MAGAZINE
filière pro
GÉNIE CLIMATIQUE – SANITAIRE – AÉRAULIQUE

Développement durable :
Domotique : un levier pour la performance énergétique

Négociants :
La marge verte de Socoda : « Quand l'écologie rencontre l'économie »

Installateurs :
Oriol : exemple réussi de rachat par l'encadrement

Produits :
Auer, Oventrop, Kimo, Viega, Fröling, Climalife, Rehau, Chaffoteaux, ...

N°26 - Juin/Juillet 2013
ISSN 1967-0303 - **8.00 €**

FINIMETAL

LE RADIATEUR BASSE TEMPÉRATURE SELON **FINIMETAL**

DOTÉ D'UNE RÉGULATION INTELLIGENTE
POUR UN PARFAIT ÉQUILIBRE ENTRE **TECHNOLOGIE, DESIGN & CONFORT.**

E2 Technology

Découvrez, dès à présent, le système de chauffage high-tech qui marque le début d'une ère nouvelle. **www.finimetal.fr**

heatingthroughinnovation.
* Le chauffage par l'innovation.

VOIR PAGE 11

reddot design award winner 2013

Dossier - Améliorer les circuits de chauffage

GAMME VRF ATLANTIC FUJITSU

VRFMAX2R, le chaud et froid simultanés

TECHNOLOGIE DOUBLE ROTOR

COP
VRFMAX2R jusqu'à
6,22
(charge partielle)

- 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.

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

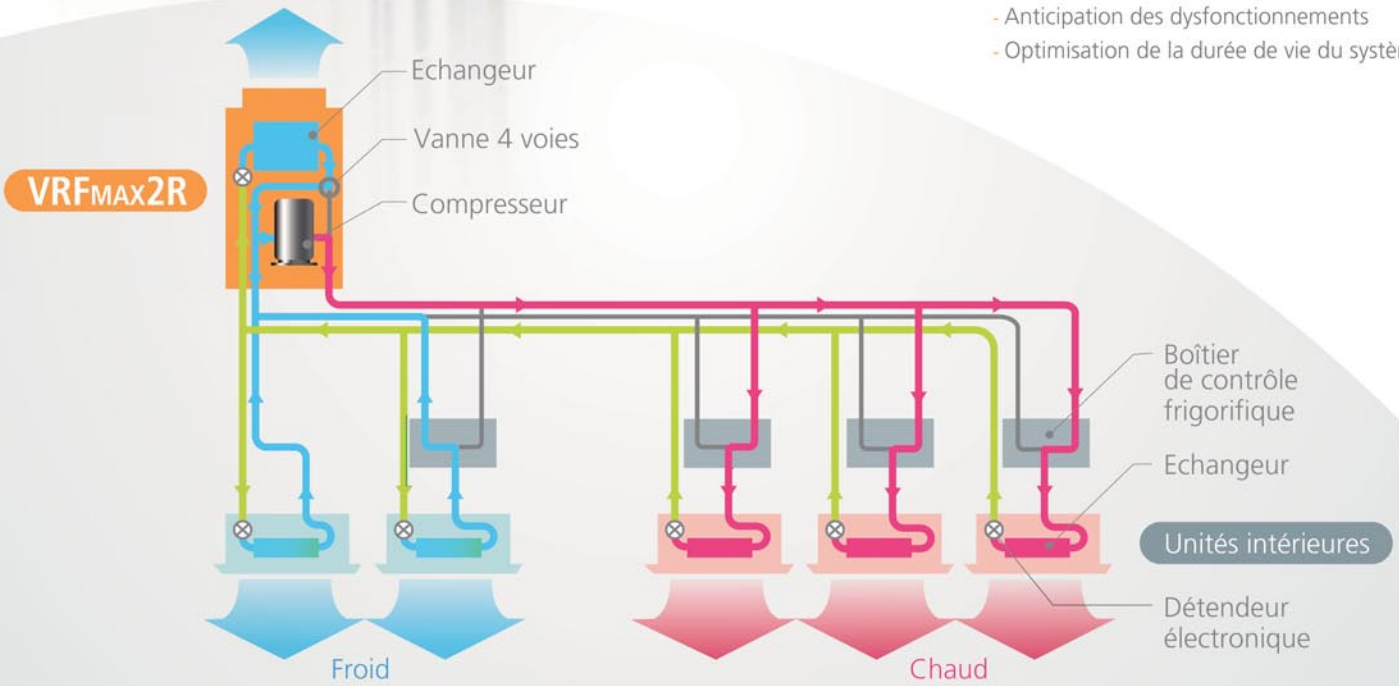
- Protection accrue contre les coups de liquide
- Echangeur "Bluefin" anti-corrosion et hydrophile

EXCLUSIVITÉ ATLANTIC

GARANTIE 10 ANS CONTRAT 3A

Contrat Services 3A

- Garantie contractuelle étendue à 10 ans sur les pièces détachées pour toute la gamme VRF
- Contrôles techniques Atlantic :
  - 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 pour toute la gamme VRF Atlantic Fujitsu

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.

COP
Gamme VRF jusqu'à
6,34
(charge partielle, selon modèle)

RÉVERSIBLE ET CHAUD SEUL

MINIVRF — VRFMAX2

RÉCUPÉRATION D'ÉNERGIE

VRFMAX2R

Gamme VRF Atlantic Fujitsu, toujours plus performante :

Atlantic propose une nouvelle gamme VRF toujours plus performante (de 13,6 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 6,34 - charge partielle pour le modèle 12 Cv 2 tubes).

Contrôle centralisé

Télécommande centralisée

Télécommande centralisée à écran tactile

Gestionnaire PC

Contrôle individuel

Télécommande filaire

Télécommande simplifiée

GTB / GTC

BACnet®

KNX

LONWORKS®

MODBUS®

www.atlantic-pro.fr

FUJITSU

atlantic
CLIMATISATION ET VENTILATION

sommaire

Édito . . . 5

Actualités de la profession
Trecobat choisit la voile pour exprimer sa différence . . . 6
Porté par sa stratégie d'innovation, Hansgrohe affiche une croissance de 5,4 %. . . . 6
Une belle année 2012 pour Ariston Thermo Group . . . 7
Précisions concernant l'habillage et la trappe d'accès des baignoires. . . . 7
Nouveau siège social pour Hargassner France . . . 8
La norme HQE pour les maisons individuelles, revisitée . . . 8
Le PCRBT gagne du terrain sur le marché de la maison neuve . . . 9

La parole à...
CAH - Personnes âgées : des marchés en devenir . . . 10
Fnas - Une convention nationale sous le signe de la vigilance . . . 12

Fournisseurs d'énergie
Qualifioul - Un challenge pour les livreurs de fioul . . . 13

Développement durable
Domotique : un levier pour la performance énergétique. . . . 14

Fabricants
Ökofen : concentré sur les chaudières à granulés . . . 16
Fluke : 65 ans de savoir-faire . . . 17
Talassa - Faire entrer la qualité de l'eau chez les particuliers . . . 18
De Baxi France à Chappée SA . . . 19

Négociants
La marge verte de Socoda : « Quand l'écologie rencontre l'économie » . . . 20

Bureaux d'études
Cardonnel Ingénierie : un bureau d'études au service des artisans . . . 22

Installateurs
Oriol : exemple réussi de rachat par l'encadrement . . . 23

Solution technique
Au point d'eau, sur la baignoire ou l'évier, sélectionner la bonne robinetterie . . . 24

Dossier
Améliorer les circuits de chauffage. . . . 26

Réglementation
RT2012 : éclaircissements à l'aide de fiches d'application . . . 30
La PAC double service entre officiellement dans la RT2012 . . . 30

Formation
Viessmann : se former aux équipements les plus innovants. . . . 31
Windhager : biomasse, une formation pour quoi faire ? . . . 32

Chantier
Schlüter-Systems : le chœur de l'église de Dresde au chaud . . . 34

Reportage
Ferroli - De multiples solutions autour du gaz naturel. . . . 36
SMEG - Gaz naturel : les atouts d'une cuisson performante. . . . 38

Produits
Auer propose des ballons thermodynamiques muraux à ventouse . . . 40
Oventrop : des solutions d'équilibrage adaptées à tous les types d'installation . . . 41
Kimo lance l'enregistreur KTH-CO2. . . . 42
Viega : des nouveautés sous le signe de la flexibilité . . . 43
Le bois en petite puissance pour Fröling. . . . 44
Greenway® RTU -55 de Climalife pour les très basses températures . . . 45
Rehau : un multicouches adapté aux raccords PER. . . . 46
De nouvelles chaudières sol au gaz pour Chaffoteaux . . . 47

Rubrique produits :
Les nouveautés des fabricants . . . 48

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

Ce numéro comporte un document « Carte de France des Grossistes » jeté au centre

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 : Juin 2013 • **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.

Plus qu'une enseigne, des experts à vos côtés

Johan, Vendeur Salle Exposition
Lyon Gerland (69)

Christina, Assistante Transport
Saint Priest (69)

Eric, Directeur Logistique
Chambéry (73)

Romain, Responsable Express
Valence (26)

Camille,
Attachée Commerciale Extérieur
Nantes Bouguenais (44)

Christophe,
Responsable Gestion des Stocks
Lesquin (59)

Derrière l'enseigne Brossette, c'est toute une équipe de professionnels avec des solutions pour toutes les problématiques, que vous soyez un artisan-installateur, une PME, une entreprise nationale ou une collectivité.

Brossette vous accompagne avec l'expertise de Johan, le professionnalisme d'Eric, les conseils avisés de Camille, l'implication de Christophe… Une équipe de 2600 experts, partout en France, et des outils sur mesure pour trouver avec vous, les solutions adaptées à vos besoins.

Avec 350 points de vente, il y a forcément un magasin Brossette près de chez vous.

Retrouvez tous les produits dont vous avez besoin sur l'application mobile et sur le site Internet Brossette

Appli Mobile

www.brossette.fr

Brossette SAS au capital de 6 870 550€ - Siège Social : 23, rue Crépet - 69007 Lyon - RCS LYON 323 376 814
Web : www.brossette.fr - Tel : 04 72 72 05 05. Crédit photos : DR Brossette.

Brossette

Sanitaire | Chauffage | Canalisation

Edito

« Il y a une vraie information à faire passer »

© D.R.

L'entretien des circuits de chauffage est une problématique réelle pour les entreprises de chauffage. C'est une opération qui fait grimacer le client quand elle figure sur le devis, d'autant que nombre d'entreprises ne la proposent pas, créant une distorsion de concurrence. Résultat, un circuit de chauffage sur deux n'est pas désemboué, ce qui entraîne de nombreux retours en garantie chez le fabricant : un corps de chauffe emboué ne tient pas deux ans ! Pour le client, le rendement annoncé de l'installation n'est pas au rendez-vous car un circuit mal entretenu devra fonctionner à 65 °C au lieu des 50 °C initialement prévus. Le confort aussi en est altéré, avec des émetteurs qui ne transmettent la chaleur que partiellement.

Il y a donc une vraie information à faire passer auprès des particuliers car aujourd'hui, intégrer l'entretien d'un circuit de chauffage dans un devis est compliqué.

À titre de chef d'entreprise, il m'arrive de le proposer comme un bonus et de l'assumer financièrement, afin d'offrir un service de qualité à mes clients, même s'il est difficile de leur en faire comprendre l'intérêt. Sinon, l'entreprise s'expose à des interventions de SAV dans les années qui suivent le chantier.

« ...un corps de chauffe emboué ne tient pas deux ans ! »

De plus, les causes des problèmes dans un circuit non entretenu ne sont pas toujours évidentes à trouver et demandent des tests pour comprendre ce qu'il se passe et quelle solution appliquer. Or, quand il y a un problème sur un circuit de chauffage, le client veut avant tout un résultat immédiat. Une fiche explicative, à joindre au devis, permettrait peut-être d'ouvrir les yeux du client sur cette problématique.

Côté professionnels, concevoir un guide des bonnes pratiques, qui éclairerait toutes les étapes d'un changement de chaudière avec un chapitre lié au contrôle du circuit de distribution, permettrait de positionner la démarche qualitativement.

Et pour le service après-vente, lier l'entretien de la chaudière à celui de l'installation permettrait de faire avancer les choses auprès des particuliers.

Bruno Gal,
président de l'UNA CP, Capeb

En bref

Grandform accueille Kinedo dans son show-room parisien

Le show-room Grandform, situé 8 rue d'Aboukir dans le 2e arrondissement de Paris, accueille désormais toutes les marques du groupe, soit Grandform (baignoire balnéo), SFA (Sanibroyeurs et pompes), Sanilife (sanitaires PMR) et, depuis peu de temps, Kinedo (douche, balnéo et spa). Toutes les marques mais pas tous les produits : Kinedo ne présente que ses parois de douche. Pour les baignoires balnéo, il faut se rendre chez son grossiste ou bien sur l'un des deux sites de production de la marque, à Chéméré (44) ou à La Ciotat (13)...

Le show-room parisien de Granform accueille désormais les cabines et parois Kinedo

Enviedesalledebain.fr : l'offre en image de Cédéo remise à jour

Vitrine imagée de l'offre salle de bains de Cédéo, le site Enviedesalledebain.fr veut faire découvrir l'univers de la salle de bains de l'enseigne et proposer un éclairage sur les tendances, les innovations et l'actualité de cet univers. Accessible sur ordinateur, tablette et Smartphone, Enviedesalledebain.fr permet également de feuilleter les catalogues Cédéo et Alterna.

Trecobat choisit la voile pour exprimer sa différence

© Trécobat

*Le skipper **Gilles Lamiré** entouré à droite d'**Alban Boyé**, directeur général du groupe Trecobat, et de **Fabrice Tréguer**, directeur commercial et marketing.*

Quoi de mieux pour Trecobat que de sponsoriser le multi 50 de Gilles Lamiré ? Le groupe, installé dans le Finistère, a construit sa notoriété sur la construction de maisons individuelles à faible consommation d'énergie et veut progresser dans les zones côtières, Bretagne et façade atlantique. Gilles Lamiré, enfant du pays, qui a récemment acquis le trimaran Prince de Bretagne, vainqueur de la route du Rhum 2012, a notamment fini deuxième de la transat Québec-Saint-Malo en 2012. Avec ce nouveau bateau, il participera ce mois de juin à la Route des Princes, la nouvelle course européenne dédiée aux grands multicoques, puis à la Transat Jacques Vabre à l'automne et à la route du Rhum en 2014. Autant d'occasions pour Trecobat de mettre en avant sa nouvelle signature : « Énergies positives ». ■

Porté par sa stratégie d'innovation, Hansgrohe affiche une croissance de 5,4 %

© Hansgrohe

*La collection Organic, signée Starck, connaît « un démarrage exceptionnel », selon **Martial Gil**, DG de Hansgrohe France*

« Historique » : c'est ainsi que **Martial Gil**, directeur général d'Hansgrohe France, qualifie le chiffre d'affaires du groupe, qui a dépassé, en 2012, les 800 millions d'€ (805 M€, +5,4 %). Si les deux tiers sont réalisés sur les « marchés matures », autrement dit la grande Europe, « les marchés émergents », c'est-à-dire l'Asie, l'Afrique, l'Amérique latine..., « annonce le business de demain ». D'ailleurs, la France, longtemps la première filiale du groupe en termes de chiffre d'affaires, vient d'être détrônée par la Chine, mais, concède Martial Gil, *« il est difficile de lutter face à de tels marchés »*. Et ce ne n'est pas faute d'afficher de bons résultats : avec une progression globale de 7,1 % – et de 15,8 % par an sur 8 ans – la France a généré un chiffre d'affaires de près de 130 millions d'€ en 2012, dont 77,5 millions sont liés aux ventes et 52,5 millions à l'activité industrielle du site de Wasselonne, en Alsace : 255 7000 produits en sont sortis, exportés dans le monde entier. Ce site, sur lequel le groupe a encore investi l'année dernière, emploie 175 personnes, soit 11 de plus qu'en 2011.

