ou d'eau chaude sanitaire, par exemple, permettent de réduire l'épaisseur de laine de verre : c'est autant de gagné sur la surface habitable, très importante aux yeux des clients. Mais la démarche ne fonctionne que si le dialogue est possible avec le fabricant, s'il est à l'écoute. *« Auparavant*, indique Régis Croguennoc, *nos relations avec les industriels passaient par le négoce. Mais les niveaux de consommations énergétiques imposées par la RT 2012 nous encouragent à travailler en direct avec eux en phase de conception d'amélioration des produits. »* Trecobat souhaitait par exemple éviter le glycol dans ses installations de chauffage. Or, le gel est le point faible des pompes à chaleur monobloc lorsqu'elles sont à l'arrêt (alimentation électrique coupée).

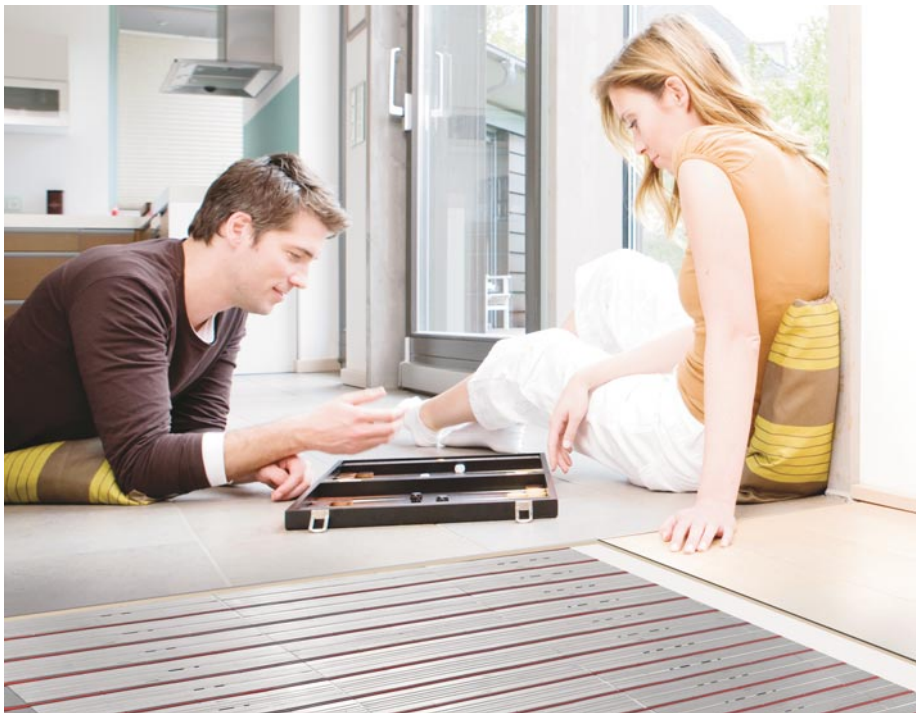
« Nous avons travaillé avec Panasonic, poursuit Régis Croguennoc, *afin de protéger l'unité extérieure sans avoir recours à l'antigel. »* Et pourquoi ne pas avoir recours à l'antigel ? Pour maintenir un rendement optimal : l'antigel engendre une baisse des performances d'environ 10 à 12 %.

De plus, quand on construit 1 000 maisons par an, on ne peut tout contrôler, pas plus la qualité de l'antigel que son dosage. Pour s'affranchir des risques de gel, Panasonic utilise une vanne Exogel : si la pression augmente dans le circuit, signalant un début de prise au gel, la vanne s'ouvre et libère quelques litres d'eau, en goutte à goutte (notons que la solution n'est pas adaptée aux régions froides, où l'antigel ou la pompe à chaleur bibloc s'impose). De même, en travaillant sur la connectique du ballon d'eau chaude sanitaire à hautes performances, le constructeur à pu d'un part améliorer son intégration dans la maison et optimiser son aménagement intérieur, et d'autre part gagner de la surface habitable en le positionnant dans le garage… ■

Marianne Tournier

Rehau - Rénover avec le gaz naturel et un chauffage intégré au sol, au mur ou au plafond

Rénover avec un chauffage intégré dans le sol, dans les murs ou au plafond : c'est possible ! Ce concept basse température permet également d'obtenir le meilleur rendement de la chaudière gaz naturel à condensation. Rehau propose à cet effet, différents systèmes adaptés à l'habitat existant.



Le chauffage intégré, avec une boucle d'eau chaude basse température, contribue à mieux répartir la chaleur dans le logement.

Historiquement présent sur le marché du logement neuf avec une offre de chauffage intégré au sol comme dans les parois, Rehau s'est rapidement penché sur les besoins spécifiques des chantiers de rénovation. Une façon de contribuer aux objectifs de réduction des émissions de CO_2 pour les prochaines décennies. Voilà pourquoi le fabricant propose depuis 2007 des systèmes adaptés à l'existant et capables d'offrir une performance thermique élevée, malgré une emprise de faible épaisseur. Dalsec fut la première solution Rehau pour plancher chauffant en rénovation, conforme à la norme NF 1264 et conforme au DTU. Rehau s'est ensuite penché sur la mise au point de systèmes de chauffage intégrés pour murs ou plafonds, toujours avec le souci de faciliter l'installation sur site. La solution fut lancée sur le salon Interclima 2009.

La pose de plaques de plâtre intégrant un circuit de chauffage constitue autant d'émetteurs discrets et pleinement en phase avec la chaudière gaz naturel à condensation.

Chauffage intégré et gaz naturel

En rénovation, les systèmes de chauffage Rehau intégré au sol, au mur ou au plafond, fonctionnent avec une faible température du fluide caloporteur, ce qui correspond parfaitement à la plage d'utilisation optimale d'une chaudière à condensation gaz naturel. Performants et invisibles, les systèmes Rehau en association avec une

Cette solution conçue pour la rénovation occupe une épaisseur au sol de 47 mm (hors revêtement).

Les atouts de l'intégration en plancher :

- *La légèreté de Dalsec : en moyenne 4 fois plus léger qu'un système avec du béton traditionnel. Le système est donc spécialement conçu pour les planchers chauffants sur support à ossature bois, comme les mezzanines ;*
- *La simplicité et la rapidité de mise en œuvre par un professionnel ;*
- *La mise en service immédiate : inutile d'attendre le séchage de la dalle béton ;*
- *La possibilité de réaliser un plancher chauffant pièce après pièce dans les locaux habités.*

Les atouts de l'intégration au mur ou au plafond :

- *Puissance de chauffage élevée ;*
- *Montage simple et rapide ;*
- *Une seule phase de pose ;*
- *Gabarit de perçage intégré ;*
- *Compatible avec des panneaux de plâtre cartonnés d'une épaisseur de 15 mm ;*
- *Deux dimensions de plaques disponibles ;*
- *Bonne maniabilité des panneaux.*

chaudière gaz naturel garantissent des économies d'énergie grâce à un haut rendement énergétique de l'ensemble.
Pleinement adapté aux caractéristiques de la chaudière gaz naturel à condensation, le concept du chauffage intégré est aussi en phase avec un couplage solaire thermique.

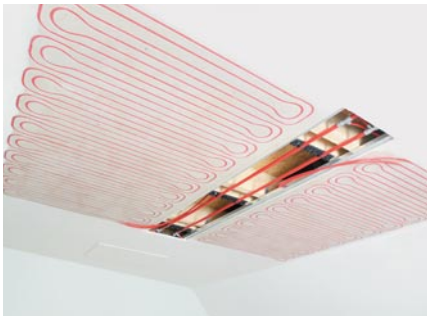
Planchers chauffants

Dalsec est un plancher chauffant sec à faible épaisseur, sans chape ni dalle ciment. La solution Dalsec a été développée pour répondre à des demandes spécifiques en rénovation, notamment dans le cas où une solution classique ne pourrait être installée. Sa mise en œuvre comprend la pose d'une dalle sèche Dalsol, sans dalle ciment ni chape fluide, et d'un tube PER Rautherm 16 x 1,5 à un pas de pose de 12,5 ou 25 cm. Avec une hauteur de réservation de 47 mm y compris la dalle sèche Dalsol et hors revêtement de sol, cette solution est nettement plus légère qu'un plancher chauffant/rafraîchissant classique.