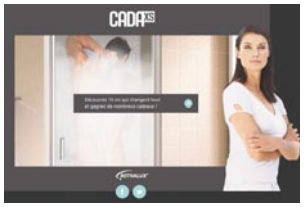
Pour 2013, Martial Gil annonce plusieurs changements, notamment le renforcement des équipes commerciales (zone sud/sud-ouest), le regroupement des directions commerciales bricolage et distribution professionnelle sous son autorité, une offensive sur le marché de la cuisine, le développement des showerpipes d'entrée de gamme en GSB... La proximité avec l'installateur, ambassadeur de la marque, est renforcée, au travers du iclub qui compte 900 membres et la création d'un autre club orienté design, réunissant les professionnels opérant sur le haut de gamme. De plus, cinq Axor's Days sont programmées d'ici la fin de l'année, notamment à Marseille, Nantes et Paris. De quoi permettre au fabricant de maintenir, voire d'augmenter ses parts de marché – évaluée à 14 % – et de progresser sur un marché qui, en France comme dans beaucoup de pays européens, a tendance à s'étrangler sur le milieu de gamme : « un mauvais signe pour l'avenir ».

Quoiqu'il en soit, cette année est riche en nouveautés pour Hansgrohe comme pour Axor, avec le lancement des gammes Select pour la première et celui de la nouvelle collection Organic de Starck pour la seconde, collection qui « connaît un démarrage extraordinaire ». Mais d'autres nouveautés sont encore à venir, que les professionnels pourront découvrir à Idéobain en novembre prochain, où le fabricant exposera sur un stand de 200 m². ■

En bref

Rothalux : Les hommes grandissent, les parois Cada aussi

La collection de parois de douche Cada devient Cada XS et, comme son nom ne le laisse pas entendre, elle grandit de 15 cm : en 2 m de hauteur, elle s'adapte aux utilisateurs d'aujourd'hui et à la pose directe sur le sol et non plus sur le bord du receveur comme c'était le cas il y a 10 ans, lors de la sortie de la première Cada. Proposée à partir de 512 € TTC, la paroi allie un design épuré, une ouverture vers l'intérieur et l'extérieur, un relevage à l'ouverture pour éviter tout frottement, un traitement anti-calcaire, un déclipsage des portillons coulissants pour faciliter l'entretien… Pour accompagner ce lancement, le fabricant a prévu un site dédié (www.macadaxs.com) et, jusqu'au 31 octobre 2013, un tirage au sort en ligne pour gagner des week-ends en Relais Château, des tablettes tactiles, des livres…

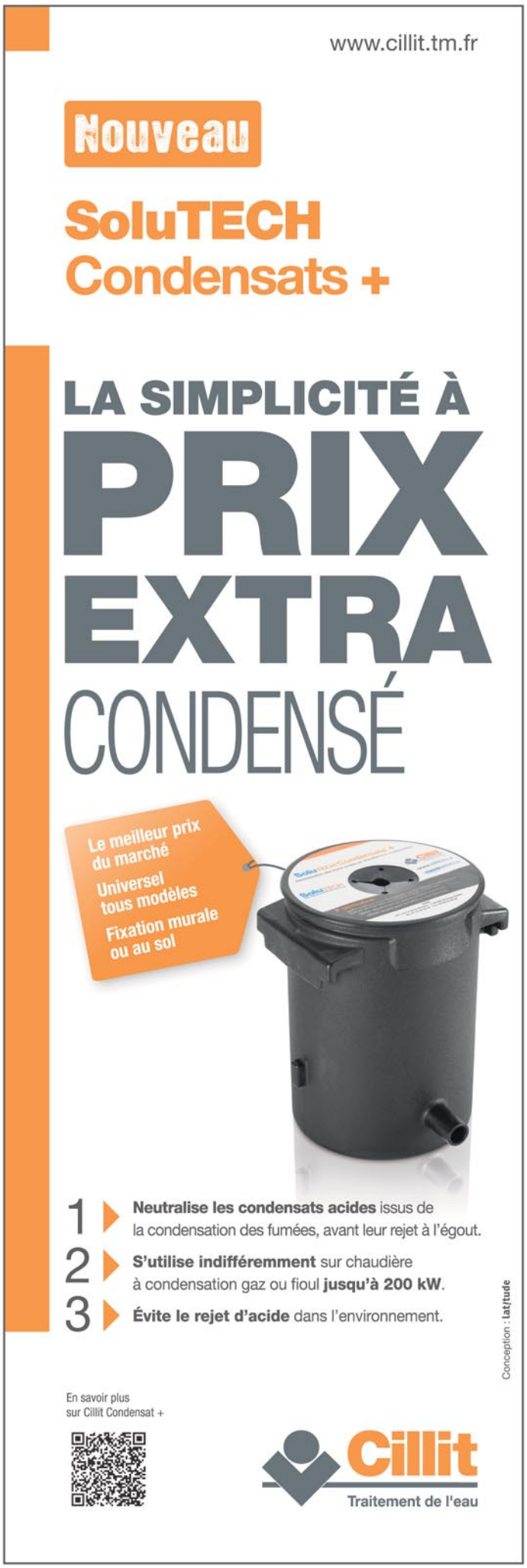


Une belle année 2012 pour Ariston Thermo Group

Ariston Thermo Group, présidé par Paolo Merloni, annonce un chiffre d'affaires de 1,324 milliards d'€ en 2012, en hausse de 5,9 % par rapport à 2011 et un résultat net de 50 millions d'€, en hausse de 11,1 % et une trésorerie nette positive de 108 millions d'€. Des résultats que le groupe explique par *« la grande attention portée aux besoins du marché, associés à des investissements continus dans le développement de nouveaux produits et marchés. »* Le développement est particulièrement fort en Asie et dans les pays émergents. Le groupe a d'ailleurs décidé de racheter ses propres titres auprès des banques qui avaient rejoint le capital de la société afin de soutenir sa croissance. *« Nous avons fait le choix d'investir dans notre groupe pour renforcer notre flexibilité »*, indique **Paolo Merloni**. ■

Précisions concernant l'habillage et la trappe d'accès des baignoires

L'Union technique de l'électricité (UTE), reprise par Promotelec, donne des précisions quant à l'emplacement des trappes de douche ou de baignoire et à l'habillage latéral de celles-ci du point de vue de la NF C 15-100 (Fiche F25) : la norme indique que l'espace situé au-dessous de la baignoire ou de la douche et sur les côtés est assimilé au volume 3 s'il est fermé et accessible par une trappe qui ne peut s'ouvrir qu'à l'aide d'un outil. Dans le cas contraire, les règles de volume 1 s'appliquent, sachant que la trappe d'accès ne dit pas être située dans les volumes 0 et 1. Lorsque la baignoire dispose d'un système électrique intégré alimenté en basse tension, l'habillage, s'il est démontable, doit l'être uniquement à l'aide d'un outil. En complément, les dispositions de la norme NF P 40-201 s'appliquent (DTU 60.1). ■



En bref

Nomination Ariston Thermo Group

Nicolas Schoesetters, 42 ans, diplômé de l'Institut d'administration des entreprises de Paris Panthéon Sorbonne, rejoint la société Chaffoteaux SAS après avoir été précédemment directeur national de la prescription de Schneider Electric. Nommé au poste de directeur des services et de la qualité de la société Chaffoteaux SAS, Nicolas Schoesetters prend en charge la direction technique des ventes et la prescription nationale des marques Chaffoteaux et Ariston.

Saunier Duval poursuit ses investissements sur le site de Nantes

Depuis quatre ans, Saunier Duval a engagé la mutation de son site de Nantes autour des énergies renouvelables : trois millions d'euros d'investissements sont prévus sur le site, avec notamment l'achat prévu d'une nouvelle ligne robotisée d'isolation des composants métalliques. Plusieurs autres projets devraient aussi aboutir, l'un sur le site avec l'ouverture d'un espace dédié à l'accueil des clients et partenaires et les autres sur le catalogue produits, avec le lancement d'une nouvelle gamme complète de pompes à chaleur haute performance, le renouvellement par la R&D d'une partie des chaudières au sol à condensation et une nouvelle gamme complémentaire de chaudières murales.

Nouveau siège social pour Hargassner France

Plus de 400 personnes étaient présentes à l'inauguration, début juin, du nouveau siège social de Hargassner France, un bâtiment, plus grand, plus écologique, qui apporte une nouvelle image à cette société en croissance depuis plus de 15 ans. L'entreprise française, structure d'importation de la société autrichienne Hargassner GmbH, créée en 1999 par Philippe Gondry et Anton Hargassner (père), est donc désormais installée à Lavilledieu, en Ardèche, à 10 min d'Aubenas et 30 min de Montélimar. Le nouveau siège social est un bâtiment à ossature bois de conception écologique. La partie bureau, largement vitrée et orientée plein sud, permet de profiter du soleil, des stores extérieurs protégeant le bâtiment des fortes chaleurs. Quatre cuves de récupération d'eau de pluie de 5 000 litres chacune alimentent les sanitaires, servent au nettoyage des véhicules et à l'arrosage du jardin climatique d'intérieur.

Côté chauffage, la société a choisi de se servir de son siège social comme vitrine et la pompe à chaleur et son appoint électrique présents à l'origine ont été remplacés par une chaufferie Hargassner. La chaudière biomasse Agrofire de puissance 35 kW, d'un rendement supérieur à 90 %, assure le chauffage des bureaux et de l'entrepôt, soit un volume de plus de 5 000 m³. Elle régule quatre zones de chauffage et assure la production d'eau chaude sanitaire pour les douches et la cuisine. La chaudière est située dans un container placé à l'extérieur du bâtiment afin d'optimiser la place et de permettre un accès simple et efficace lors de la livraison du combustible (bois, granulés, briquettes, déchets de céréales, etc.). C'est la vis verticale qui achemine le combustible dans le silo de 20 MAP (m³ apparents de plaquettes). En période hivernale, l'autonomie en granulés est d'environ trois mois, elle est de l'ordre d'un mois avec de la plaquette locale qui est deux fois moins chère.

Hargassner France compte aujourd'hui huit concessionnaires régionaux exclusifs, soit plus de 50 personnes dont 45 techniciens spécialisés répartis sur tout le territoire. Au total la société a plus de 10 000 réalisations en France à son actif. Les chaudières sont installées exclusivement par des installateurs chauffagistes assistés et formés par Hargassner France à toutes les étapes des travaux (conception, montage, mise en service, premier entretien annuel, SAV...). ■

La norme HQE pour les maisons individuelles, revisitée

Lancée en 2006, la certification NF HQE™ en maisons individuelles neuves a à l'époque constitué une réelle avancée pour les professionnels comme pour les particuliers, mais elle semble avoir atteint ses limites : la certification compte aujourd'hui 77 professionnels et près de 3 000 maisons certifiées, mais elle connait un ralentissement significatif.

Après une enquête auprès de tous les publics concernés, l'organisme certificateur, Cequami, a constaté un décalage entre les attentes des particuliers et la certification telle qu'elle existait qui, de plus, pouvait être perçue par les professionnels comme complexe à mettre en œuvre.

Céquami a donc décidé de construire une nouvelle certification NF HQE™ pour les maisons individuelles neuves, avec trois objectifs : être lisible et compréhensible pour les particuliers, et ainsi plus attractive ; pouvoir être facilement traitée sur les plans techniques et organisationnels par les professionnels et pouvoir être simplement et efficacement valorisée par les commerciaux. ■

En bref

Nouvelle agence Kimo pour le Centre

Début juin, le fabricant français d'instruments de mesure pour le génie climatique, le chauffage et le froid Kimo a ouvert une nouvelle agence à Orléans. Représentée par M. Bonnet et M. Gitton, cette agence couvre les départements de l'Aube, du Cher, de Côte d'Or, d'Eure-et-Loir, d'Indre, d'Indre-et-Loire, du Loir-et-Cher, de la Nièvre et de l'Yonne.

Le PCRBT gagne du terrain sur le marché de la maison neuve

Cochebat, syndicat national des fabricants de composants et de systèmes intégrés de chauffage, annonce qu'en 2012, plus de 4 maisons sur 10 ont été équipées d'un plancher chauffant rafraîchissant basse température (PCRBT), contre 3 sur 10 en 2011.

Cette évolution du marché du PCRBT est poussée par la marque de qualité CERTITHERM, lancée par Cochebat en 2011, et les entreprises sont aujourd'hui de plus en plus nombreuses à demander pour leurs systèmes. Elle traduit la volonté des promoteurs et consommateurs de privilégier un équipement rentable et techniquement abouti. Le PCRBT garantit en effet un chauffage homogène et contrôlé dans toute la maison, mais assure également la fonction de rafraîchissement des pièces en été. Émetteur basse température, le PCRBT est peu énergivore et économique pour l'utilisateur. Totalement invisible une fois installé, il libère l'espace et évite les mouvements d'air, et de poussière, pour un confort optimal et sain.

Cochebat en chiffres :
- 13 entreprises parmi les leaders du marché ;
- 80 % du marché des tubes PEX-PB et multicouches (en kilomètres) ;
- près de 15 % de tubes multicouches posés en 2012 sur l'ensemble des installations des entreprises du Syndicat.