Murs et plafonds chauffants

Sur la base de son nouveau tube Rautherm S 10,1 x 1,1 en PER Pex A avec barrière anti-oxygène, Rehau propose un système à faible épaisseur de montage pour des installations de chauffage mural ou au plafond. Le système de raccordement par sertissage longitudinal Rehau permet de réaliser des raccordements dans le béton, ainsi que sous crépi sans avoir besoin de réaliser de trappe de visite. Réticulé dans la masse au moment de l'extrusion, ce tube tient au maximum une température de 120 °C.
La solution murs et plafonds chauffants secs met en œuvre des panneaux de plâtre cartonnés dans lesquels le tube Rautherm S a été intégré en phase de préfabrication. Cela permet de simplifier le montage et donc de réduire le temps de pose.
L'installateur et plus particulièrement le plaquiste, n'ont pas à changer leurs habitudes en matière de pose de doublage. La structure porteuse reste identique. Deux tailles de plaques sont disponibles en largeur de 62,5 cm : 1 m de hauteur (9,4 kg l'unité) ou 2 m de hauteur (19 kg l'unité).

Chaque plaque de plâtre pourvue d'un circuit est livrée prête à être posée et raccordée.



Le principe de circulation de l'eau chaude à base température s'applique au plafond de la même manière qu'au mur.

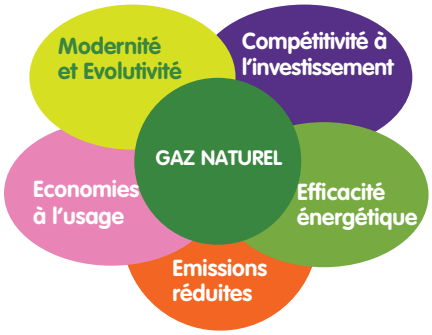
Les composants du système intégré

Pour les besoins de la rénovation, Rehau propose des produits complémentaires au tube intégré. Il s'agit par exemple du tube Rautherm RAU PER (sous Avis Technique n° 14/09-1473), muni d'une barrière anti-oxygène en Eval (éthylène-vinyle-alcool) selon la norme DIN 4726, limitant l'introduction d'oxygène dans les circuits de chauffage et donc les risques de corrosion des parties métalliques.
L'offre comprend aussi des collecteurs : collecteur modulable en polyamide, insensible à la corrosion, permettant de régler les débits circuit par circuit, très simplement grâce au débitmètre à lecture directe ; collecteur pack bi-température permettant un raccordement aisé à une installation existante et l'alimentation simultané d'un plancher chauffant basse température et de radiateurs (80 °C).

En matière de régulation pièce par pièce, une solution radiocommandée s'adapte particulièrement à la rénovation, assurant une gestion personnalisée de chaque zone. Une régulation d'ambiance pièce par pièce permet à l'utilisateur de choisir des températures de confort différentes et de les modifier selon les circonstances.

Condensation : haut rendement assuré

Par conception, la chaudière gaz naturel à condensation offre un meilleur rendement (jusqu'à plus de 109 % du pouvoir calorique inférieur du gaz), et génère ainsi des économies d'énergie. Le gain s'effectue par récupération de la chaleur présente dans les fumées de combustion, au lieu de les évacuer directement. Ce type de chaudière présente certes un surcoût d'investissement à l'achat, mais contribue à réduire la facture d'énergie à l'usage. Par rapport à une chaudière de conception ancienne, les économies d'énergie peuvent atteindre 30 %. La chaudière gaz naturel à condensation garantit un niveau de confort optimal pour le chauffage et la production d'eau chaude sanitaire. De plus, elle bénéficie d'un crédit d'impôt lors de l'achat.
Le fonctionnement du circuit de chauffage à eau chaude en mode basse température permet une diffusion de la chaleur dans le logement d'autant plus homogène que l'émetteur fait corps avec le sol, les murs ou le plafond. Associée à un régulateur de température et à une sonde extérieure, la chaudière gaz naturel permet de piloter parfaitement la température du logement. Quant à l'eau chaude sanitaire, elle peut être produite à la demande et à température constante, avec le système de micro-accumulation (réserve de quelques litres) ou de ballon intégré. ■



De par son efficacité, le gaz naturel permet de réduire la facture énergétique liée au chauffage et à la production d'eau chaude sanitaire. Il induit aussi une réduction des émissions de CO_2.

Maisons Kerbêa : opérationnel pour la RT2012 avec le gaz naturel

L'agence Loire-Atlantique de Maisons Kerbêa est pleinement opérationnelle en matière de réglementation thermique. Pour bon nombre de ses maisons, le constructeur conseille le gaz naturel couplé à l'énergie solaire thermique. Ce choix permet de réduire les consommations d'énergie, d'apporter le confort au quotidien à toute la famille et contribue à réduire les émissions de CO_2. Tour d'horizon de la performance énergétique chez Maisons Kerbêa…

Depuis le mois de septembre 2012, Maisons Kerbêa Loire-Atlantique livre des maisons au standard de la nouvelle réglementation thermique RT2012.

Constructeur de maisons individuelles isolées ou en lotissement, Maisons Kerbêa Loire-Atlantique couvre tout le département : au nord avec des constructions à étage pourvues d'une couverture en ardoises, au sud selon des maisons de plain-pied avec une couverture en tuiles. Cet acteur local appartient à un réseau de 14 franchisés répartis en France. Ce réseau est actuellement en phase d'expansion. Le Groupe Fousse Constructions, dont dépend la marque Maisons Kerbêa, réalise chaque année près de 3 000 maisons en France.

Maisons Kerbêa Loire-Atlantique propose des maisons accessibles à des prix optimisés, tout en garantissant un niveau de qualité indéniable. Les relations établies avec le Groupe Fousse Constructions permettent de tirer profit de matériaux et d'équipement à tarifs négociés. D'où une répercussion évidente sur le coût total de l'acquisition.

« Notre région bénéficie d'un flux important de nouveaux habitants venant s'établir à proximité de la côte Atlantique, remarque **Caroline Gaulin**, gérante de l'agence Loire-Atlantique. *Nous commençons à ressentir un besoin important de maisons individuelles. »*

Quatre gammes de maisons

« Nous proposons une grande diversité de plans d'aménagement et de surfaces », explique Caroline Gaulin. En effet, Maisons Kerbêa propose à ses clients un catalogue de 30 plans à partir de 60 m² et 2 chambres jusqu'à 122 m² et 5 chambres.

Quatre gammes rythment les approches architecturales :

- Maisons de plain-pied ;
- Maisons avec combles aménagés avec fenêtres de toit ;
- Maisons à étage ;
- Maisons contemporaines à toit monopente, de plain-pied ou à étage.