À noter que dès 2008, Cochebat lançait un groupe de travail (GT), animé par PBTub sur les « Tubes multicouches » afin d'engager une réflexion sous trois angles ; technique, marketing et communication. Le tube multicouches a pu ainsi être intégré dans le règlement CSTBat et dans le CPT 2808 (en 2011) sur les matériaux de synthèse. Aujourd'hui, c'est UPONOR, entré au Syndicat en 2012, qui anime ce GT. Cochebat représente sur ce secteur du multicouche plus de 60 % du marché. La formation aux techniques de pose du tube multicouches au sein des CFA est désormais devenue un axe prioritaire. ■

En bref

Partenariat Roca et Richardson à Lyon

Sur 200 m², l'Atelier Richardson de Lyon, inauguré le 31 mars dernier, a pour vocation de présenter les dernières nouveautés des fabricants dans une ambiance sobre et chic, confidentielle, évoquant les plaisirs de la salle de bain. Dédiée en particulier à la prescription, cette zone permet aux architectes de travailler sur leur projet avec leurs clients, avec l'aide d'une collaboratrice Richardson qui est leur relais avec les fabricants. Dans cet esprit, la collection Armani de Roca vient d'investir un îlot de l'Atelier, avec un espace organisé entre la beauté (vasques, mobilier, éclairage, miroirs), le bain et le bien-être.

Club de l'Amélioration de l'Habitat

Personnes âgées : des marchés en devenir

Le 9 avril dernier, le CAH organisait sa deuxième manifestation sur le thème de « La mutation démographique : un enjeu de société et un marché pour l'amélioration de l'habitat ». L'occasion de tenter de décrypter un marché, encore inexistant aujourd'hui, qui s'ouvre aux professionnels du bâtiment.

© D.R.

Démographiquement, le constat est indiscutable : la France vieillit. L'espérance de vie progresse d'une année tous les quatre ans et en 2020, les plus de 60 ans devraient représenter près du quart des Français et les plus de 75 ans près de 10 %. Avec à la clé des besoins nouveaux liés aux pertes d'autonomie, aux problèmes de santé et aux risques à vivre seul dans un logement. La société dans son ensemble doit s'adapter à ces changements et d'une manière plus particulière, les professionnels du bâtiment, entreprises et architectes, se retrouvent à devoir gérer des enjeux complexes, et parfois contradictoires, sur la conception et la rénovation de logements adaptés.

Selon une enquête menée par M&D Conseils sur l'engagement des professionnels pour le maintien à domicile des personnes âgées, le marché se subdivise en deux strates : le marché de l'urgence et le marché de la prévention.

Deux marchés distincts

Le marché de l'urgence – le curatif – s'organise peu à peu sous l'impulsion de pionniers : collectivités locales, professionnels de la santé et entreprises, artisans du bâtiment. Les travaux visent essentiellement à préparer le retour à domicile après des chutes et/ou des hospitalisations : modernisation de la salle de bain (douche à fond plat voire à l'italienne), barres de maintien, revêtements de sol antidérapants, cheminements lumineux, parfois téléassistance et domotique, et sécurité (gaz/électricité, incendie). L'installation de monte-escaliers/ascenseur est plus rare, liée à la fois aux besoins de la personne et à la configuration des logements. Ce marché « de l'urgence » reste peu important : l'Anah a par exemple subventionné 10 000 adaptations de logements en 2012, dont seulement un tiers pour le maintien à domicile, les autres opérations permettant la mise en accessibilité. Des efforts sont faits pour permettre le développement des opérations de maintien à domicile et le budget de l'Anah qui lui est consacré a été augmenté pour 2013, avec des objectifs en hausse de +50 %. En cumulant les aides de l'Agence avec celles des collectivités, les subventions peuvent atteindre 80 %, voire 100 % du coût des projets. Le plafond des ressources ayant également été relevé, ce sont 4,5 millions de ménages qui deviennent éligibles aux aides de l'Anah.

De son côté, le marché de la prévention répond à une question centrale : « pourquoi attendre l'accident ou l'hospitalisation pour intervenir ? ». Mais si ce marché existe bien dans le neuf, il est à créer dans l'ancien, alors qu'il s'élève potentiellement à 4 millions de logements à adapter. Pourtant, son développement n'est pas assuré, avec des freins financiers (travaux coûteux, ressources limitées des personnes) et techniques ainsi que des difficultés à intervenir en site occupé et une offre encore insuffisante. Il faut également tenir compte de l'importance des freins psychologiques : le déni du vieillissement et le refus du design des travaux et des équipements proposés, qui évoque trop le milieu hospitalier.

Un projet de loi en cours

L'étude propose un plan d'actions en quatre points : une campagne de communication grand public ; la recherche de produits et de concepts universels innovants, avec un design non discriminant et esthétique ; l'information et la formation des professionnels ; et la mise en place d'une offre globale, orchestrant de manière efficace les divers intervenants à l'échelle des chantiers concernés.

En parallèle, la réglementation doit évoluer, comme le soulignent les rapports Broussy, qui préconisent la création d'un diagnostic du logement à réaliser au moment où la personne est en capacité de le faire, et Campion, qui va dans le sens d'un élargissement de la réglementation sur la mise en accessibilité au secteur de l'individuel, important dans le marché de la construction.

Un projet de loi en cours d'élaboration se décomposera en 3 volets : la prévention et l'anticipation dans le collectif comme l'individuel, l'adaptation de la société aux enjeux du vieillissement et l'accompagnement de la perte d'autonomie. Sa promulgation en 2014 devrait s'accompagner d'une campagne de communication nationale forte, faisant de la prévention et de l'anticipation une grande cause nationale. Il s'agit de donner envie aux générations qui entrent dans le champ de l'âge d'anticiper et de se concentrer sur l'utile, le pratique et le beau pour ne pas avoir à s'orienter vers des équipements d'urgence, pouvant conduire à stigmatiser leur domicile.

La « Silver Economy » représente un vecteur de croissance important pour la France, dans lequel il appartient à tous les acteurs de la filière de s'investir. ■

Corinne Montculier

FINIMETAL

LE RADIATEUR BASSE TEMPÉRATURE SELON **FINIMETAL**

E2 Technology

DOTÉ D'UNE RÉGULATION INTELLIGENTE
POUR UN PARFAIT ÉQUILIBRE ENTRE **TECHNOLOGIE, DESIGN & CONFORT.**

Le radiateur basse température E2 représente la solution efficace, esthétique et économique :

- **Compatible avec des systèmes basses températures**
- **Régulation intelligente**
- **Design avant-gardiste**

reddot design award
winner 2013

Découvrez, dès à présent, le système de chauffage high-tech qui marque le début d'une ère nouvelle.
www.finimetal.fr

heatingthrough**innovation.***

* Le chauffage par l'innovation.

Fnas - Une convention nationale sous le signe de la vigilance

Pour son assemblée générale, la Fnas a abordé des sujets d'actualité brûlants pour certains, comme l'écotaxe transports, ou de fond comme la transition énergétique. Entretien avec Raphaël Flipo, délégué général de la Fnas.

*Les intervenants de la table ronde (de gauche à droite) : **Patrick Thévenard**, président d'Alliance Solution Fioul, **Anne Courtois**, responsable des partenariats nationaux, clients Habitat et Professionnels de GDF-Suez, **Patrick Bayle**, directeur marketing délégué, division Particuliers et Professionnels d'EDF, **Jean-François Marty**, président de l'UECF-FFB et **Pierre-Louis François**, président d'Uniclima.*
Les débats étaient menés sous la houlette de Philippe Nunes, journaliste, et Jean-Pascal Chirat, vice-président thermique de la Fnas, avec Philippe Pelletier, président du Plan bâtiment durable en tant que grand témoin.

Filière Pro – L'assemblée générale est toujours un moment où l'on regarde les actions accomplies. Quel bilan faites-vous de l'année écoulée ?

Raphaël Flipo – Nous avons travaillé sur de nombreux sujets, que ce soit l'étude d'un projet de rapprochement avec la FNBM (bois et matériaux) et la FFQ (quincaillerie), ou le concours national du Meilleur Ouvrier de France, pour lequel les inscriptions sont en cours. Nous travaillons avec un nouveau prestataire – l'ONTSBTP - pour notre Observatoire économique, qui nous fournira, en plus de l'enquête conjoncturelle mensuelle sur les ventes et l'étude structurelle annuelle sur les achats, un baromètre national des métiers de l'installation de plomberie-sanitaire-génie climatique trois fois par an et un état trimestriel du marché de la construction neuve. Nous avons développé les partenariats avec les fournisseurs d'énergie, afin de dynamiser des segments de marchés : avec Alliance Solution Fioul autour des primes à la casse de chaudières et des Eco-coupons 2013 ; avec EDF autour du dispositif FEE Bat et d'opérations expérimentales de promotion des solutions Bleu Ciel ; ou encore avec GDF-Suez, au travers des 20 « Rencontres de l'efficacité énergétique » auxquelles nous allons participer en 2013.

La table ronde, un moment fort de la convention

Cette année, pour la table ronde qui animait sa Convention nationale, la Fnas a choisi de se pencher sur la transition énergétique et la position que doit prendre la filière professionnelle sur cet enjeu de société. Malgré les actions engagées par la France, force est de constater que la marge de progression en termes d'économies d'énergie dans le secteur résidentiel reste encore conséquente en raison de l'importance du parc de logements, de son âge et du niveau de performance énergétique. La filière professionnelle détient la capacité collective de réussir la transition énergétique pour peu qu'elle relève le défi de rendre son offre attractive, efficace, avec des résultats concrets pour les utilisateurs et au bon niveau de compétence. Il faut être ambitieux pour la qualité de l'offre. Dans ce cadre, il est nécessaire de faire entrer le bâtiment dans l'économie, comme l'a fait l'industrie en son temps : meilleure gestion des chantiers, gains de productivité, recherche et innovation, etc.

Où en est la certification EnR Service Pro, lancée il y a deux ans ?

Raphaël Flipo – Nous voulons faire en sorte que la certification incite davantage les professionnels et les clients particuliers à venir dans les espaces chauffage / EnR pour découvrir les solutions performantes. Le comité de pilotage de la certification est donc en train de revoir l'appellation du référentiel, qui portera d'avantage sur l' « efficacité énergétique », moins réductrice et plus en réalité avec le terrain que les EnR. Nous voulons aussi améliorer le référentiel en y intégrant une dimension marketing et communication. Parallèlement, nous allons sans doute alléger les contraintes en termes d'exposition de matériel dans les espaces certifiés et réfléchir aux possibilités de déployer les espaces EnR Service Pro dans les salons de l'habitat, pour mieux faire connaître la certification.

La Fnas est très vigilante sur des sujets tels que la Tascom et l'écotaxe transports. Pouvez-vous détailler ?

Raphaël Flipo – En tant que membre de la CGI (Confédération française du commerce interentreprises), nous sommes très inquiets sur ces deux taxes. Pour la première, la CGI a déposé un recours devant le Conseil d'État pour excès de pouvoir, l'administration ayant eu une interprétation trop large du champ d'application de la taxe. Dans la loi de Finances 2013, l'administration revient sur sa position et vers l'esprit de la loi. Nous en informons nos adhérents pour qu'ils évitent de se faire redresser. Quant à l'écotaxe transports, c'est un sujet sur lequel nous restons très mobilisés car il va avoir des conséquences très lourdes pour nos entreprises. Il y a pour les négociants une impossibilité de répercuter cette taxe auprès de leurs clients, instaurant une distorsion de concurrence que nous jugeons déloyale. Quoi qu'il en soit, malgré notre mobilisation, la mesure est applicable au 1er octobre et les fédérations du négoce étudient les solutions de mise en œuvre dans les limites de la loi. ■

Propos recueillis par Corinne Montculier

Qualifioul - Un challenge pour les livreurs de fioul

Mettre en avant la compétence de ceux qui font de l'énergie fioul domestique une énergie à visage humain, tel est l'objectif de Qualifioul challenge qui s'adresse aux chauffeurs-livreurs des entreprises Qualifioul.

Opération organisée par la FF3C (Fédération française des combustibles, carburants & chauffage) avec le soutien d'Asfoneco et en partenariat avec les sociétés Antea Group, Distri Mobile Systems, Magyar, Sofinco et Technicuve, le Qualifioul Challenge est une compétition amicale qui permet aux chauffeurs-livreurs de tester leurs compétences professionnelles. En effet, face aux intempéries, aux routes dangereuses, dans le respect des normes de sécurité avec des impératifs de livraison, transporter et manipuler le fioul domestique est plus complexe qu'il n'y paraît.

Vingt chauffeurs-livreurs ont donc été retenus pour participer au challenge, après sélection sur dossier et réponses à un questionnaire à choix multiples. Les vingt chauffeurs sélectionnés se sont mesuré au cours de cinq épreuves sur le circuit de l'Association Prévention Transports Hydrocarbures (APTH) du Creusot. L'objectif commun pour tous : respecter les valeurs de la marque Qualifioul en garantissant sécurité des livraisons et qualité de service.

Mettre en avant la qualité professionnelle

Épreuves pratiques et épreuve théorique étaient mêlées, avec évaluation de la conduite (mise en situation difficile, manœuvres, évitement, conduite en pente, connaissance du code de la route...), des gestes professionnels, depuis le chargement jusqu'au remplissage d'une cuve de fioul domestique, et de la qualité de service aux clients.

Le but de ce challenge est de montrer les hommes qui font l'énergie fioul domestique, ces chauffeurs-livreurs étant les principaux interlocuteurs des consommateurs qui se chauffent au fioul. Leur nombre est estimé à environ 8 000 en France. C'est un métier qui requiert une bonne maîtrise de la sécurité, que ce soit au niveau de la conduite ou au niveau de la livraison du fioul. Chaque étape de la livraison, du transport au remplissage de la cuve, nécessite des connaissances techniques particulières. Pour cela, les chauffeurs-livreurs reçoivent deux formations initiales qui sont ensuite renouvelées tous les cinq ans par un stage de « recyclage ». Le label Qualifioul garantit une formation optimale des professionnels dans ce cadre. En outre, une personne au moins de chaque entreprise labellisée Qualifioul a suivi une formation spécifique intitulée « Acquisition et perfectionnement des connaissances sur les réglementations de la distribution de l'énergie » qui concerne la livraison du fioul domestique.

Une profession et un label étroitement liés

En France, on recense plus de 2 100 entreprises dont l'activité principale est la distribution de combustibles. 80 % de ces entreprises sont des TPE de moins de 10 salariés. Les entreprises de distribution de combustibles emploient directement environ 18 000 salariés dont 8 000 chauffeurs-livreurs de fioul. En 2012, ce sont 10 millions de m³ de fioul domestique qui ont été livrés par ces entreprises, faisant de lui la 3e énergie de chauffage en France, avec 14,6 % des logements équipés, soit plus de 4 millions de foyers et environ 10 millions de Français.

Le label Distributeur Qualifioul rassemble 250 établissements de toutes tailles présents sur tout le territoire métropolitain, qui s'engagent pour la qualité de service qu'ils offrent à leurs clients, via la signature d'une charte en onze points essentiels. Ce sont des professionnels qualifiés, reconnus, aptes à conseiller au mieux leurs clients et qui s'engagent sur la transparence des prix, la qualité des commandes, leur traçabilité, mais aussi sur le respect de la sécurité et de l'environnement. ■

Corinne Montculier

Le Challenge Qualifioul vise à mettre en avant les compétences et les qualités des chauffeurs-livreurs de fioul.