« Nous proposons des plans standardisés permettant d'optimiser l'utilisation des matériaux par rapport à leurs dimensions. Ce qui permet de limite au maximum la production de chutes, coûteuses et nécessitant une gestion pour leur évacuation du chantier », souligne Caroline Gaulin. Maisons Kerbêa n'exclut pas la possibilité de prendre en compte des options simples telles que le placement d'ouvertures supplémentaires…

Prêt pour la RT2012 avec le gaz naturel

Depuis le mois de septembre 2012, Maisons Kerbêa Loire-Atlantique livre des maisons au standard de la nouvelle réglementation thermique. Le constructeur propose des équipements de chauffage alliant les atouts de performance énergétique et de confort du gaz naturel avec l'approche environnementale des énergies renouvelables. Maisons Kerbêa propose, par exemple, d'allier une chaudière gaz naturel à condensation avec un chauffe-eau solaire individuel (CESI) permettant d'effacer jusqu'à 70 % du coût énergétique de l'eau chaude sanitaire. Afin d'aller plus loin, il est possible d'opter pour un système solaire combiné (SSC). Outre le fait de pourvoir aux besoins en eau chaude sanitaire, le SSC participe également au chauffage de la maison. Cette solution entraîne des économies supplémentaires. La chaudière gaz naturel à condensation se marie également à la mise en œuvre de panneaux solaires photovoltaïques en toiture. *« Nous avons voulu mettre en place une offre diversifiée autour du gaz naturel,* ajoute Caroline Gaulin. *Nous envisageons même de proposer le couplage entre la chaudière gaz naturel à condensation et une pompe à chaleur. »* Dans la mesure où le constructeur pourrait rester dans une enveloppe budgétaire raisonnable, il ne s'interdit pas de proposer à terme une chaudière à micro-cogénération…

Exemple de réalisation dans le cadre de la RT2012 avec une maison de 80 m² dotée de combles aménagés et équipée d'un chauffage au gaz naturel : la chaudière à condensation côtoie un ballon de stockage de 180 litres couplé à 2 m² de capteurs solaires thermiques en toiture (orientés au sud). Une boucle d'eau chaude alimente des radiateurs basse température.

En Loire-Atlantique, Maisons Kerbêa propose une grande diversité de plans d'aménagement et de surfaces, en faisant appel à l'énergie gaz naturel, voire au couplage avec l'énergie solaire.

« Nous manifestons un fort intérêt pour le gaz naturel et plus généralement pour les solutions énergétiques efficaces », souligne Caroline Gaulin.

Radiateurs ou plancher chauffant ?

« Le gaz naturel permet d'accéder à un niveau de confort global au niveau de la maison ». De base, Maisons Kerbêa propose des radiateurs sur boucle de chauffage hydraulique. En option, le client peut opter pour un plancher chauffant basse température. N'oublions pas que le gaz naturel apporte un bonus apprécié en cuisine au niveau de la plaque de cuisson et du four ! Quant à l'eau chaude sanitaire, celle-ci reste disponible en permanence à bonne température : un atout appréciable pour les familles.

« Le gaz naturel nous permet d'atteindre plus facilement le niveau de performance énergétique imposé par la nouvelle réglementation thermique RT2012. Le tout selon un coût maîtrisé, comparativement à d'autres énergies », explique Caroline Gaulin.

Des choix constructifs classiques, mais performants

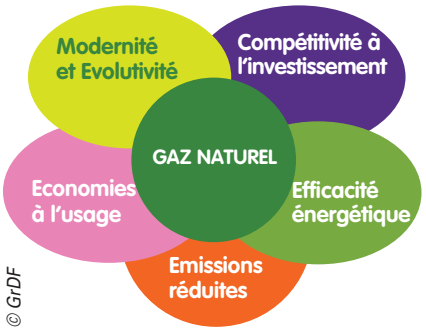
Pour la réalisation de la structure, Maisons Kerbêa Loire-Atlantique utilise le parpaing ou la brique, en fonction de la zone de construction et de l'exposition. L'isolation s'effectue par doublage extérieur des murs avec 10 cm de laine de verre. Les combles isolés et les rampants reçoivent aussi de la laine de verre en épaisseur 12+14 cm. Dans certains cas, en fonction de l'avis du bureau d'études, un film d'étanchéité est appliqué afin de limiter au maximum la perméabilité à l'air de l'enveloppe. Quant au renouvellement d'air, le choix se porte sur la ventilation simple flux la plus performante avec une solution hygroréglable type B.

De base pour toutes ses réalisations, Maisons Kerbêa dispose des blocs-baies intégrés avec volets roulants électriques. De quoi faciliter la gestion des volets pour faire barrière au froid l'hiver et aux rayonnements solaires l'été.

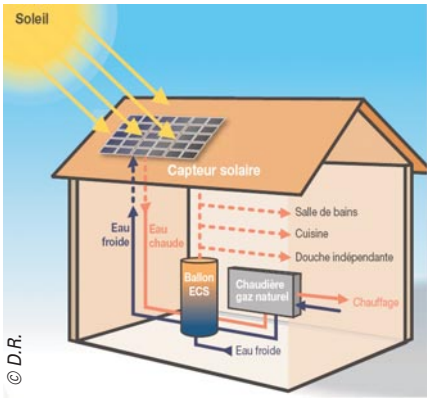
Condensation : le haut rendement !

Par conception, la chaudière gaz naturel à condensation offre un meilleur rendement (jusqu'à plus de 109 % du pouvoir calorique inférieur du gaz), et génère ainsi des économies d'énergie. Le gain s'effectue par récupération de la chaleur présente dans les fumées de combustion, au lieu de les évacuer directement. Ce type de chaudière présente certes un surcoût d'investissement à l'achat, mais contribue à réduire la facture d'énergie à l'usage. Par rapport à une chaudière de conception ancienne, les économies d'énergie peuvent atteindre 30 %. La chaudière gaz naturel à condensation garantit un niveau de confort optimal pour le chauffage et la production d'eau chaude sanitaire. De plus, elle bénéficie d'un crédit d'impôt lors de l'achat.

Le fonctionnement du circuit de chauffage à eau chaude en mode basse température



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



La combinaison entre une chaudière à condensation gaz naturel et des capteurs solaires thermiques disposés en toiture, permet de réduire la consommation d'énergie nécessaire à la production d'eau chaude sanitaire, mais aussi au chauffage.

permet une diffusion idéale et homogène de la chaleur dans le logement. Associée à un régulateur de température et à une sonde extérieure, la chaudière gaz naturel permet de piloter parfaitement la température du logement. L'eau chaude sanitaire peut être produite à la demande et à température constante, avec le système de micro-accumulation (réserve de quelques litres) ou de ballon intégré.

Chaudière gaz naturel et capteurs solaires

Évolutivité et souplesse sont deux atouts capitaux pour le gaz naturel. Ainsi la chaudière s'associe parfaitement aux énergies renouvelables telles que les solutions solaires thermiques disposées le plus souvent en toiture. Dans le cadre d'un CESI (chauffe-eau solaire individuel), les panneaux solaires thermiques couplés à la chaudière gaz naturel permettent de réduire jusqu'à 70 % la facture d'eau chaude d'un logement. Partout en France, le chauffe-eau solaire peut trouver sa place, en combinaison avec une chaudière gaz ! Mieux : le SSC (système solaire combiné) contribue non seulement à chauffer une partie de l'eau chaude sanitaire, mais aussi du chauffage de la maison. Jusqu'à 40 % de la facture d'énergie peuvent alors être effacés par l'apport solaire. La surface de capteurs solaires thermiques dépend du nombre de personnes occupant le logement et de la surface de la maison.

En matière de respect de l'environnement, la production énergétique combinée solaire + gaz naturel ne génère pratiquement pas de pollution. Par exemple, l'installation d'un chauffe-eau solaire individuel (CESI) permet d'économiser environ 1 600 kWh par an pour une maison de 120 m² tout en évitant la production de 330 kg de CO_2 (gaz à effet de serre). ■

Oventrop lance un ballon solaire ultracompact multi-énergies

Avec le Regucor WHS, Oventrop propose une solution solaire compacte d'accumulation d'énergie pour la production d'ECS ainsi que pour le chauffage. Vital Tomas, responsable du bureau d'études et du service solaire d'Oventrop, nous en explique les caractéristiques.

© Oventrop

Vital Tomas,
responsable du bureau d'études et du service solaire d'Oventrop.

Filière Pro – En quoi consiste le Regucor WHS ?

Vital Tomas – C'est une unité d'accumulation d'énergie destinée à servir de centrale de stockage et distribution d'énergie pour le chauffage et l'eau chaude sanitaire. Le Regucor fonctionne avec des capteurs solaires et peut être couplé avec un autre générateur d'énergie : chaudière fioul, gaz ou bois, ou encore PAC. Il possède pour cela tous les raccordements nécessaires à une intégration optimale et un fonctionnement qui favorise les économies d'énergie.

Comment fonctionne-t-il ?