« Vingt chauffeurs-livreurs ont donc été retenus pour participer au challenge, après sélection sur dossier et réponses à un questionnaire à choix multiples. »

À propos de la FF3C

La Fédération Française des Combustibles, Carburants & Chauffage (FF3C) est une organisation professionnelle rassemblant 25 syndicats territoriaux, présents sur l'ensemble du territoire, et 6 syndicats nationaux : 4 syndicats de métiers (Combustibles et Carburants ; Stations-service ; Chauffage ; Énergies Alternatives) ; l'AIP et la FEGAZLIQ. La FF3C représente plus de 2 000 entreprises aux activités multiples ; distribution d'énergies hors réseaux (fioul domestique, carburants, GPL, bois-énergie) ; exploitation de stations-service ; entretien-maintenance de chauffage...

La FF3C assure la défense des intérêts de ces entreprises qu'elle conseille, informe et accompagne également au quotidien.

Domotique : un levier pour la performance énergétique

L'offre de solutions domotique aujourd'hui disponible sur le marché séduit de plus en plus les professionnels du chauffage. Plus simple à installer, plus accessible financièrement et aussi plus attrayante dans un contexte de déploiement numérique, la domotique contribue directement à la performance énergétique du bâtiment. Certains l'ont baptisée « performance énergétique active », à la différence de solution « passive » telle que l'isolation.

Fabricant	Bus		
	Filaire	Courant porteur	Radio
AMX	●	●	●
ABB	●		●
BEG		●	●
Crestron	●	●	●
Delta Dore		●	●
Gewiss	●		●
Hager	●		●
Legrand	●	●	●
Niko	●		●
Schneider Electric	●		●
Somfy	●		●
Vity Technology	●		●
Yokis	●		●

Idéalement, l'occupant d'un bâtiment, à la condition d'être présent en permanence et de faire preuve d'un « bon sens » à toutes épreuves, pourrait optimiser l'usage des équipements et piloter au mieux ceux-ci en fonction de multiples paramètres (température, luminosité, anticipation des besoins…). En réalité, nous en sommes loin. Voilà pourquoi l'idée d'automatiser des fonctions du bâtiment et la marche de certains équipements techniques, au service du confort et de la sécurité des occupants, peut aussi contribuer à la performance énergétique.

L'évolution de la réglementation thermique (RT2005 et plus encore RT2012) va bien dans ce sens. Déjà en 2009, paraissait un « titre V » relatif à la prise en compte des gestions centralisées et automatisées des volets roulants dans la RT2005. Le postulat de base consiste à considérer que des volets seront plus souvent utilisés (pour protéger du froid l'hiver et des apports solaires l'été) si l'utilisateur n'a qu'à appuyer sur un seul bouton, plutôt que de les manœuvrer manuellement un par un.

La RT2012 va plus loin en introduisant, notamment pour les bâtiments du secteur tertiaire, la gestion automatisée de l'éclairage, en fonction de la présence, mais aussi de la luminosité. Sont avant tout visés les salles de réunion, les parcs de stationnement souterrains, les circulations… Autre levier : la mesure ou l'estimation des consommations d'énergie (qui reste toutefois assez floue en matière d'obligations concrètes).

2013-2014 : années charnière ?

Si la domotique végète depuis plus de 15 ans à un niveau que tous les acteurs aimeraient dépasser allègrement, plusieurs signaux et tendances pourraient bien réveiller le marché. Et cette fois-ci un marché de masse, à la différence de la domotique luxueuse des grandes villas qui jusqu'alors était presque la seule à nourrir les développements des fabricants. Les points marquants actuels sont l'entrée en action la RT2012. Mais d'autres phénomènes laissent supposer un développement prochain. Il s'agit par exemple du développement du smartphone et des tablettes tactiles comme « télécommandes universelles » pour tout piloter (surtout à distance). Gadget ? Pas vraiment, si l'on considère le cas d'une occupation peut régulière du logement, pour laquelle il est utile de gérer le mode température réduite et la relance de la température de confort ou encore de la production d'eau chaude sanitaire.

Beaucoup d'acteurs !

C'est un fait : arrivée de nombreux nouveaux acteurs alternatifs avec leur « box » au cœur d'une offre de domotique radio. De nouveaux canaux de diffusion, voient le jour : en direct, via Internet ou en boutique. L'intérêt croissant des GSB pour ce marché n'est plus à démontrer. On note par ailleurs, la multiplication d'offres plus larges chez les acteurs du génie climatique et des ouvrants, de même que l'arrivée de l'offre domotique, au-delà de la distribution professionnelle électrique, dans d'autres filières de distribution professionnelles…

On le voit, les lignes bougent beaucoup et rapidement. Si à cela on ajoute les opérateurs télécoms qui ne tarderont pas à s'exprimer sur le sujet, cela représente une équation avec un grand nombre de variables. Qu'en déduire ? L'imminence du décollage ? Ah ! Si cette… « crise » n'était pas là pour plomber l'ambiance !

Les chauffagistes s'y mettent

Il y a encore quelques années, la domotique restait le territoire de quelques installateurs électriciens. Aujourd'hui, elle est encore loin d'être proposée par tous les pros de l'électron. En revanche, de nombreux professionnels du chauffage et du génie climatique, pour certains ayant embauché un électricien ou déployé une équipe « électricité », commencent à se pencher sur la question. Ils comprennent bien que l'offre d'automatisation du bâtiment devient incontournable, même si elle n'intervient pour l'instant qu'au travers de quelques fonctionnalités. Les professionnels des ouvrants (fenêtre et volets) s'y mettent aussi. L'offre de solutions utilisant des échanges par radiofréquence permet de contourner une bonne part de l'approche électrique sur bus filaires, il est vrai parfois un peu complexe. ■

Michel Laurent

*Ces offres peuvent atteindre un montant de 2 250 € en cas de cumul des offres condensation, isolation, solaire et bois.

AfficheEcoDeclic-DOM - TOTALGAZ SNC – Immeuble Wilson - 92970 Paris la Défense Cedex - RCS Nanterre 582 018 966. Document imprimé sur papier 100% recyclé, certifié FSC – caribou AGENCE

TOTALGAZ

Ökofen : concentré sur les chaudières à granulés

Spécialiste autrichien de l'énergie pellet, Ökofen revendique sa place de leader technologique au rythme d'une innovation constante et pragmatique. Rencontre avec Emmanuel Lisze, directeur de la communication.

Emmanuel Lisze,
directeur de la communication chez Ökofen

« Chaque agence travaille en relation avec les installateurs, assure le soutien technique, et peut même assurer le service après-vente s'il le faut. »

Filière Pro – Le pellet, rien que le pellet…

Emmanuel Lisze – Oui, Ökofen demeure actuellement sur le marché le seul acteur uniquement axé sur la conception et la fabrication de chaudières à pellets. Spécialiste, nous avons été le premier fabricant, en 1997, à recevoir l'homologation d'une chaudière automatique à granulé de bois. Dès 2004, Ökofen proposait la première chaudière à pellets à condensation… et il aura fallu attendre huit ans pour que se présente une offre concurrente. Nous avons également fait en sorte de proposer des chaudières multi-énergie solaire et granulés de bois de très faible puissance, jusqu'à 3,9 kW nominal, adaptées aux besoins des nouvelles constructions et RT2012.

Tout cela explique l'avance technologique d'Ökofen, sur le marché. Cette avance technologique, appuyée par de nombreux brevets, nous la portons également au niveau des équipements périphériques. En témoigne notre gamme d'une quarantaine de silos textiles, conçus et fabriqués par nos soins, dont certains sont totalement innovants.

Comment expliquez-vous cette avance technologique ?

Emmanuel Lisze – Elle est au départ le fruit de la stratégie visionnaire d'Herbert Ortner, le président fondateur d'Ökofen. Cette société familiale autrichienne totalement indépendante a su miser sur une technologie et s'y consacrer entièrement. Actuellement, le fils du fondateur, Stephan Ortner, s'investit et compte poursuivre cette stratégie d'innovation permanente. Une innovation qui aboutit toujours à des solutions simples. Je prends pour exemple notre nouvelle assiette de combustion à segments pour foyer volcan. En recevant une segmentation, l'assiette gagne en fiabilité sans pour autant induire des sources de pannes potentielles supplémentaires.
Autre exemple : notre chaudière faible puissance pour petits bâtiments. Elle a le rendement le plus élevé de sa catégorie, 106,1 % et reste simple à installer, à utiliser et à entretenir. Le tout avec un pilotage de série à distance par Internet et smartphone.

Comment se présente votre stratégie commerciale en France ?

Emmanuel Lisze – Filiale d'Ökofen Autriche, nous disposons en France d'une équipe de 30 personnes. Il y a un peu plus de 2 ans, nous avons restructuré notre réseau. Aujourd'hui, Ökofen est relayé par 11 agences commerciales régionales, soit une centaine de personnes. Il s'agit de 9 agences partenaires qui réalisent 80 à 100 % de leur chiffre d'affaires avec la marque Ökofen et de 2 agences appartenant à notre filiale. Chaque agence travaille en relation avec les installateurs, assure le soutien technique, et peut même assurer le service après-vente s'il le faut. L'agence joue un rôle d'apporteur d'affaires auprès de l'installateur. Son rôle est aussi d'appuyer la démarche de l'installateur chez le client final. Les agences assurent aussi en permanence une fonction d'animation commerciale à destination de la clientèle.

Comment se traduit cette animation commerciale ?

Emmanuel Lisze – Il s'agit par exemple des « Journées du granulé ». Cette animation organisée sur 2 jours a permis les 5 et 6 avril derniers de réaliser des portes ouvertes sur toute la France chez les clients utilisateurs, avec le soutien des installateurs. C'est là un véritable service que nous apportons, via les agences, à nos partenaires installateurs. Ce type d'événement résulte d'un important travail local d'animation !

Proposez-vous des formations aux installateurs ?

Emmanuel Lisze – Oui, la formation fait l'objet d'une approche selon deux étapes. Tout d'abord, en région au sein d'une agence, sur une durée d'une journée, l'installateur découvre précisément ce qu'est l'énergie pellet. Il aborde également le fonctionnement théorique et pratique des chaudières. Ensuite, l'action se passe sur le terrain. Nous accompagnons l'installateur lors de ses premiers chantiers, de l'avant-projet, jusqu'à la mise en service, en passant par la conception de l'installation, le chiffrage, l'offre… Notre action s'inscrit dans un véritable processus qualité.

Depuis peu vous distribuez également des chaudières pour bois déchiqueté…

Emmanuel Lisze – En effet, il s'agit là d'une exclusivité sur la France pour notre réseau d'agences. Depuis fin 2012, un accord national avec GF Service qui distribue les chaudières à bois déchiqueté de l'Autrichien Lindner en France permet à nos agences Ökofen d'en avoir la distribution exclusive en région. Cette nouvelle offre intervient en bonne complémentarité de puissance avec nos chaudières à pellet. ■

Propos recueillis par Michel Laurent

Fluke : 65 ans de savoir-faire

Le fabricant d'appareils de test et de mesure électroniques portables fait un bilan positif de toutes les innovations qui ont jalonné les années qui se sont écoulées depuis la création en 1948. Entretien avec Nadia Blanc, marketing manager de Fluke.

Filière Pro – Fluke fête ses 65 ans cette année. Pouvez-vous nous décrire l'évolution de l'entreprise au cours de son existence ?

Nadia Blanc – L'histoire de Fluke débute en 1948, quand John Fluke fonde la société à Springdale (Connecticut, États-Unis), et commence par vendre des énergimètres puis d'autres appareils de test et de mesure. L'activité se développe au fil des années grâce à la politique d'innovation de John Fluke et aujourd'hui, la compagnie emploie plus de 2 500 personnes dans le monde et distribue ses produits dans plus de 100 pays. En Europe, Fluke est implantée dans 13 pays et dispose d'une usine de fabrication à Norwich, dans le Norfolk au Royaume-Uni.

Et quelles ont été les innovations produits ?

Nadia Blanc – Au départ, Fluke développe son multimètre numérique, instrument très vite devenu indispensable au quotidien de tout technicien. En 1991, en collaboration avec Philips, Fluke développe le ScopeMeter®, le premier oscilloscope portable autonome sur batterie complété d'un multimètre numérique. Plus récemment, en 2009, le Fluke 233 a été le tout premier multimètre numérique à bénéficier d'un écran amovible afin d'effectuer des mesures plus sûres et à distance. En 2012, Fluke présente le système sans fil CNX série 3000, qui permet une lecture simultanée et à distance de 10 modules à la fois.

Comment se positionne Fluke par rapport au marché du sanitaire-chauffage en France : est-ce un marché intéressant pour vous ?

Nadia Blanc – Le secteur du sanitaire chauffage est important pour Fluke et nous développons des solutions complètes qui répondent aux besoins de ces professionnels. Cela va des pinces de courant ampèremétriques Fluke 902, avec gamme de courant microampère, au multimètre Fluke 116 qui permet de contrôler le courant d'ionisation des chaudières. Nos solutions incluent également les pyromètres infrarouges tels que le Fluke 561 dont la sonde velcro vient entourer les tuyaux et fait une mesure de température par contact en plus de la mesure de température infrarouge. Autres appareils, le Fluke 975 mesure le débit d'air pour les professionnels de la climatisation et les télémètres laser servent à calculer le volume des pièces pour en optimiser le chauffage. À cela s'ajoutent les caméras thermiques en passant par des produits très spécifiques tels que le Fluke VT02, le premier thermomètre infrarouge visuel qui combine les images visuelles d'une caméra numérique et la simplicité d'utilisation d'un thermomètre infrarouge pour un prix abordable. Ce produit a été conçu après la consultation de centaines de professionnels.

« La thermographie est en forte croissance auprès des professionnels plombiers-chauffagistes… »

Quels sont les produits de Fluke qui peuvent le plus intéresser les plombiers-chauffagistes et les entreprises intervenant sur le secteur ?

Nadia Blanc – La thermographie est en forte croissance auprès des professionnels plombiers-chauffagistes, et nous avons lancé récemment une gamme de caméras thermiques robustes, fiables, très maniables et intuitives, avec les modèles Ti 100 et TiR105. Ces caméras sont destinées à la détection de fuites ou de pannes dans les systèmes de plomberie, l'inspection des planchers, l'identification des pertes d'énergie ou d'une mauvaise isolation.

Quels services apporte Fluke parallèlement à ces produits ?

Nadia Blanc – Bien sûr nous offrons une garantie sur tous les produits de la gamme Fluke, ainsi qu'un service après-vente et étalonnage des appareils. À cela, s'ajoutent les formations auxquelles peuvent assister nos clients. Parallèlement à cela et à l'occasion de son 65ème anniversaire, Fluke lance un riche programme de promotions tout au long de cette année. Tous les mois, de nouvelles promotions font bénéficier les clients de Fluke de cadeaux et d'offres avantageuses.

Les récentes caméras thermiques TiR105 trouvent des applications dans le domaine du chauffage et de la plomberie.

Le Fluke VT02 combine les images visuelles d'une caméra numérique et la simplicité d'utilisation d'un thermomètre infrarouge.

Quels sont les perspectives de développement pour Fluke ?

Nadia Blanc – Notre moteur est l'innovation et l'écoute de nos clients. Dans ce cadre, nous prévoyons de nombreux lancements de nouveaux produits, notamment en direction des professionnels HVAC, tout en restant fidèles aux valeurs auxquelles nos clients sont les plus attachés, à savoir la robustesse, la sécurité, la fiabilité et la simplicité. ■

Propos recueillis par Corinne Montculier

Talassa - Faire entrer la qualité de l'eau chez les particuliers

Aujourd'hui, une grande part du marché de la qualité de l'eau échappe aux professionnels du bâtiment. En plus d'équipements performants, le fabricant Talassa propose un accompagnement des négociants et des installateurs pour les aider à développer un secteur très prometteur. Explications de Jean-Christophe Meynand, co-gérant de Talassa.

Jean-Christophe Meynand,
co-gérant de Talassa.

« Les professionnels doivent à la fois aider les particuliers à faire les bons choix et avoir des compétences techniques sur les appareils. »

Filière Pro – Quel constat faites-vous sur le marché de la qualité de l'eau dans l'habitat ?

Jean-Christophe Meynand – C'est un marché sous-développé mais surtout qui n'est pas là où il devrait être. Un Français sur deux boit de l'eau en bouteille et 8 millions de Français sont équipés d'une carafe filtrante : l'attente du consommateur est réelle. Mais aujourd'hui, beaucoup d'intervenants sur ce secteur sont avant tout des sociétés spécialistes de la vente, opportunistes et sans réelles connaissances techniques. En parallèle de cette préoccupation sur l'eau de boisson, il y a un besoin technique sur l'eau dans les logements : les appareils de chauffage, la robinetterie et l'électroménager, qui deviennent de plus en plus sophistiqués, deviennent aussi plus sensibles à la qualité de l'eau qui va affecter leur rendement, voire leur durée de vie. Les professionnels doivent donc à la fois aider les particuliers à faire les bons choix et avoir des compétences techniques sur les appareils. Ce sont les sujets sur lesquels nous les accompagnons afin qu'ils s'emparent de ce marché qui, pour le moment, leur échappe encore pour l'essentiel.

Commençons par l'approche du particulier : quelles sont les actions menées par Talassa sur ce sujet ?

Jean-Christophe Meynand – Nous faisons en sorte de mettre en relation les professionnels avec les attentes des particuliers. Notre axe prioritaire est de montrer au maximum nos solutions dans les salles d'exposition de nos partenaires distributeurs. Pour cela, nous avons mis au point tout un accompagnement avec la formation des équipes commerciales des distributeurs, une PLV avec des totems, des testeurs d'eau à remettre aux particuliers, des logiciels de dimensionnement de l'équipement. Nous allons jusqu'à équiper nos partenaires avec une tablette sur laquelle est installé le logiciel, permettant aux vendeurs de montrer des éléments concrets aux particuliers et de dimensionner l'appareil adapté a leurs besoins.

Et côté installateurs ?

Jean-Christophe Meynand – En plus de formations techniques, nous leur apportons des éléments commerciaux afin qu'ils deviennent force de proposition auprès de leurs clients. Cela combine des outils d'aide à la vente et des informations techniques, pour pouvoir répondre aux questions de consommateurs qui se sont souvent renseignés avant sur Internet et dans les magazines. Tout simple, un test de dureté permet de faire un diagnostic rapide qui sera bien perçu par le client. Talassa a également développé un club d'installateurs, avec un accompagnement encore plus poussé : supports promotionnels personnalisés, magnets pour les camionnettes, cartes de visite, réponses rapides aux questions, mailings. Et le constat est là : ça marche ! Nous voyons de plus en plus d'installateurs qui recherchent de nouveaux marchés et qui sont tout autant attentifs au message technique qu'à l'aide apportée à la vente. C'est pour nous un travail de terrain de tous les jours qui porte ses fruits. Pour assurer au mieux cet accompagnement des installateurs, nous avons récemment agrandi nos locaux, que nous avons inaugurés fin juin.

Vous parlez de la qualité technique de vos produits : quelles sont les dernières évolutions dans votre gamme ?

Jean-Christophe Meynand – L'un des problèmes de l'habitat est souvent le manque de place. Nous avons donc conçu un nouvel adoucisseur plus compact et qui ne nécessite pas de branchement électrique. Le pilotage de la vanne se fait par force hydraulique. C'est un appareil qui peut entrer dans les logements exigus. Nous avons également développé, pour notre modèle Premium, une application pour smartphone qui alerte l'utilisateur quand il faut remettre du sel dans l'appareil. Cela le libère de la contrainte de surveillance du niveau de sels et nous profitons de cette application pour donner des informations sur la société, la qualité de l'eau. ■

Propos recueillis par Corinne Montculier

« … une application pour smartphone qui alerte l'utilisateur quand il faut remettre du sel dans l'appareil. »

De Baxi France à Chappée SA

Intégrée depuis 2009 dans un groupe industriel, avec une vision à long terme, la société Baxi France évolue et met en avant ce qui a fait sa force pendant de longues années : sa marque Chappée. François Hiriart, PDG, nous explique la mutation - ou plutôt renaissance - de l'entreprise.

Filière Pro – Comment se porte Baxi France ?

François Hiriart – Nous pouvons dire qu'aujourd'hui, un gros travail a été fait et que Baxi France connaît un véritable renouveau. Après avoir été la propriété d'une holding financière, nous faisons partie depuis fin 2009 du groupe BDR Thermea, une entité industrielle européenne forte avec une stratégie à long terme qui nous a permis de nous reconstruire, de nous réorganiser et de repartir à la conquête de notre business. Pour matérialiser cette renaissance et en point d'orgue, d'ici la fin de l'année, Baxi France va prendre le nom de sa marque emblématique et historique sur le marché français : Chappée SA.

Pourquoi reprendre ce nom ?

François Hiriart – Nous sommes dans un milieu aux valeurs très fortes, avec des personnes qui sont attachés à la marque Chappée et à la dimension historique et traditionnelle de l'entreprise. Les hommes et femmes sont l'ADN de notre entreprise et tant que dirigeant, je suis soucieux de préserver ce côté humain. En replaçant le nom historique, nous redonnons corps à l'entreprise.

Est-ce que vous allez arrêter certaines de vos marques ?

François Hiriart – Notre volonté est de mettre en avant principalement les marques Chappée, qui représente la grande majorité des nos ventes, et Brötje, qui est porteuse d'une offre différenciée. La marque Ideal Standard est maintenue, mais nous discutons avec nos distributeurs qui l'ont portée pendant des décennies des modalités de transfert vers Chappée et/ou Brötje. Ces discussions se font dans le respect de la distribution et de nos installateurs. Je suis heureux de constater que nos clients Ideal Standard voient l'avantage de se concentrer sur Chappée en particulier, marque qui fait l'objet d'un effort d'enrichissement, tant sur le plan des offres produits que sur sa mise en avant en termes de communication, de prescription.

« Nous avons également un partenariat sans faille avec la distribution professionnelle chauffage /sanitaire… »

Vous parlez de réorganisation de l'entreprise, quelles actions avez-vous menées ?

François Hiriart – Depuis 2009, l'organisation commerciale a été simplifiée et professionnalisée autour de trois directeurs régionaux, avec un renforcement des services avant vente (formation, prescription, préconisation, identification pièces de rechange) et après-vente (centre d'appel et réseau d'attachés techniques régionaux). Ces actions de renforcement et de redéploiement sont en totale cohérence avec la mission de l'entreprise qui est de servir les plombiers /chauffagiste, et d'une manière plus large, la filière thermique. et les stations techniques, qu'elles soient indépendantes ou faisant partie de réseaux nationaux.

Comment travaillez-vous avec ces partenaires ?

François Hiriart – Nous choisissons de travailler avec moins de monde mais mieux. Côté distribution, nous nous concentrons sur seulement 400 points de vente afin de leur donner le meilleur service possible et d'éviter une sur-distribution entraînant une baisse des marge de nos distributeurs. Pour les stations techniques, depuis 2009, nous avons réduit de moitié notre réseau afin de ne travailler qu'avec les meilleures d'entre elles, au nombre de 500, car de la qualité de leur prestation dépend la réputation de notre entreprise. Nous avons également renforcé notre service prescription, qui nous permet d'aller sur des chantiers où nous n'étions pas présents avant et qui représentent désormais 30 % de notre chiffre d'affaires.

Et avez-vous également revu votre gamme produits ?

François Hiriart – L'action lourde de refonte des gammes menée au niveau du groupe BDR Thermea donne son plein effet depuis 2012, avec des compléments sur les gammes thermodynamiques, la refonte globale de l'offre de chaudières murales, tout en restant fidèle à notre attachement à l'utilisation de matériaux de qualité tels que le laiton. La gamme solaire est maintenant à 100% en provenance des centres de production spécialisés du groupe en Europe et plus récemment, nous avons lancé une toute nouvelle gamme de chaudières sol gaz à condensation, dont l'architecture et le design préfigurent l'évolution à venir du restant de la gamme des chaudières sol. ■

François Hiriart,
PDG de Baxi France
qui prendra bientôt le nom
de Chappée SA.

« Les hommes et femmes sont l'ADN de notre entreprise… »

Propos recueillis par Corinne Montculier

La marge verte de Socoda : « Quand l'écologie rencontre l'économie »

Écologie + Économie = Business durable : lancé en 2011, le nouveau plan de développement durable de Groupe Socoda (plus de 650 points de vente), qui est la continuité d'une démarche entreprise dès 2004, s'appuie sur trois axes fondateurs de la distribution : citoyenneté, expertise et innovation. Explications de Marie Vandycke, responsable du développement durable du groupement.

© Socoda

Marie Vandycke
responsable du développement durable du groupement Socoda.

« ...nous avons engagé des programmes de formation et d'informations pour nos adhérents... »

Filière Pro : La Marge verte, de quoi s'agit-il ?

Marie Vandycke – Le Business Durable est une démarche lancée en 2004 par Philippe de Beco, président du directoire de Groupe Socoda, qui conjugue écologie et business dans un nouveau modèle économique et de développement. Son livre, intitulé « La Marge Verte », téléchargeable sur le blog Lamargeverte.com, met en avant les initiatives qui allient écologie et économie au quotidien afin de sensibiliser à la démarche les parties prenantes, et notamment les chefs d'entreprise. À son origine, cette démarche s'est attachée à trois points : le développement de la diversité dans l'entreprise par la signature de la charte pour l'Emploi Solidaire, au renforcement du maillage territorial dans les zones désertées afin de soutenir les artisans et d'assurer la visibilité du réseau ; et le mécénat pour rassembler nos dirigeants autour d'un projet commun. D'où le partenariat avec la Maud Fontenoy Fondation, dont la vocation est la protection des océans et du littoral ainsi que l'éducation des enfants au moyen d'outils pédagogiques.

« Nous avons noué différents partenariats avec des éco-organismes... »

Et aujourd'hui, comment se traduit l'engagement du réseau Socoda en matière de développement durable ?

Marie Vandycke – Aujourd'hui, nous nous attachons à sensibiliser nos parties prenantes – fournisseurs, adhérents et clients de nos adhérents – à la protection de l'environnement en les incitant à réduire l'impact de leur activité et en mettant en avant les produits éco-responsables. Ainsi, avec les fournisseurs, nous vérifions non seulement que les réglementations soient respectées – notamment REACH (présence de substances chimiques dans les produits) et l'étiquetage sanitaire des produits de construction intérieurs (émissions de COV). Mais nous travaillons également à la promotion de leurs solutions responsables et innovantes via un catalogue de produits éco-responsables et la réalisation de guides thématiques – sur l'efficacité énergétique, l'éclairage, l'autonomie des personnes à mobilité réduite, etc. – afin d'assurer leur démocratisation. De la même façon, nous avons engagé des programmes de formation et d'informations pour nos adhérents, destinés à leur offrir l'expertise nécessaire pour comprendre les produits, les aides et les réglementations et être capable de guider efficacement leurs clients au travers de ces nouveaux enjeux. Tous nos engagements sont portés fièrement par les adhérents du réseau au travers de la Charte Eco-responsable affichée dans les points de vente.

Concrètement, comment travaillez-vous à la réduction de l'impact de l'activité de vos adhérents sur l'environnement ?

Marie Vandycke – Nous avons noué différents partenariats avec des éco-organismes et des prestataires de traitement des déchets afin de sensibiliser nos adhérents et leurs clients à la collecte et au recyclage des produits en fin de vie, produits distribués et utilisés par eux : Récylum (lampes et luminaires et outils professionnels de contrôle, de mesure de l'éclairage), Corèpile (piles et accumulateurs portatifs), Eco-Folio (papier, brochures et catalogues), Eco-Systèmes (déchets d'équipements électriques) et Chimirec (résidus de colle, solvants, peintures...). Sur le terrain, le distributeur met un conteneur à la disposition de ses clients et l'organisme de recyclage vient le récupérer.

Qu'en est-il des bilans carbone de vos adhérents ?

Marie Vandycke – Les bilans carbone de nos adhérents, réalisés pour la plupart dès 2009, ont montré qu'un tiers des émissions de nos adhérents était lié au transport des marchandises, amont et aval. Nous avons donc mis en place des actions visant à aider nos adhérents à rationaliser leur fret. Nous avons, par exemple, signé des accords avec TNT Express pour permettre la livraison des colis en express et avec le groupe Berto, spécialiste de la location de véhicules avec conducteur et de l'externalisation des flottes propres avec conducteurs. Grâce à la professionnalisation du poste transport, le distributeur optimise ses tournées, collabore avec des chauffeurs formés à l'éco-conduite et, de là, réduit son impact carbone et sa dépendance énergétique. Nous souhaitons actualiser la démarche bilan carbone car les activités et les flux d'émissions évoluent constamment. ■

Propos recueillis par Marianne Tournier

Pour pérenniser vos installations, il y a du nouveau sous le soleil !

SolRnett pour guérir !

- Nettoyant prêt à l'emploi
- Elimine les dépôts de fluides caloporteurs "goudronnés"
- Rétablit efficacement le débit même à 20°C

Greenway® Solar pour prévenir !

- Seul fluide caloporteur issu d'une ressource végétale 100% renouvelable
- Coefficients d'expansion et de dégradation 3 fois moindre qu'un monopropylène glycol à 150°C
- Agréé par l'Afssa

climalife®

www.climalife.dehon.com

Cardonnel Ingénierie : un bureau d'études au service des artisans

Bureau d'études spécialisé reconnu, Cardonnel Ingénierie n'en est pas moins resté proche des artisans et de leurs problématiques. Une particularité que cultive Christian Cardonnel, son créateur et dirigeant, qui vient de signer un nouvel accord de partenariat avec la CAPEB.