Vital Tomas – La priorité est donnée au solaire. Si ce n'est pas suffisant, une énergie d'appoint est déclenchée par la régulation intégrée. Celle-ci est un des points forts du système, car elle contrôle la partie solaire, le stockage, ainsi que la distribution de chauffage régulé. Il n'est plus nécessaire d'avoir une régulation distincte par élément. De plus, celle-ci est communicante par un éventuel raccordement BUS. L'ECS est produite de façon instantanée par le biais d'un échangeur à plaques, en utilisant comme énergie primaire l'eau stockée dans le ballon, cela permet d'éliminer le problème du développement bactérien dans l'ECS normalement stockée. Un bouclage sanitaire peut être ajouté pour améliorer encore le confort des occupants. Les différents niveaux de strates de températures dans le ballon sont optimisés par une séparation physique entre l'énergie destinée à la production ECS et l'énergie destinée au chauffage, puis judicieusement utilisés par des tuyauteries internes qui puisent et rejettent l'eau aux niveaux de gradients de températures désirés.

Quels sont les autres points forts de ce système ?

Vital Tomas – Du fait que tout est intégré, l'ensemble du système est très compact et prend peu de place : moins de 0,5 m² d'emprise au sol et une hauteur inférieure à 1,80 m. C'est un gain de place à la construction de la maison. À l'installation, c'est un gain de temps pour le chauffagiste grâce à la tuyauterie interne et aux groupes de robinetterie prémontés. Le raccordement au reste de l'installation se fait à un seul niveau. De plus, l'ensemble du système est entièrement calorifugé avec une isolation préformée pour limiter au maximum les pertes du système.

Avec quel type de capteurs ce ballon est-il associé ?

Vital Tomas – Selon les besoins, l'emplacement géographique et les contraintes techniques, il est possible d'installer des capteurs plan, de 2 m² de surface utile, ou des capteurs tubes, de 1,88 m² de surface utile, présents dans le catalogue Oventrop. Quand l'orientation et l'inclinaison sont optimales, on privilégiera des capteurs plans. Dans les autres cas, les capteurs tubes, par leur absorbeur cylindrique, permettent de mieux recevoir le rayonnement solaire. Pour une installation sur châssis, nous conseillons d'incliner les panneaux à 60°. Cela limite les surchauffes en été et permet de mieux recevoir l'irradiation d'un soleil hivernal plus bas.

Destiné principalement à la maison individuelle, Regucor WHS est disponible en 800 L, pour des habitations de 2 à 4 personnes, et 1 000 L pour 4 à 8 personnes.

Quelle surface de capteurs préconisez-vous ?

Vital Tomas – Ce produit est destiné à la maison individuelle neuve RT2012, de petite et moyenne taille, mais compatible également avec des installations existantes. Dans les régions du Nord, il est possible d'aller jusqu'à 12 m² de surface utile en toiture. Dans le Sud, 8 m² maximum suffiront. C'est un peu plus que pour un simple chauffe-eau solaire individuel, car cet appareil va également produire de l'eau pour le chauffage.

Quel est l'intérêt de cette solution ?

Vital Tomas – Une étude récente d'Enerplan montre que le système solaire combiné associé à une chaudière gaz ou fioul est la meilleure solution pour être conforme à la RT2012. C'est pour cela que nous avons travaillé sur nos stations hydrauliques et que nous les avons adaptés dans une solution de stockage compacte. Pour Oventrop, c'est aussi une manière de compléter notre gamme solaire. ■

Propos recueillis par Corinne Montculier

Installer vite et bien avec les raccords à sertir en cuivre Viega

Dans une installation de chauffage ou de sanitaire, l'incidence du coût des raccords est minime par rapport à celui de la main-d'œuvre. D'où l'intérêt de la technique d'assemblage par sertissage, également très fiable. Le point avec Jean Dominique, directeur commercial Viega et co-gérant de la filiale française.

© Viega

Choisir des raccords en cuivre à sertir permet de gagner en temps et en fiabilité.

Filière Pro – En 1985, Viega lançait son premier raccord à sertir en cuivre. Quelles solutions depuis cette date ?

Jean Dominique – Avec plus de 800 références, notre gamme de raccords à sertir en cuivre, baptisée Profipress, s'est considérablement étoffée depuis son lancement, notamment en ce qui concerne les dimensions : au diamètre 54 d'origine, nous avons ajouté le XL 108, 89 et 76, puis le 64 qui est une dimension que Viega est seul à proposer… Ensuite, la gamme a été complétée avec des raccords dédiés au sanitaire-chauffage, ceux destinés aux circuits d'air comprimé (Sanpress), mais aussi au gaz (Profipress G), pour lequel nous avons reçu un agrément en 2009. Nous avons également développé des raccords spécifiquement destinés aux circuits solaires thermiques (Profipress S), qui intègrent un joint capable de résister aux hautes températures et sont recommandés en présence de panneaux solaires sous vide. Nos raccords sont fabriqués en Allemagne, où se trouvent nos usines sauf une, qui est installée aux USA et ne fabrique que des produits spécifiques à ce marché.

Quels sont les avantages des raccords en cuivre à sertir ?

Jean Dominique – Le premier avantage des raccords à sertir en cuivre est la rapidité de pose : le gain de temps peut atteindre 50 %. Le deuxième avantage est la sécurité : plus de précaution particulière à prendre et plus besoin de pare-feu, car il n'y a pas de risque de laisser des traces de brûlures et de brasage sur les murs. La mise en œuvre est propre et, simplifiée, elle est à la portée de chacun. De plus, les conditions de travail sont améliorées (émanations de gaz toxiques). Enfin, utiliser nos raccords à sertir, c'est se prémunir contre toute fuite d'eau car, grâce à la fonction SC-Contur dont ils sont tous dotés, un raccord non serti est immédiatement repéré dans une installation. Grâce à une petite gorge créée au niveau de l'emplacement du joint, et qui fait office de by pass, un raccord non serti fuit toujours : il est donc repérable immédiatement. Il suffit de mettre le circuit en eau pour obtenir une légère fuite. S'il n'y a pas de chute de pression dans l'installation une fois mise en eau, le professionnel peut partir tranquille. Précisons encore que cette technique de raccordement limite le nombre d'outils à transporter sur les chantiers, puisque l'on a besoin que du seul outil de sertissage.

Combien d'installateurs utilisent les raccords en cuivre à sertir ?

Jean Dominique – En France, les installateurs, qui sertissent le cuivre, de plus en plus nombreux chaque année, sont estimés à 15 %, contre 75 % en Allemagne par exemple : le potentiel demeure considérable. Même si les augmentations récentes du prix du cuivre ont ralenti le développement des raccords cuivre, il n'en reste pas moins que ce matériau demeure le plus utilisé. Le meilleur moyen de convaincre les installateurs de l'intérêt du sertissage du cuivre est de leur proposer de réaliser un essai. Ce que font nos commerciaux.

Le frein principal au développement de cette technique n'est-il pas son prix ?

Jean Dominique – C'est vrai, le raccord en cuivre à souder est à peu près trois fois moins cher que le raccord en cuivre à sertir. Toutefois, si l'on prend en compte l'installation dans son ensemble, le premier, le raccord à souder, ne coûte pratiquement rien. Ce qui veut dire que le second, le raccord à sertir, coûte… trois fois rien ! Sérieusement, le prix n'est pas une objection valable et n'entre pas en compte dans le développement du raccord en cuivre à sertir. D'autant que la brasure étain-argent n'est pas donnée et que le gaz de l'appareil à souder coûte de plus en plus cher, sans oublier le prix du décapant. De plus, la plupart des installateurs sont déjà équipés d'une machine à sertir, dont ils se servent pour raccorder le PER et les tubes multicouches. Ils n'ont donc même pas à réaliser cet investissement pour démarrer avec cette technique (environ 2 000 €). En réalité, le frein au développement des raccords à sertir en cuivre est plus psychologique que technique, lié aux habitudes des professionnels : l'appareil à souder n'est-il pas le symbole du plombier et de son savoir-faire ? ■

© Viega

Jean Dominique,
directeur commercial Viega
et co-gérant de la filiale française.