© Cardonnel Ingénierie

Christian Cardonnel,
créateur et dirigeant
du BET Cardonnel Ingénierie.

> *« Notre récent accord de partenariat avec la CAPEB a pour but d'enrichir notre offre de logiciels « boîte à outils » destinés aux entreprises du bâtiment. »*

Filière Pro – Qu'est-ce qui vous différencie des autres bureaux d'études ?

Christian Cardonnel – Tout d'abord, notre implication dans la filière du résidentiel, individuel ou collectif, neuf ou rénové et aussi notre expertise dans le confort durable du bâtiment : isolation, ventilation, conception bioclimatique, systèmes de chauffage, ECS et utilisation des énergies dont les EnR. Cardonnel Ingénierie compte une trentaine de collaborateurs et a réalisé un chiffre d'affaires de 3 millions d'€ en 2012. La société est structurée en plusieurs pôles. Le pôle ingénierie bâtiment intervient en synergie avec les acteurs sur des opérations résidentielles et tertiaires, de la conception à la réalisation et au suivi des chantiers. Le pôle environnement réalise des missions de conseil et de sensibilisation, ainsi que des études techniques avec le suivi de projet par le management environnemental. Le pôle R&D est plus proche des industriels et des institutionnels en étudiant et modélisant des concepts (performances des équipements) tout en participant à l'évolution des règlementations. Le pôle SSII est chargé de développer des logiciels métiers et des outils professionnels tels que Bati-Cube. Avec près de 2 500 licences, ce logiciel est devenu l'outil de référence des éco-artisans qui peuvent appréhender la rénovation énergétique dans son ensemble (diagnostic, étude et solutions). Nos derniers pôles de compétences concernent la formation et l'organisation depuis 10 ans de la convention EEB.

En quoi Cardonnel Ingénierie est proche des artisans ?

Christian Cardonnel – Mon père était un installateur chauffagiste, j'ai ce métier dans le sang. Même si Cardonnel Ingénierie est aujourd'hui un bureau d'études important, cela ne l'empêche pas de rester proche de cette profession à laquelle nous offrons de nombreux appuis techniques. Ainsi, nous accompagnons et travaillons avec la CAPEB, le GESEC (un groupement de 350 entreprises indépendantes), et avec de nombreuses entreprises spécialisées dans les fluides. Notre récent accord de partenariat avec la CAPEB a pour but d'enrichir notre offre de logiciels « boîte à outils » destinés aux entreprises du bâtiment. Les évolutions de la technique et de la réglementation induisent des changements majeurs pour ces professionnels. Ainsi, le dernier rapport du Plan Bâtiment Durable suggère que la garantie de performance énergétique entre dans la garantie décennale ; les artisans doivent donc affiner leur approche technique, leur mise en œuvre et l'information vis-à-vis des usagers.

En quoi consistent les outils proposés sur le site mobile www.abcing.fr ?

Christian Cardonnel – Nous avons développé des outils de calculs pratiques, des plus simples (calculs de surfaces et de volumes, conversions d'unités, calcul des faux-angles d'une pièce…), aux plus élaborés (détermination des diamètres des canalisations de chauffage, d'eau froide ou d'ECS en fonction des débits, calcul du volume d'un vase d'expansion, détermination du coefficient U d'une paroi en fonction de sa température intérieure et extérieure, vérification du dimensionnement d'un radiateur…). Ces outils peuvent être gratuits, sponsorisés par des partenaires ou fabricants payants. Faciles à utiliser et fiables, ils sont accessibles sur le site mobile www.abcing.fr. Cette boîte à outils est destinée à s'étoffer, avec l'acoustique par exemple, le calcul des quantités d'énergie économisée en fonction des travaux réalisés pour valoriser les certificats d'économies d'énergie… Nous allons également permettre la recherche par mot clé ou problème clé : condensation, isolation, etc.
De plus, les utilisateurs peuvent, sur le site, nous faire leurs propres suggestions de création d'outils.

L'autre événement de Cardonnel Ingénierie est la Convention de l'Efficience Énergétique du Bâtiment, le 1er octobre 2013…

Christian Cardonnel – Axée sur la rénovation de l'habitat, cette dixième édition sera produite en collaboration avec la CAPEB. C'est l'occasion de retrouver des partenaires exposants, de participer à des échanges conviviaux et à trois séances de travail concernant l'efficience passive (question du bâti, de l'isolation et de l'inertie thermique, de la ventilation et de la gestion des apports gratuits), l'efficience active (systèmes de chauffage, d'ECS, ventilation, éclairage, utilisation rationnelle des énergies traditionnelles et renouvelables), et l'efficience durable, c'est-à-dire les financements, retours d'expérience, certification des acteurs et la garantie de performance et de résultat. Il faut s'inscrire en ligne (www.convention-eeb.fr) pour valider sa participation avec nos partenaires. ■

Propos recueillis par Marianne Tournier

Oriol : exemple réussi de rachat par l'encadrement

Céder ou reprendre une entreprise reste un acte délicat et complexe dans la plupart des cas. L'entreprise d'installation Oriol a cependant réussi un passage de relais en douceur et dans la continuité. Au 30 mars 2013, alors qu'était fêté le 70e anniversaire de la société, Alain Oriol a remis les clés de la PME à ses trois chargés d'affaires, aujourd'hui actionnaires à parts égales et totalement déterminés à poursuivre l'aventure. Rencontre avec Alain Odouard, responsable administratif et financier.

Filière Pro – Visiblement, vous aviez à l'esprit de reprendre cette entreprise depuis longtemps…

Alain Odouard – Oui, c'est un projet qui remonte à plusieurs années aussi bien pour moi que pour Nicolas Cellier et Gaëtan Roubin. Nous sommes entrés chez Oriol il y a une dizaine d'années déjà. Nous avons exercé notre métier de chargés d'affaires tout en mûrissant le projet de reprise avec le pdg Jacques Oriol, puis avec son frère Alain Oriol lorsqu'il lui a cédé l'affaire il y a quelques années. Dès le début s'est instaurée cette relation de confiance qui nous a permis de mener à bien l'opération.

Pouvez-vous expliquer comment trois salariés peuvent ainsi devenir actionnaires d'une entreprise ?

Alain Odouard – Tout cela ne s'est pas fait du jour au lendemain. Déjà en 2009, Gaëtan Roubin et moi-même avons fait l'acquisition de parts dans l'entreprise. C'était une première étape importante pour la suite. En 2010, Nicolas Cellier nous a rejoints au capital.

La prise de participation initiale a en effet facilité le dialogue avec les trois banques qui nous ont entourés pour le montage du dossier final. La qualité de ce dossier doit beaucoup à l'accompagnement d'Alain Oriol. Il m'appartient en effet de préciser le contexte de cette reprise. L'entreprise était aux mains de la famille Oriol depuis sa création en 1943. Alain Oriol, représentant de la seconde génération, souhaitait vivement que perdurent l'entreprise, sa raison sociale et ses valeurs. Des valeurs de proximité et de service. Cela explique pourquoi, depuis nos premières discussions, il a fait en sorte de faciliter le transfert à la nouvelle équipe dirigeante.

Aujourd'hui, Gaëtan Roubin, Nicolas Cellier et moi-même sommes associés à parts égales.

Quel regard portent vos clients sur le changement de direction ?

Alain Odouard – Nos clients ne voient pratiquement aucun changement, car l'entreprise poursuit son activité dans la continuité, sans rupture. D'ailleurs, si j'occupe aujourd'hui des fonctions plus administratives au sein de l'entreprise, mes deux associés jouent, comme auparavant, leur rôle de chargé d'affaires.

Quelle est à présent votre stratégie ?

Alain Odouard – La reprise est encore très récente. Pour l'instant, nous souhaitons déjà consolider les acquis. Cette stratégie passe notamment par le fait de pérenniser nos relations avec nos clients, qu'ils soient donneurs d'ordres privés ou publics, industriels ou contractants généraux. Une structure indépendante et localement bien implantée comme la nôtre, cela a du sens pour tous nos clients.

© D.R

De gauche à droite :
Alain Odouard, Alain Oriol,
Nicolas Cellier et Gaëtan Roubin.

Par ailleurs, nous bénéficions de la mention « Pro de la performance énergétique ». Sur cette base, nous souhaiterions valoriser cette compétence avec peut-être à terme, la création d'une entité sous la forme d'un groupement d'intérêt économique avec d'autres entreprises maîtrisant différents corps de métiers complémentaires. Ce type de montage permettrait de proposer des offres « bouquet de travaux » dédiées à la performance énergétique auprès de clients particuliers.

Intervenez-vous actuellement sur des chantiers spécifiques ?

Alain Odouard – Sur l'exercice 2012 et 2013, nous réalisons deux projets d'ampleur : l'hôpital du Vinatier à Bron et le célèbre stade Geoffroy-Guichard « le Chaudron » à Saint-Etienne, véritable chantier emblématique pour l'entreprise ! Afin d'absorber un tel regain d'activité, nous avons fait appel à du personnel intérimaire à grande échelle. De fait, notre chiffre d'affaires courant d'environ 5,5 M€ va ponctuellement connaître une croissance. ■

Propos recueillis par Michel Laurent

Implanté en région stéphanoise

Reconnu dans le bassin stéphanois, Oriol compte 43 salariés. Ici, l'apprentissage fait partie des sources de recrutement. L'entreprise exerce dans les domaines suivants : chauffage, climatisation, ventilation, plomberie, sanitaire, énergies renouvelables et fluides industriels. Ses clients ? Essentiellement dans le secteur public pour des chantiers de type tertiaire. Oriol cultive également une petite activité de travaux auprès des particuliers.

Membre du Gesec, Oriol intervient principalement sur les départements de la Loire et du Rhône. Toutefois, l'entreprise n'exclut pas de suivre les chantiers de ses clients au-delà des frontières… jusqu'en Roumanie comme ce fut le cas récemment.

Lorsque certains chantiers le nécessitent, Oriol apprécie de faire travailler en sous-traitance de plus petites structures et des artisans du département.

Au point d'eau, sur la baignoire ou l'évier, sélectionner la bonne robinetterie

Qui ne s'est jamais lavé les mains sous un robinet au bec trop court, trop bas ou, à l'inverse, trop haut et trop long ? Dans tous les cas, le résultat est le même : le plan de toilette est inondé. Pour éviter ce problème et offrir un confort à la hauteur des besoins de chaque client, il est nécessaire de réaliser le bon mariage entre la robinetterie et l'appareil sanitaire qu'elle alimente.

© Hansgrohe

S'il est théoriquement possible de laver, remplir, faire tremper, vider, rincer… au point d'eau, tout dépend de la hauteur et de la longueur du bec de la robinetterie qui l'alimente, et donc de l'espace dont on dispose sous ce bec. Selon les dimensions de celui-ci, il arrive même que l'on ait du mal à simplement se laver les mains ou se rincer la bouche, alors que l'on voudrait se laver les cheveux et remplir d'eau une bouteille ou un vase. Lorsque robinetterie et vasque/évier sont correctement associés, on multiplie les usages et on préserve le plan de toilette qui, trop souvent inondé, finit toujours par se dégrader, en particulier s'il est carrelé.

© Grohe

Toutefois, il ne suffit pas d'installer un robinet au bec suffisamment haut ou long pour offrir à son client la possibilité de faire ce qu'il lui plaît devant son point d'eau. Car il arrive que le simple écoulement de l'eau produise des éclaboussures. C'est le cas lorsque le bec est trop haut et/ou la vasque peu profonde ou encore lorsque la pression de l'eau est trop importante. Dans les deux premiers cas, c'est une question d'incompatibilité entre la vasque et la robinetterie que l'on résout en changeant l'un ou l'autre. Dans le troisième, il convient d'installer un limiteur de pression si celle-ci est supérieure à 4 bars ou bien de réduire le débit de la robinetterie. La norme : 12 L/min pour le lavabo ou l'évier. Ce que l'on fait avec un limiteur de débit ou grâce à un mitigeur permettant ce réglage. Certaines robinetteries offrent deux débits, dont l'un doit être supérieur ou égal à 5 L/min, qui est le minimum nécessaire pour déclencher une chaudière instantanée.

> *« Lorsque robinetterie et vasque/évier, sont correctement associés, on multiplie les usages et on préserve le plan de toilette…»*

Sur la vasque : une robinetterie adaptée à l'usage

On n'équipe pas de la même manière le point d'eau des sanitaires d'un restaurant ou d'un cinéma, dans lequel on ne fait que se laver les mains, et celui d'une salle de bains qui multiplie les usages : se laver les mains ou les cheveux, se rincer la bouche, remplir l'arrosoir, changer l'eau des poissons, etc. Il est bon d'interroger son client avant de lui faire des propositions de robinetteries, de manière à adapter la hauteur du bec à ses usages et habitudes, ou de l'informer des avantages et des inconvénients du choix qu'il a lui-même fait.

- Lorsque la robinetterie est encastrée sur le plan de toilettes, celui-ci sera éclaboussé et la robinetterie souillée chaque fois qu'un utilisateur viendra, les mains mouillées, fermer la manette du mitigeur, qu'elle alimente une vasque à poser ou une vasque encastrée. C'est d'autant plus désagréable que le mitigeur est positionné dans la zone étroite et peu accessible située entre le mur et la vasque. Si c'est possible, décalez la robinetterie sur l'un des côtés de la vasque et informez votre client de l'inconvénient des robinetteries sur plan, surtout s'il vous paraît un peu maniaque. Sinon, pour éviter ces désagréments, préférez un plan-vasque en céramique ou une vasque à poser intégrant une plage pour la robinetterie.
- La robinetterie murale, mitigeur ou mélangeur, peut alimenter tous types de vasques : encastrées ou à poser. Pour éviter les éclaboussures, il faut prévoir, entre le bord de la vasque et le bec de la robinetterie, une distance d'environ 20 cm.

Sur la baignoire îlot, une robinetterie colonne à la hauteur

Destinée à alimenter une baignoire en îlot, la robinetterie colonne est constituée d'un socle cylindrique, fixé sur la dalle brute, et de la robinetterie elle-même qui vient s'encastrer dans le socle une fois le carrelage posé. Il est important de bien la sélectionner et de ne pas changer d'avis en cours de route, puisque la distance entre la baignoire et la robinetterie est déterminée par la longueur du bec de celle-ci. De même en ce qui concerne la hauteur. Au-delà de l'esthétique, il est donc nécessaire de s'assurer, en raisonnant par rapport au sol fini, que la robinetterie choisie est compatible avec la baignoire sélectionnée : la hauteur disponible sous le bec doit être adaptée à la hauteur de la baignoire.