Propos recueillis par Marianne Tournier

La gamme DC Inverter d'Atlantic : plus de design et de performances

Atlantic lance les climatiseurs muraux DC Inverter gamme LT et LU, des appareils qui se distinguent par leur compacité et une esthétique contemporaine qu'ils allient aux dernières innovations techniques du fabricant. Johnny Garattoni, chef de groupe pour les produits climatisation et PAC d'Atlantic, détaille ces appareils.

© Atlantic

Johnny Garattoni,
chef de groupe pour les produits climatisation et PAC d'Atlantic.

Filière Pro – Avec cette gamme, vous avez particulièrement mis l'accent sur l'esthétique. Pour quelle raison ?

Johnny Garattoni – Nous sommes partis du constat que l'esthétique est un frein pour la climatisation. Les particuliers accordent de plus en plus de soin à la décoration de leur maison. Ils sont sensibles à l'encombrement des produits, notamment la profondeur, et apprécient les finitions lisses. Ce sont des aspects sur lesquels nous avons travaillé pour créer ces climatiseurs. Nous voulions changer l'image de ce type de produits.

Pouvez-vous nous décrire ces appareils ?

Johnny Garattoni – Ce sont des émetteurs muraux haut de gamme, dont les unités intérieures sont fines et compactes. Le modèle LU, proposé en blanc, est destiné aussi bien à l'habitat qu'au tertiaire tandis que le modèle LT trouvera sa place plutôt dans l'habitat et les pièces où l'esthétique est importante avec sa finition gris métallisé qui amplifie le côté design et lui apporte du dynamisme. Ces climatiseurs ont reçu un Product Award Design et plusieurs autres prix cette année.

Et quelles sont les performances de ces émetteurs ?

Johnny Garattoni – En climatisation, il faut souvent faire le choix entre esthétique et performances. Atlantic a, avec ces émetteurs muraux, choisi d'allier les deux : la gamme DC Inverter présente un COP élevé, de 4,85, avec une esthétique haut de gamme. Nous sommes un des rares fabricants à conjuguer les deux aspects.

Quels sont les points techniques sur lesquels vous avez travaillé ?

Johnny Garattoni – Nous avons optimisé les surfaces d'échanges, avec un échangeur multi-voies haute densité, et utilisé un ventilateur de grande efficacité. Ces climatiseurs sont conformes à la nouvelle norme ErP, d'ailleurs ils seront bientôt ré-étiquetés avec un affichage en SCOP et non plus COP. Grâce à l'utilisation de moteur à courant continu, le compresseur est plus performant. Il récupère autant d'énergie qu'un modèle standard mais en consomme moins. Au final, les performances sont 10 % plus élevées que celles d'un modèle standard. Ces appareils sont également équipés en série, et non pas en option, d'une programmation hebdomadaire.

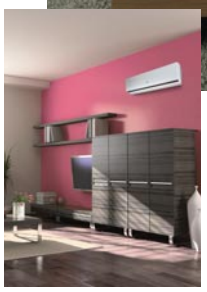
Outre le coloris, quelles sont les différences entre les modèles LT et LU ?

Johnny Garattoni – Le modèle LT a une capacité de fonctionnement sur une plage de température légèrement plus large. Il fonctionne jusqu'à -20°C et s'adapte à des conditions plus rigoureuses que le modèle LU qui fonctionne jusqu'à -15°C. Il possède aussi une fonction de détection de présence qui permet de réaliser des économies sur les consommations d'énergie. Quand il n'y a plus de mouvement dans la pièce, un abaissement progressif de la température se met en place. Cette fonction intelligente contribue à l'optimisation des consommations d'énergie.

Comment positionnez-vous ces appareils sur le marché ?

Johnny Garattoni – Sur un marché qui reste très tourné vers les produits standards, nous avons voulu élargir notre gamme et donner une image plus valorisante des climatiseurs. Les modèles LT et LU sont des produits haut de gamme en termes de performances et de prix.

© Atlantic



Les climatiseurs muraux DC Inverter ont une esthétique moderne et lisse, avec des performances 10 % plus élevées que des modèles standards.

Quels sont les points sur lesquels travaille Atlantic ?

Johnny Garattoni – Le passage à la norme ErP représente actuellement un énorme travail pour les laboratoires des fabricants. Il faut vérifier que les produits respectent la nouvelle norme, ré-étiqueter ceux qui sont conformes et améliorer ou retirer du marché ceux qui ne le sont pas. Pour l'avenir, nous réfléchissons à des diffuseurs plus esthétiques notamment pour le tertiaire. Grâce à la double compétence d'Atlantic en climatisation et en ventilation, nous axons aussi la recherche du côté des produits gainables, ce qui nous permettrait d'arriver à des émetteurs quasiment invisibles. ■

Propos recueillis par Corinne Montculier

Fernox complète sa gamme de filtres à désembouer TF1

Spécialiste leader européen du traitement de l'eau de chauffage, Fernox, marque commerciale du groupe anglais Cookson, lance une deuxième version de son filtre TF1. Avec Jean-Denis Taurant, directeur commercial France, le point sur les filtres à désembouer en général et le TF1 en particulier.

Filière Pro – Quelle est l'utilité d'un filtre à désembouer ? Le traitement de l'eau de chauffage n'est-il pas suffisant ?

Jean-Denis Taurant – Fernox, à l'origine fabricant de produits de traitement, s'est rendu compte, il y a quelques années, que lorsque le traitement de l'installation n'est pas réalisé dans les règles de l'art, par exemple, si le circuit n'est pas correctement rincé, des boues arrivent à se former, malgré les produits injectés. Cela arrive d'autant plus souvent que les sociétés de maintenance, qui sont payées au forfait, ont tendance à passer le moins de temps possible chez leurs clients… C'est pourquoi nous avons mis sur le marché une gamme de filtres à boues, dont le TF1 ou Total Filter One. Ces filtres viennent en complément du traitement de l'eau de la boucle d'eau, pour éliminer les boues dès qu'elles se forment, afin d'éviter leur développement et de maintenir les rendements des installations. Les filtres en ligne TF1, originaux et novateurs, ont rencontré un grand succès, dans tous les pays.

« …piéger et contenir les particules magnétiques rend ces filtres particulièrement efficaces. »

Quelles sont les caractéristiques de ces filtres à boues TF1 ?

Jean-Denis Taurant – En premier lieu, nos filtres TF1 ne sont pas en laiton mais en polymère ou, plus précisément, en Nylon armé de fibres de verre : légers et de couleur noire, ils s'intègrent mieux dans l'habitat. Ils ont également l'avantage de combiner les deux techniques couramment utilisées, magnétique et cyclonique.

L'association de l'action hydrocyclonique à des ensembles d'aimants spéciaux pour détacher, piéger et contenir les particules magnétiques rend ces filtres particulièrement efficaces. Parmi nos outils d'aide à la vente, nous proposons un filtre transparent qui permet de voir comment, avec ces deux techniques combinées, les boues résiduelles sont séparées. C'est très spectaculaire. Nos filtres TF1 peuvent être posés indifféremment sur des canalisations verticales ou horizontales et se nettoient en quelques secondes, sans dépose ni démontage. Enfin, prêts à l'emploi, ils sont livrés avec les vannes et raccords nécessaires, et il suffit de disposer d'une clé de serrage pour effectuer le montage.

« …si le circuit n'est pas correctement rincé, des boues arrivent à se former… »

Qu'apporte la nouvelle version du filtre TF1 ?

Jean-Denis Taurant – Le premier filtre TF1 peut, dans certaines configurations – par exemple, dans le cas d'une installation sous une chaudière murale – s'avérer un peu trop encombrant. Avec le TF1 Compact, l'encombrement est réduit d'un tiers. De plus, pour enlever l'aimant et nettoyer le filtre, il faut disposer d'au moins 40 cm de hauteur. Avec le TF1 Compact, 20 cm suffisent et l'on peut incliner le filtre à 45° pour dégager l'aimant. Autre astuce : grâce à une tête sans joint et à l'intégration de clips d'orientation et de blocage, le TF1 Compact et, désormais, le TF1 classique, peuvent non seulement être posés de manière verticale ou horizontale, mais vingt-quatre positions de montage sont possibles, contre quatre seulement pour le TF1 d'origine.

À votre avis, combien d'installations de chauffage réalisées aujourd'hui sont traitées ?

Jean-Denis Taurant – En France, on évalue à 15 % le nombre d'installations de chauffage qui, dans le secteur résidentiel, reçoivent un traitement (contre plus de 50 % en Angleterre, où la réglementation exige ce traitement). Si les jeunes professionnels sont, pour la majorité d'entre eux, convaincus de la nécessité du traitement de l'eau de la boucle d'eau, ce n'est pas le cas de leurs ainés, qui s'appuient sur leur expérience : hier, on ne traitait pas les circuits fermés et cela fonctionnait très bien, alors pourquoi devrait-on le faire aujourd'hui ? Ils oublient qu'autrefois les installations de chauffage étaient constituées de canalisations de gros diamètres et d'émetteurs en fonte. Depuis, les diamètres se sont réduits et les radiateurs sont des panneaux en acier. Résultat, si l'eau est sale, l'installation bloque rapidement, son rendement chute et il faut désembouer. Ce qui fait le bonheur des spécialistes du désembouage, de plus en plus nombreux… Notez qu'il est préférable d'intégrer le filtre de désembouage lors de la création de l'installation de chauffage ou à l'occasion du changement de la chaudière. Dans le cadre de la maintenance, il sera beaucoup plus difficile à vendre. ■

© D.R.

Jean-Denis Taurant,
directeur commercial Fernox France

« …si l'eau est sale, l'installation bloque rapidement, son rendement chute et il faut désembouer. »

Propos recueillis par Marianne Tournier

Encombrement mini et performances maxi pour Xiros Air d'Auer

Alors que les chauffe-eau thermodynamiques du marché font en général 200 à 300 L, le modèle Xiros Air d'Auer ne fait que 100 à 150 L, avec des performances accrues. Éric Baudry, directeur marketing d'Auer - Groupe Muller, nous présente ce produit.

© Auer

Éric Baudry,
directeur marketing d'Auer - Groupe Müller

Filière Pro – Présentez-nous Xiros Air.

Éric Baudry – C'est un chauffe-eau thermodynamique mural à ventouse concentrique. À lui seul, il concentre six brevets et apporte de nombreuses innovations. Le modèle de 150 L peut produire jusqu'à 450 L d'eau puisée à 40°C par jour, soit des capacités équivalentes à un chauffe-eau classique de 250 L, ce qui le destine à des logements type T3+ et T4. Le modèle de 100 L convient à des logements type T1 à T3. Ils peuvent être soit fixés au mur, ce qui est une grande innovation pour un appareil thermodynamique, soit posés sur pieds.

Comment fonctionne Xiros Air ?

Éric Baudry – La prise d'air se fait sur l'extérieur et grâce à sa ventouse concentrique, qui est orientable à 360°, l'alimentation en air et le reflux s'effectuent par un seul conduit. Le diamètre de celui-ci est de seulement 125 mm, une dimension classique de perçage pour les chaudières sur ventouse, ce qui permet aux installateurs de travailler avec de l'outillage qu'ils ont déjà.

Quelles sont les performances de cet appareil ?

Éric Baudry – Il permet jusqu'à 70 % d'économies par rapport à un chauffe-eau classique. Jusqu'à -7°C extérieurs, il chauffe et maintient à température l'eau chaude sanitaire avec le seul fonctionnement thermodynamique. Par sa conception, il n'embarque que 80 g de gaz dans le compresseur et ne consomme en moyenne que 250 W/j, grâce à des moteurs basses vitesses qui travaillent avec de très petites puissances.

Est-ce un produit plutôt destiné au neuf ou à la rénovation ?

Éric Baudry – C'est un produit étiqueté en classe A, qui répond complètement à la réglementation thermique. Il convient à l'équipement de maisons individuelles de petite surface et de logements collectifs, la possibilité d'une pose murale étant un gros atout dans le collectif. De plus, il répond à la problématique de comptage de l'énergie. Nous travaillons avec des promoteurs privés et publics et c'est une solution qui a été retenue et validée dans le cadre de permis de construire. Nous sommes donc confiants de ce côté-là. C'est aussi un produit qui va prendre une place importante sur le marché de la rénovation car avec sa petite taille, il répond aux besoins de remplacement des chauffe-eau électriques dans les maisons individuelles comme dans les appartements.

Quelles sont ses caractéristiques ?

Éric Baudry – C'est un appareil compact, qui se pilote via un boîtier d'affichage digital rétro-éclairé, avec une programmation hebdomadaire. Plusieurs modes sont disponibles, selon les besoins : confort qui garantit de l'eau chaude quelles que soient les circonstances, confort+ avec relance de l'appoint électrique quand il y a un peu plus d'utilisateurs que d'habitude, turbo pour des besoins ponctuels urgents, vacances pour éviter de chauffer pendant les longues périodes d'absence. Nous avons énormément travaillé sur l'étanchéité thermique, pour améliorer les performances, mais aussi sur le bruit. Avec une pression acoustique de 34 dB à 1 m, le chauffe-eau fait moins de bruit qu'un réfrigérateur moderne. C'est un point important pour un appareil qui est destiné à être installé à l'intérieur d'un logement.

© Auer

Un des atouts de Xiros Air et Xiros Eau, outre leurs performances, est la possibilité d'une pose murale.

© Auer

Vous avez également sorti un modèle Xiros Eau. Quelles sont les différences avec Xiros Air ?

Éric Baudry – Le modèle Xiros eau possède les mêmes performances que Xiros Air, mais fonctionne sur retour de plancher chauffant, avec une plage de fonctionnement de 18 à 35°C. En poussant le concept un peu plus loin, on peut envisager de capter les calories sur les eaux grises, pour de plus grandes économies d'énergie. ■

Propos recueillis par Corinne Montculier

Auer fête ses 120 ans

La société Auer a été fondée en 1892 pour l'exploitation du brevet sur l'éclairage par incandescence, le fameux bec Auer. Le virage vers le chauffage est décidé dès le départ. S'ensuivent 120 ans d'innovations, de recherches et de solutions économes et performantes dédiées au confort dans la maison. La marque possède une usine de 30 000 m² à Feuquières-en-Vimeu (80).

La révolution CRB100 !

© Esbe

Les régulations CRB100 d'ESBE ont particulièrement retenu notre attention car elles apportent un niveau de confort très important à son propriétaire tout en lui permettant de réaliser des économies d'énergie. Ils sont composés de deux éléments essentiels : le moteur et le thermostat d'ambiance.
Le thermostat d'ambiance au design moderne comprend une sonde de température intérieure. Tous ses réglages, dont les ajustements quotidiens au climat ou encore la programmation hebdomadaire, sont intégrés.- Le moteur peut être raccordé au thermostat d'ambiance soit par une connexion radio sans fil (CRB120), soit par un câble (CRB110). Grâce à son minuteur intégré, qui offre programmes quotidien et hebdomadaire, il est possible d'avoir des réglages jour et nuit avec une température alternative pour toujours plus d'économies d'énergie. Le changement de température peut aussi être activé à distance, par exemple via le module GSM CRB915 d'ESBE. Avec cet équipement il est désormais possible de modifier la température souhaitée à partir d'un téléphone portable. Que demander de plus ?

ESBE

Chaudière bois/granulés SFL 19 à 50 kW

La chaudière SFL est conçue pour fontionner seule, avec des bûches de bois, ou en association avec un brûleur de granulés de bois. Dans ce dernier cas, un box de stockage de granulés peut être ajouté pour un autonomie complète du système.