- En pratique, il faut prendre en compte les épaisseurs d'encastrement : la hauteur totale constituée par la chape + ragréage + colle + carrelage doit s'inscrire dans la fourchette indiquée par le fabricant, soit en général 80 à 160 mm. En-deçà, la robinetterie ne sera pas maintenue. Au-delà, elle « flottera » au dessus du carrelage.
- Le bec de la robinetterie doit être suffisamment long compte tenu de l'épaisseur de la baignoire, sans oublier qu'il est nécessaire de laisser trois à cinq centimètres de distance entre le corps de la robinetterie et le bord de la baignoire. Ensuite, c'est une question d'emplacement.
- Dans une baignoire, l'eau ne doit pas couler le long de la paroi et la robinetterie être installée sur le grand côté, afin de permettre de s'adosser des deux côtés.
- L'alimentation par le trop-plein proposée par des spécialistes des vidages, mais aussi par des fabricants de baignoires eux-mêmes, permet de résoudre nombre de problèmes, y compris pour les baignoires îlots.

À l'évier : tout dépend de la profondeur des cuves

Selon que l'évier est à une ou deux cuves, que l'une et/ou l'autre sont plus ou moins profondes, on choisira un bec plus ou moins haut, mais toujours mobile (y compris sur les éviers à un seul bac), voire équipé d'une douchette si le client en fait la demande (ce qui n'est pas toujours le cas). À noter, la tendance actuelle est à la cuve unique, à la fois large et profonde pour permettre de laver les gros ustensiles.

Avec un évier en inox d'entrée de gamme, donc à l'épaisseur réduite, il est nécessaire de choisir une robinetterie avec une plaque de renfort, afin d'assurer la stabilité de celle-ci sur l'évier. ■

> *« On n'équipe pas de la même manière le point d'eau des sanitaires d'un restaurant ou d'un cinéma, dans lequel on ne fait que se laver les mains, et celui d'une salle de bains, qui multiplie les usages… »*

Marianne Tournier

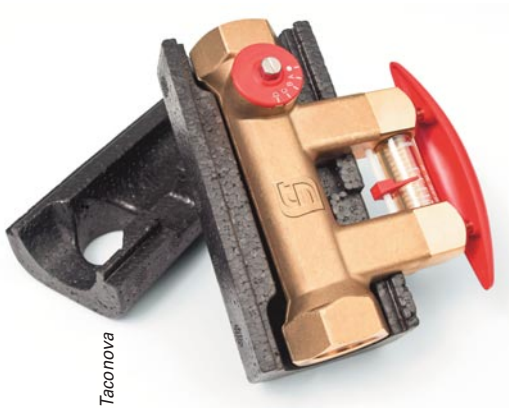
Améliorer les circuits de chauffage

La performance d'un circuit de chauffage ne passe pas seulement par la qualité du générateur de chaleur, chaudière ou pompe à chaleur. La qualité de l'eau, des composants, l'équilibrage du circuit entrent aussi en compte. Tour d'horizon de ces détails qui vont permettre de transformer les consommations prévues d'une installation de chauffage en consommations réelles.

Il peut arriver que le remplacement d'une vieille chaudière gourmande en énergie par une chaudière à condensation ne donne pas tout à fait les résultats escomptés en termes d'économies. Les performances de la chaudière ne sont pas forcément à remettre en cause, cela peut parfois venir du circuit de chauffage mal équilibré, d'une eau trop chargée en particules ou trop calcaire, voire d'un matériel non adapté.

Un équilibre essentiel

Un circuit mal équilibré ne va pas fonctionner de manière optimale.
Taconova propose une gamme de vannes d'équilibrage, dont la classique Tacosetter Bypass qui permet un réglage direct et précis des débits sans aucun accessoire. Le débit s'affiche sur une échelle graduée, directement sur l'élément de mesure du bypass ou dans l'élément de robinetterie. La mesure du débit volumique n'intervient que quand on appuie sur l'étrier latéral pour faire passer le liquide dans le corps de mesure. Cette caractéristique de construction offre une sécurité de fonctionnement plus élevée, car le corps de mesure est protégé contre les impuretés éventuelles et l'accès libre à l'appareil est conservé. Sa version solaire, Tacosetter Bypass Solar, spécialement conçue pour les installations avec des panneaux, est capable de résister à des températures atteignant 185°C. La version à encombrement réduit, TacoSetter Inline, affiche une grande polyvalence et peut réguler, afficher et interrompre le débit directement dans différents systèmes. Elle est utilisée pour les chauffages par le sol, les répartiteurs de circuit de chauffage, les installations sanitaires, les systèmes de froid, les pompes à chaleur et les installations solaires.


© Taconova

La vanne d'équilibrage Tacosetter Bypass permet un réglage précis des débits sans aucun accessoire.

Dans le cas d'installations complexes, avec des conditions de fonctionnement qui varient dans certaines zones (fermetures manuelles ou automatiques de certains circuits), un dispositif comme Autoflow de Thermador maintient un débit constant et sert à équilibrer automatiquement le circuit hydraulique.
Le dimensionnement des vannes a également son importance : selon TA Hydronics, des études révèlent que *« plus de 50 % des vannes de régulation des installations hydrauliques sont mal dimensionnées en raison d'un Kvs fixe inadapté »*, avec à la clé régulation imparfaite et mauvais rendements de l'installation. Par exemple, c'est ce qui se passe dans le cas de vannes de régulation pré-montées sur l'habillage des batteries ventilées à la fabrication. Ce qui signifie que la vanne de régulation n'est pas dimensionnée en tenant compte de l'installation hydraulique dans son ensemble ; ou si les pertes de charges ne sont pas connues au moment de la spécification ou l'installation est modifiée, les coefficients de débit calculés deviennent obsolètes. Pour y remédier, le fabricant a conçu TA-FUS1ON, une vanne à la fois de régulation et d'équilibrage. *« Dans un réseau à débit variable, cette vanne de régulation va avoir des caractéristiques précises maintenues le plus longtemps possible : le Kvs est réglable. Le clapet de la vanne fait varier le débit en gardant une caractéristique à égal pourcentage indépendant »*, explique **Gilbert Gremont**, responsable technique et formation de TA Hydronics.
Dire qu'une installation correctement dimensionnée fonctionne mieux peut paraître une lapalissade ; dans les faits, certaines erreurs sont commises régulièrement. Pour apporter une aide aux bureaux d'études, Oventrop fait évoluer Ovplan, son programme de dimensionnement hydraulique de stations d'appartement « Regudis W ». Ces stations servent à alimenter des appartements individuels en chaleur ainsi qu'en eau potable chaude et froide. La chaleur nécessaire est fournie par une distribution de chaleur centrale, par exemple à partir d'un ballon tampon chauffé par une chaudière à fuel, à gaz ou à bois. L'eau chaude potable est préparée de manière décentralisée au moyen d'un échangeur de chaleur à flux continu. Un fonctionnement économe en énergie des stations suppose – comme à tous les niveaux de l'installation de chauffage – un bon fonctionnement des systèmes hydrauliques.

© Climalife

Un désembouant chimique utilisé seul ou en complément d'une pompe de désembouage va débarrasser le circuit de chauffage des dépôts de corrosion.

Des économies par la régulation

Remplacer une chaudière ancienne, mais qui fonctionne encore, peut constituer un investissement rentable au bout de plusieurs années. Esbe propose une solution plus économique, la pose d'une vanne avec régulateur, qui va engendrer des économies d'énergie de 20 à 25 %. C'est moins que la mise en place d'une chaudière à condensation, qui permettrait 30 à 40 % d'économies, mais pour un investissement de l'ordre de 850 à 1 300 euros HT pour le particulier.
« L'installation de cette vanne autorégulée trouve son intérêt sur des installations

dépourvues de régulation. C'est souvent le cas d'anciens dispositifs ou, plus généralement, de chaudières à combustible solide. Une vanne motorisée va réguler en sortie de chaudière la température dans le circuit d'eau chaude en fonction de la température extérieure. Il est même possible de programmer le chauffage, de réguler deux énergies différentes », détaille **Benoît Ducatel**, directeur d'Esbe France.

Pompes et circulateurs moins gourmands

Autre point important à prendre en compte pour la performance du circuit de chauffage : les consommations annexes. Depuis le 1er janvier 2013, la directive ErP impose aux circulateurs d'avoir un EEI (Energy Efficiency Index, qui remplace l'étiquetage énergétique) inférieur à 0,27, ce qui correspond à l'ancien label A. Des appareils comme Stratos Pico et Yonos Pico de Wilo sont donc compatibles avec la directive et peuvent être utilisés.

Dans l'optique de la directive ErP, Salmson a développé la gamme Siriux, de moteurs ECM à aimants permanents, Le modèle Siriux est destiné aux installations

Vanne VRB : Vanne Multi-Energies

Régulateur 90C : Moteur & Régulateur auto-adaptable en fonction des conditions climatiques

en collectif, Siriux jr, version plus simple, est adaptée à l'habitat individuel. Dernier-né de la gamme, Siriux Home convient lui aussi aux installations domestiques, en habitat individuel. Ce circulateur communicant dispose d'une fonction « ralenti nuit » automatique et d'une régulation adaptée à l'installation de chauffage (avec ou sans robinets thermostatiques). Il possède également une fonction de dégazage.

Pour Grundfos, le circulateur Alpha2 a été revu et peut désormais être utilisé dans les applications de climatisation et de refroidissement, en plus des traditionnelles applications de chauffage. Grâce au dispositif Autoadapt, il décide lui-même du réglage optimal en fonction du système de chauffage et, une fois le circuit mis en route, continue à ajuster son fonctionnement à la demande, selon les évolutions. Cette fonction AutoAdapt est également présente sur la gamme de circulateurs Magna3, qui sont conçus pour les systèmes de chauffage, de refroidissement et de climatisation et d'eau chaude sanitaire et peuvent être utilisés avec une pompe géothermique ou un chauffage solaire.

Suite page 28

© D.R.

La version Compact du filtre TF1de Fernox peut s'installer, grâce à un système de crémaillère qui lui fait gagner quelques centimètres, dans les endroits les plus exigus.

Des actions mécaniques de filtration

Pour éviter l'embouage des circuits, deux types d'action peuvent s'appliquer : mécanique et chimique, en prévention ou en curatif.

Les anciennes chaudières étaient capables de supporter un certain taux d'embouement, que les nouvelles chaudières n'encaissent plus. La pose d'un filtre à boue devient donc nécessaire, comme les modèles de Flamco, par exemple Flamco Clean, qui peuvent être complétés par une fonction de dégazage assurée par Flamco Vent, un dégazage correct de l'installation limitant la formation de dépôt dans les conduits.

Suite à un travail de concertation avec les installateurs, Fernox a fait évoluer son filtre TF1 avec la version Compact, qui ne mesure plus que 20 cm de haut, permettant de gagner de la place. L'orientation de la tête se fait par un système interne de crémaillère et ne nécessite plus de joint. Et dans les petits espaces, le filtre peut être incliné pour être nettoyé et remis en position normale pour son utilisation. Dans le cas d'un embouage excessif du circuit, qui nécessite une intervention mécanique, il est possible de brancher un adaptateur pour pompe, le TF1 Flushing Adaptater à la place du filtre. Pour permettre de convaincre les particuliers, des tests sont fournis aux installateurs. Pour Fernox, c'est un test de turbidité sous la forme d'une éprouvette avec un disque de Cecchi au fond. Selon la visibilité du disque recouvert avec de l'eau du circuit de chauffage, la solution sera appliquée : traitement de protection, mise en place d'un filtre TF1 ou désembouage suivi de la mise en place du filtre.

Technologie « Quadra-Cyclone » pour le filtre Eliminator de Sentinel, qui élimine les débris magnétiques et non magnétiques. Il s'appuie sur quatre hydrocyclones pour séparer les particules en suspension dans l'eau de l'installation, tandis que des aimants stratégiquement disposés, accélèrent la capture de ces débris dans le réservoir. Au final, particules magnétiques et non magnétiques sont éliminées.

© Oventrop

Station d'appartement « Regudis W-HTU » d'Oventrop pour l'alimentation d'appartements individuels en chaleur et eau potable chaude et froide.

Des têtes thermostatiques performantes et esthétiques

© Giacomini

Tête thermostatique « Clip-Clap® » chromée T470C. Par son ergonomie la prise en main est facile, pour un réglage précis de la température. Sa mis en place est des plus simple grâce au concept « Clip-Clap® » élaboré par Giacomini.

Du point de vue technique, de nombreux fabricants travaillent sur des robinets thermostatiques qui peuvent piloter de manière très fine et intelligente les radiateurs avec, pour l'utilisateur, des économies à la clé. Les modèles « living eco » et « living connect » de Danfoss intègrent de l'électronique et anticipent ainsi l'approche de la température de consigne. « Le contrôle par l'utilisateur est plus précis et c'est une température qui est affichée sur la tête, et non pas une simple graduation de 1 à 5 », *explique Éric Fauconnier, responsable marketing produits de Danfoss. Grâce à une fonction « fenêtres ouvertes », quand la température baisse rapidement, l'appareil se met en mode hors gel pendant une demi-heure, évitant de chauffer inutilement.*

L'esthétique pour ces produits, visibles dans les intérieurs des logements, est importante. Il y a quelques années, Giacomini proposait une version chromée de sa tête ClipClap, facile à installer. Tout récemment, Comap fait évoluer le design de sa tête Senso avec trois collections différentes (Authentic, Graphic et Tonic), soit douze couleurs au total qui peuvent être changées facilement pour adapter la tête à une nouvelle peinture des murs. Son fonctionnement reste centré sur l'économie d'énergie et le confort d'utilisation.

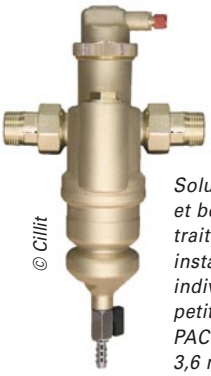
Cette tête a obtenu la note A au label TEL (Thermostatic Efficiency Label).

© Comap

La chimie à la rescousse

« Le traitement de l'eau devient incontournable pour les professionnels qui veulent travailler dans la durée », commente **Sophie Chaix**, chargée de développement des activités collectif et produits formulés, Cillit. La gamme Solutech est organisée en trois actions : sécuriser le circuit de chauffage neuf, optimiser le circuit de chauffage EnR et traiter les circuits existants. La sécurisation se fait en amont, avec Solutech Désembouage pour enlever les résidus de travaux, les prétraitements et la calamine, Solutech Protection et Solutech Planchers chauffants assurant la protection anticorrosion et antitartre des circuits tandis que l'extraction des bulles d'air et des boues est réalisée par Solutech Extraction air et boues. L'optimisation est conçue pour les circuits de chauffage EnR pour les pompes à chaleur et les panneaux solaires *(voir encadré)*. En cas d'embouage excessif, Solutech Désembouage peut être complété par l'action mécanique du Solutech Pompe mobil, une pompe de désembouage multi-circuits avec inverseur de flux.