Performance et Qualité des matériaux :
- Corps de chauffe en fonte G20, éléments pré-assemblés, isolé d'une épaisse couche de laine de roche.
- Haute efficacité thermique garantie grâce à la large surface d'echange des éléments en fonte et à la chambre de combustion, dont toutes les surfaces sont en contact avec l'eau.
- La qualité de la combustion est garantie par la régulation automatique de l'entrée de l'air.

© Ferroli

FERROLI

Système solaire combiné COMFORT E Plus de SONNENKRAFT : facile, performant et compact

COMFORT E Plus se compose du ballon tampon PSC-E à isolation renforcée, équipé de modules pré-assemblés Plug & Flow® : le module de charge stratifiée SLM50HE est l'alimentation solaire du système, le module FWMi produit de l'eau chaude saine avec un grand confort en puisant la chaleur solaire ou une autre source de chaleur stockée dans le tampon.

© Sonnenkraft

Le HKM20 optionnel pilote le circuit de chauffage et la marche de l'appoint en fonction des conditions climatiques.
Le système permet d'assurer jusqu'à 50 % d'économie de chauffage et jusqu'à 80 % sur l'ECS.

Lauréat du prestigieux prix Plus X Award, COMFORT E Plus a été élu meilleur produit de l'année 2012 pour ses caractéristiques d'innovation, de fonctionnalité, d'écologie et de qualité.

SONNENKRAFT

Circulateur à haut rendement énergétique

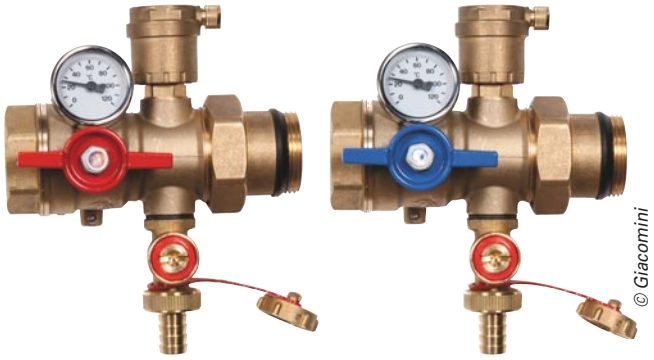
MAGNA3 – le circulateur à haut rendement énergétique avec le meilleur indice de rendement du marché.

© Grundfos

Le MAGNA 3 est le meilleur circulateur à haut rendement énergétique aujourd'hui disponible sur le marché ; avec un indice énergétique bien inférieur au niveau imposé par la législation européenne, vous pouvez réaliser des économies d'énergie allant jusqu'à 75 % par rapport à un circulateur traditionnel. La fonction AUTOADAPT ajuste en permanence la courbe de pression proportionnelle afin de trouver le parfait équilibre entre confort et performance énergétique. Le MAGNA3 surveille en permanence le débit pour s'assurer qu'il n'y ait aucun dépassement. Cela permet d'éviter l'installation de vannes d'équilibrage. Il est équipé d'un compteur d'énergie thermique intégré qui surveille la distribution et la consommation d'énergie calorifique du système. La gamme MAGNA 3 avec une hauteur maxi de 18 mCE et un débit maxi de 70 m³/h est composée de plus de 150 modèles, circulateurs simples et doubles, en fonte ou en acier inoxydable.

GRUNDFOS

Nouvelle Vanne Plancher Chauffant GIACOMINI



© Giacomini

Dans un souci d'être toujours à la pointe, cette nouvelle vanne toute-en-un Giacomini pour équiper les collecteurs de plancher chauffant permet à l'installateur un montage simple et rapide. Elle limite le nombre d'étanchéité à réaliser. Cette vanne est composée d'une vanne d'arrêt, d'un purgeur d'air automatique d'un robinet de remplissage, d'un thermomètre et d'un doigt de gant pour sonde de température. Cette vanne placée en amont du collecteur permet une purge d'air efficace avant le passage dans les tubes de plancher chauffant. Elle peut être installée à droite ou gauche et est livrée par ensemble de 2 pièces (rouge et bleu). Cette vanne est disponible en 1'' ou 1''1/4.

GIACOMINI

KISTOCK-RF

Enregistreurs autonomes sans fil
Température / Humidité / Pression / Courant / Tension

La solution sans fil de cette nouvelle gamme d'enregistreurs présente l'avantage de contrôler à distance et en temps réel votre process ou zone de stockage et d'en assurer la traçabilité via le logiciel KILOG-RF
Capables de stocker de 12.000 à 20.000 points de mesure en température, humidité, pression, courant et tension, les KISTOCK-RF offrent à l'utilisateur une surveillance précise du process sur une période définie ou en continu.
Un système d'alerte visuelle et à distance via e-mail garantit une intervention rapide et assure une stabilité optimum des conditions de stockage de vos produits les plus sensibles et de votre process de fabrication.

© Kimo

KIMO

Rafraîchissement actif avec pompe à chaleur eau glycolée/eau

© Dimplex

Pompe à chaleur de chauffage et de rafraîchissement installée à l'intérieur, avec régulation intégrée. Différentes possibilités de raccordement de l'eau glycolée et du chauffage à l'arrière de l'appareil. Une jaquette métallique isolée et insonorisée et un découplage intégré des bruits de structure par embase du compresseur à oscillation libre permettent un raccordement direct au circuit de chauffage. Le respect des exigences de la norme EN 14511 en matière de flux volumiques importants côté exploitation de la chaleur garantit des coefficients de performance élevés. Les modes chauffage et rafraîchissement sont optimisés par une vanne d'inversion 4 voies externe commandée par la régulation. Le circuit frigorifique réversible avec échangeur thermique supplémentaire pour des températures d'eau chaude sanitaire plus élevées en mode chauffage et une récupération de la chaleur perdue en mode rafraîchissement. Un kit de montage mural permet d'utiliser l'unité de commande montée dans un cache design brun-rouge comme télécommande filaire.

DIMPLEX

DURAVIT

Céramique sanitaire, meubles de salle de bains, produits de bien-être et accessoires : tout ce qui embellit la vie dans la salle de bains, vous le trouvez chez Duravit. Duravit S.A., Rue de Marienthal, CS 30010, 67241 Bischwiller Cedex, Tél. 0 820 820 414 (N° INDIGO), **www.duravit.fr**

AGENDA

Salon des maires et des collectivités locales

Du 20 au 22 novembre 2012, à Paris porte de Versailles. Le rendez-vous annuel des acteurs de la commande publique. Le salon sera développé sur 11 espaces thématiques dont : "Bâtiment, travaux publics et voirie", "Environnement et énergie", "Prévention et sécurité"... *www.salondesmaires.com*

Pollutec

Du 27 au 30 novembre 2012, à Lyon Eurexpo. 25e édition du salon international des équipements, des technologies et des services de l'environnement. Dix secteurs d'exposition seront représentés : eau et eaux usées, énergies renouvelables, air, analyse, mesure et contrôle... *www.pollutec.com*

Energaïa

Du 5 au 7 décembre 2012 à Montpellier. Salon des énergies renouvelables et des applications dans le bâtiment. Exposition, conférences et rencontres d'affaires. Parmi les thèmes abordés par les exposants : Energie solaire photovoltaïque et thermique, éco-construction, éolien, biomasse, géothermie, méthanisation... *www.energaia-expo.com*

BE+ 2013

Du 19 au 22 février 2013, à Lyon Eurexpo. BE+ regroupe sur un même site d'exposition, 7 pôles complémentaires formant un dispositif d'information au service des professionnels du bâtiment.

-> ENEO : Salon des énergies, du confort climatique et de l'eau ;
-> ENR : intégration des EnR systèmes combinés ;
-> Flam'Expo : intégration du bois énergie ;
-> Bluebat : conception des bâtiments et RT2012 ;
-> L'Evénement Electrique : organisé par Rexel France dans le cadre de la production, de la maîtrise de l'énergie et du pilotage des automatismes du bâtiment ;
-> Expo Biogaz : salon des solution biogaz ;
-> Eurobois : salon du bois dans la construction, de la machine à bois et des composants.

http://www.bepositive-events.com/

ISH 2013

Du 12 au 16 mars 2013, à Francfort (Allemagne). Salon international des vecteurs eau et énergie dans le bâtiment (Water section et Energy section) : de la chaudière à la salle de bain, en passant par les l'énergies (traditionnelles et renouvelables) au service du confort thermique (chauffage et rafraîchissement) et des sanitaires, le traitement d'air et la ventilation. Plus de 2 300 exposants sont attendus.

www.ish.messefrankfurt.com

Bois Energie

Du 20 au 24 mars 2013 à Nantes. Salon des équipements de chauffage au bois et au bio-combustibles à l'échelle de la filière. L'événement couvre à la fois la filière d'approvisionnement et les solutions pour le chauffage de l'habitat, voire des collectivités. Plus de 350 exposants seront présents.

www.boisenergie.com

INDEX ENTREPRISES ET ORGANISMES CITÉS

A.O. SMITH 22
ADEME 10
AFPA 36
ALGOREL 8
ANAH 8, 10
ATLANTIC 6, 44
AUER 46
AZIMUT MONITORING 7
BAXI 9
BUREAU VERITAS 10, 12
BUTAGAZ 12
CAPEB 8
CARDONNEL INGÉNIERIE 9
CARRIER 21
CENTRE D'INFORMATION DU CUIVRE . . 26-30
CHAFFOTEAUX 8, 36
CHAPPÉE 20
CHAUFFAGE FIOUL 14
CIRC 32-33
CLUB DE L'AMÉLIORATION DE L'HABITAT . . 10
COGENTEC 7
COMAP 9, 26-30
COPROTEC 36
DAIKIN 6
DIMPLEX 9
DUBOURGEL 7
DURAVIT 6
ECO SYSTÈMES 17
ENEO 10
ENEOS 7
ÉNERGIE & AVENIR 5
ESBE 8
ESPACE INFO ENERGIE 10, 12
ETS LOISEAU 25
EUROP' FLUIDES 18
FEDENE 7
FÉDÉRATION FRANÇAISE DE COURTAGE EN TRAVAUX 12
FERNOX 45
FNAS 8, 10
FRANCE AIR 6
GCCP 25
GDF SUEZ 20
GEBERIT 26-30
GILBERT EXPRESS 26-30
GOODMAN 6
GRDF 12
GROUPE MÜLLER 46
HALCOR 26-30
HANSGROHE 6
HCSP 32-33
HOLISUD 26-30
ISOVER 12
JACOB DELAFON 7, 9
JAGA 9
K PAR K 12
KME 26-30
LA FARGA TUB FRANCE 26-30
L C PYRAMIDES 9
MAISONS KERBÊA 40-41
OVENTROP 42
PANASONIC 37
POUJOULAT 8
QUALINOVE 10
QUALIPAC 10
QUALIPV 10
QUALISOL 10
REHAU 26-30, 38-39
REYNOLDS 26-30
ROCA 9
ROTH 18
SIPLAST 12
SOCODA 24
SYPIM 7
SYSTOVI 9
TOTALGAZ 16
TRECOBAT 37
VAN HESSCHE 9
VÉOLIA HABITAT SERVICES 12
VIEGA 26-30, 43
WEISHAUPT 34
WHISPERGEN 6, 7
WIELAND 26-30

Annonceurs

REHAU - - - - - - - - - - - - 1ère
ATLANTIC CLIMATISATION- - 2ème + rabat
ABONNEMENT - - - - - - - - 3ème
CHAUFFAGE FIOUL - - - - - 4ème
AUER - - - - - - - - - - - - - 19
DIMPLEX - - - - - - - - - - - - 28
DURAVIT - - - - - - - - - - - - 49
EDF - - - - - - - - - - - - - - 23
FERROLI- - - - - - - - - - - - 31
FROLING - - - - - - - - - - - - 48
GEBERIT - - - - - - - - - - - - 35
KIMO - - - - - - - - - - - - - - 47
KME- - - - - - - - - - - - - - - 27
MITSUBISHI ELECTRIC - - 11, 13
REHAU - - - - - - - - - - - - 15
SONNENKRAFT - - - - - - - - 33
TESTO - - - - - - - - - - - - - 32
VAILLANT - - - - - - - - - - - - 4
VIEGA - - - - - - - - - - - - - 29

Abonnez-vous et suivez l'actualité de la filière

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

En complément de la revue, vous pouvez aussi vous connecter sur notre site internet : www.filierepro.fr

☑ **OUI, je m'abonne à** MAGAZINE filièrepro GÉNIE CLIMATIQUE - SANITAIRE - AÉRAULIQUE

L'abonnement annuel comprend 6 parutions.

- France : 1 an, 37 € TTC - (dont T.V.A 19,6 %)
- ...tranger : 1 an, 57 € HT, franco

A retourner sous enveloppe affranchie à :

AD.Com / filièrepro
5, rue de Conflans
94220 - Charenton-le-Pont

Je règle par :

☐ Chèque bancaire à l'ordre d'**AD.Com**

☐ Virement à l'ordre d'**AD.Com**
CIC Paris Nation Entreprises
Compte N °30066 10914 00010208501 10

Facture à réception du règlement

adresse : ☐ professionnelle ☐ privée

filièrepro N°22

Nom : ..... Prénom : .....

Société : ..... Code NAF / APE |__|__|__|__|

Adresse : .....

.....

Code Postal : ..... Ville : .....

Téléphone : ..... Fax : .....

e-mail : .....

LES NOUVEAUTÉS DE LA BIBLIOTHÈQUE TECHNIQUE DE CHAUFFAGE FIOUL

Plus proche des prescripteurs du chauffage à eau chaude.

Les évolutions des systèmes de chauffage à eau chaude, associés à l'énergie fioul domestique répondent aux préoccupations économiques et environnementales.
L'association CHAUFFAGE FIOUL encourage et soutient le développement des innovations technologiques. Elle intervient dans l'élaboration des règlements et des normes du chauffage et assure la diffusion pratique de ces informations. Ces contenus sont à votre disposition dans la Bibliothèque technique de son site : **pro.lefioul.com.**

LES ÉCO-INNOVATIONS DU CHAUFFAGE AU FIOUL DOMESTIQUE

Cette documentation technique présente « les fondamentaux» qui inscrivent le chauffage au fioul domestique dans l'efficience énergétique des habitations. Les technologies dites «éco-innovantes» disponibles et à venir, la sévérisation des normes, les énergies renouvelables, les énergies et leurs émissions de gaz à effet de serre, les évolutions du fioul domestique y sont expliquées et démontrées avec schémas, illustrations et images.

ANALYSE DE CYCLE DE VIE ET ÉNERGIE PRIMAIRE TOTALE :

IMPACTS ENVIRONNEMENTAUX ET NOUVEAUX ENJEUX.

La RT 2012 constitue un bouleversement pour nos habitudes de vie et de consommations énergétiques dans l'habitat. D'autres impacts environnementaux significatifs, auparavant ignorés, émergent. Ils sont liés à la constitution et aux matériaux du logement depuis sa construction jusqu'à sa destruction. Il est devenu nécessaire de les prendre en compte. Cet ensemble constitue l'analyse de cycle de vie de la maison individuelle.

RÉNOVATION THERMIQUE DES MAISONS INDIVIDUELLES

Cette fiche de 8 pages décrit le cadre général des actions nécessaires pour parvenir aux niveaux des labels HPE Rénovation et BBC Rénovation. Elle propose les travaux les plus pertinents pour réussir la rénovation thermique et atteindre le facteur 2 (réduction de 50 % de la consommation d'énergie), puis le facteur 4 avec le fioul domestique.

ASSOCIATION CHAUFFAGE FIOUL

135, avenue de Wagram - 75017 Paris
Tél. : 01 40 53 70 70
Email : lefioul@lefioul.com • Internet : pro.lefioul.com

Idéographic Paris - 377 552 260 RCS Nanterre - Tél. : 01 40 82 96 96 - (14416)