Mêmes types de solutions chez Sentinel, avec le désembouant X400 pour nettoyer un circuit encombré. Si l'embouage est trop important, l'utilisation d'une pompe Jetflush4 éliminera les dépôts et débris tandis que l'inhibiteur X100 assurera une protection du circuit.



© Cillit

SoluTECH extraction air et boues permet un traitement des installations de chauffage individuelles ou pour petites collectivités, avec PAC ou chaudière (jusque 3,6 m³/h – 60 kW).

Ou encore pour Climalife avec Thermonett. « *Cette solution associe produit chimique et filtres physiques ; nous avons conçu l'un et l'autre ensemble,* explique **Laurent Assoun**, responsable du développement performance énergétique de Climalife. *Thermonett est particulièrement efficace sur des réseaux comportant de l'aluminium, notamment des chaudières à condensation. Point très important, ce sont des produits qui sont agréés par le ministère de la Santé ».*

Certains fabricants jouent la carte du biodégradable, comme Servivap avec le MK3093, un additif biodégradable qui nettoie et protège en une intervention par dissolution des dépôts et des boues inorganiques et la pose d'un film protecteur sur les parois en métal (fer, cuivre, laiton, aluminium, etc.) ou PER. Il élimine les bruits dans le circuit par neutralisation des gaz et améliore la circulation de l'eau. L'injection dans le circuit se fait sans pompe, sans rinçage ni vidange à l'aide d'un kit sécurisé. ■

Corinne Montculier

© Flamco

Séparateur de boues Flamco Clean pour l'isolation de particules solides aux faibles dimensions avec dispositif de purge intégré. Boîtier en laiton complet avec bagues Pall, raccord à visser.

RT2012 : éclaircissements à l'aide de fiches d'application

Plusieurs fiches d'application permettent d'apporter des éclaircissements sur des points particuliers de la RT2012.

Ces fiches rédigées et approuvées par le CSTB, l'ADEME et le ministère de l'Équipement, des Transports et du Logement ont pour objectif de simplifier la saisie des données dans le moteur de calcul. Elles sont disponibles gratuitement et en intégralité sur le site www.rt-batiment.fr.

- Eau chaude sanitaire : précisions sur la signification du paramètre Faux relatif aux ballons d'eau chaude. Cette fiche d'application apporte des précisions sur la détermination du paramètre Faux dans la prise en compte des ballons d'eau chaude avec chauffage d'appoint intégré.
- Eau chaude sanitaire : système saisonnier de production. Cette fiche d'application présente la méthode de prise en compte des systèmes saisonniers de production d'eau chaude sanitaire dans la RT2012. La fiche d'application est associée à un outil permettant de déterminer, pour des systèmes de production saisonniers, la part des consommations satisfaites par chacun des systèmes dans le bilan annuel.
- Bâtiments livrés sans systèmes de chauffage : cette fiche d'application apporte des précisions sur la prise en compte des bâtiments livrés sans équipement de chauffage et/ou de refroidissement pour tout ou partie du bâtiment concerné. C'est le cas par exemple des bâtiments tertiaires ou mixtes tertiaire/habitation où la partie tertiaire est destinée à la location et dont les équipements énergétiques sont installés par les locataires.
- Usage du bâtiment : comment caractériser l'usage d'un bâtiment et les exigences associées ? Cette fiche d'application relativement étoffée (13 pages) précise le champ d'application de la RT2012 et la méthode de détermination de l'usage d'un bâtiment. Rappelons que selon la méthode Th-BCE, un bâtiment est structuré suivant 4 niveaux (bâtiment, zone, groupe, local) qui permettent d'établir une description précise des caractéristiques des différentes parties d'un bâtiment. Chaque niveau peut être composé de plusieurs niveaux inférieurs… ■

Réglementation Thermique des Bâtiments Neufs

RT 2012

Fiche d'application :

Comment identifier l'usage d'un bâtiment et l'exigence associée ?

CSTB

M.L.

La PAC double service entre officiellement dans la RT2012

L'arrêté du 5 mars 2013 (paru au J.O.R.F. du 25 mars 2013) relatif à l'agrément d'une demande de titre V, marque la prise en compte du système « pompe à chaleur double service » dans la réglementation thermique 2012.

Au sens de l'arrêté n° 2013/5, le système « pompe à chaleur double service » concerne les pompes à chaleur, à compression électrique ou à absorption gaz, double service, c'est-à-dire pouvant assurer le chauffage et la production d'eau chaude sanitaire (ECS), en fonctionnement alterné, c'est-à-dire que les deux fonctions sont dissociées au travers d'une régulation permettant le basculement de l'une à l'autre. Les pompes à chaleur double service à fonctionnement alterné sont désignées par les abréviations suivantes :

- PAC DS élec lorsque la PAC est à compression électrique ;
- GAHP DS lorsque la PAC est à absorption gaz.

Les systèmes pris en compte par l'arrêté comprennent ;

- une PAC double service en générateur de base de production ECS. Elle peut être en appoint ou en base en ce qui concerne le chauffage. Par extension, on peut également inclure le cas de plusieurs PAC strictement identiques fonctionnant en parallèle (au même taux de charge) ;
- un ballon de stockage principal pour l'ECS ;
- éventuellement un appoint pour la production ECS. Cet appoint peut être intégré au ballon ou séparé. Il peut s'agir d'un second ballon d'appoint avec son générateur propre. Le choix de recourir à un appoint de production ECS dépend uniquement des contraintes de dimensionnement de chaque projet ;
- un échangeur serpentin ou double enveloppe compris dans l'enveloppe isolante du ballon de stockage ;
- un circulateur pour le fonctionnement en production ECS ;
- un dispositif de basculement entre les fonctions chauffage et production ECS basé sur une ou plusieurs vannes et circulateurs. Ce dispositif donne la priorité à la fonction ECS ;
- éventuellement, un ou plusieurs autres générateurs de chauffage selon les contraintes de dimensionnement de chaque projet.

L'arrêté publie un tableau dans lequel sont précisées les normes de caractérisation des performances (coefficient de performance et puissance absorbée) pour les PAC double service.

L'arrêté ne concerne pas les PAC double service employées en tant qu'appoint en production ECS d'un autre générateur ou dispositif (par exemple solaire thermique). Il exclut également la présence d'un ballon de chauffage chargé par PAC double service, en plus du ballon de stockage ECS.

Il n'est pas prévu de valoriser les générateurs thermodynamiques double service réversibles, offrant une fonction de refroidissement ou de rafraîchissement en période d'été. ■

Michel Laurent

Viessmann : se former aux équipements les plus innovants

Chez Viessmann, la formation intervient en parallèle du processus d'innovation et de lancement produit, très tôt dans la chaîne de valeur. Très attentif aux compétences des professionnels, le fabricant entend ainsi garantir les performances des équipements dans un contexte réglementaire toujours plus strict.

Filière Pro – Comment gérez-vous la formation aux technologies et aux équipements les plus récents ?

Christophe Bayard – En lien avec notre stratégie d'innovation et de développement produit, nous faisons en sorte d'accompagner nos clients face à de nouveaux concepts et de nouvelles technologies. Nous sommes pour cela attentifs à la formation des installateurs, des exploitants, mais aussi des prescripteurs tels que les architectes, bureaux d'études…
D'une manière générale, les industriels n'ont pas su à l'époque accompagner comme il se devait les professionnels lorsque sont arrivées sur le marché les premières pompes à chaleur et les premières solutions solaires thermiques. Afin de ne pas tomber dans cet écueil, nous organisons, en amont du déploiement, la mise à niveau des compétences et l'apprentissage du savoir-faire technique.

Concrètement, quels sont les produits concernés ?

Christophe Bayard – Il s'agit tout d'abord des solutions de micro-cogénération alliant production de chaleur et d'électricité à partir d'une chaudière gaz. Elles seront disponibles en France dès septembre. À plus long terme, nous aborderons la PAC à adsorption gaz, dont les premiers pilotes seront lancés en septembre en Allemagne. Un peu plus tard, en 2015, il sera question également de la pile à combustible.

L'innovation et la complexité du produit rapprochent-elles inexorablement le client du fabricant ?

Christophe Bayard – Nous entrons véritablement dans une phase de formation qualifiante pour nos clients installateurs. Et cela sans hésiter à revenir sur des fondamentaux métier permettant de mieux comprendre l'intérêt des nouvelles technologies. Aujourd'hui, en tant que fabricant, nous souhaitons vraiment endosser le rôle de référant, dans un contexte ambiant très diffus d'information et de désinformation. Aussi, au vu des évolutions réglementaires, il faudra de plus en plus accompagner nos clients. Sans perdre de vue que l'objectif n'est autre que la bonne installation du produit, afin qu'il apporte satisfaction à l'utilisateur et délivre les caractéristiques pour lesquelles il a été sélectionné.

Quel programme de formation mettez-vous en place pour la chaudière à micro-cogénération ?

Christophe Bayard – Dans la perspective du lancement prochain de notre chaudière à micro-cogénération Vitotwin, nous dispensons depuis avril 2013 une formation spécifique de 2 jours. Cette formation demeure une condition incontournable pour l'installateur qui souhaite proposer un tel équipement à ses clients. En complément, Viessmann assure un accompagnement technique lors de la première installation et mise en service. Le moment venu, nous opérerons de la même façon pour la pompe à chaleur à adsorption.

Où dispensez-vous ces formations ?

Christophe Bayard – La formation à la Vitotwin est assurée dans quatre centres techniques Viessmann et dans cinq agences complémentaires. Entre fin mars et fin mai, déjà 11 sessions ont eu lieu, essentiellement auprès d'un public d'installateurs. Chaque session accueille au maximum 12 stagiaires qui ont le loisir de manipuler 2 chaudières. L'une en eau, dans des conditions réelles d'exploitation, et l'autre, destinée à des travaux pratiques de montages, démontage, entretien…

Sur quelle infrastructure et quels moyens vous appuyez-vous ?

Christophe Bayard – Depuis 2007, un bâtiment de 1 000 m² dédié à la formation est opérationnel à Toulouse. D'ici fin 2013 un nouveau bâtiment sur le site de Faulquemont permettra de consacrer une surface de 1 000 m² à la formation. De la même façon, fin 2014, une surface de 1 000 m² devrait être opérationnelle dans le secteur Paris Sud. Cette réflexion d'extension se poursuivra dans les années à venir au bénéfice également de la région lyonnaise. Rappelons que nous formons actuellement 3 500 stagiaires par an, avec un objectif d'atteindre, à terme, 4 800 professionnels.
L'équipe formation Viessmann se compose de 6 formateurs et de 3 personnes en charge des inscriptions. Nous travaillons en concertation avec nos experts techniques et avec la cellule marketing. Cette synergie permet indirectement à nos clients, lorsqu'ils sont en formation, lorsqu'ils échangent avec nous sur leurs pratiques et leurs attentes, de participer à l'amélioration des produits dans un processus de progrès constant. ■

Christophe Bayard
Animateur Académie Viessmann

« D'ici fin 2013 un nouveau bâtiment sur le site de Faulquemont permettra de consacrer une surface de 1 000 m² à la formation. »

Propos recueillis par Michel Laurent

Windhager : biomasse, une formation pour quoi faire ?

Sur la base de modules de formation à la fois complets et pointus et selon une philosophie d'entreprise bien définie, Windhager souhaite donner de solides bases à ses installateurs pour aborder sereinement la technique des chaudières bois bûche et pellets. Précisions avec Yves Braesch, responsable technique et formation.

© Windhager

Filière Pro – Quelle infrastructure de formation mettez-vous à disposition des installateurs ?

Yves Braesch – Actuellement, le siège de Windhager, implanté à Rosheim non loin de Strasbourg, dispose d'une plateforme de formation composée d'un show room fonctionnel et d'une salle de cours pour faire bénéficier les installateurs d'une formation complète et poussée. Nous utilisons également la salle d'exposition pour montrer les solutions Windhager à nos clients.
Là, sont installées et raccordées cinq chaudières en état de marche dont une chaudière bois bûche et son ballon tampon, deux chaudières à pellets et leurs périphériques ainsi qu'une chaudière gaz.

Suivre une formation Windhager est-il une condition nécessaire pour installer vos chaudières ?

Yves Braesch – Le schéma est simple : nous laissons à l'installateur la possibilité de vendre et d'installer une chaudière Windhager sans avoir préalablement suivi la formation adaptée. S'il souhaite poursuivre la relation et installer d'autres produits de la marque, il est alors nécessaire pour lui de passer par l'étape formation.

Mais les professionnels, habitués à installer des chaudières gaz ou fioul, ont-il vraiment besoin d'une formation aux solutions biomasses ?

Yves Braesch – Il faut bien comprendre que les solutions de chauffage biomasse présentent des particularités. Une chaudière à pellets ne s'installe pas et ne se règle pas comme une chaudière fioul ou gaz. Les conditions de régulation ou encore les conditions hydrauliques sont différentes. C'est pour cela que le passage par la formation nous semble indispensable. À cette occasion, nous rappelons les bases de la combustion, de l'hydraulique, de la fumisterie ou encore de l'électricité et de l'électronique pour les besoins de l'installation.
Le module de formation de base, incontournable, n'exclut pas le fait que nous puissions répondre aux questions que les installateurs pourront nous poser par la suite au téléphone. Au contraire, la formation qu'ils auront reçue leur permettra d'être plus précis dans leur demande et de notre coté, recevant les bonnes informations, d'être plus pertinents au niveau des réponses. Nous parlerons alors le « même langage ».

Comment se déroule une formation ?

Yves Braesch – Nous accueillons par session de formation un maximum de 7 personnes afin de rester toujours disponibles et attentifs à chaque installateur. Il s'agit de formations payantes pour lesquelles nous disposons d'un agrément formation depuis plus d'un an. Nous formons de 80 à 100 professionnels par an. Ces installateurs deviennent alors de véritables partenaires. Ce sont généralement des professionnels bien décidés à se lancer dans la biomasse et comptant s'investir pleinement sur ce marché.
L'approche de nos solutions commence par le module 1. Ce module de formation permet de faire connaissance avec les chaudières biomasse et de les mettre en œuvre. Le module présente une durée de 3 jours pour les installateurs du « grand Es » et de 4 jours pour le reste de la France. Cette différence relève du fait que nos équipes internes réalisent elles-mêmes les mises en service dans le « grand Est », tandis que le partenaire Windhager effectue ces prestations lui-même sur le reste du territoire.
Venir se former dans nos locaux, c'est aussi mieux connaître notre fonctionnement et l'équipe Windhager. Il n'y a pas que la technique ! C'est là une façon de développer une confiance mutuelle. À cette occasion, les stagiaires échangent aussi beaucoup entre eux et entretiennent parfois le relationnel au-delà du stage.

Et pour ceux qui souhaitent aller plus loin ?

Yves Braesch – Nous leur proposons le module 2, sur 3 jours, dédié à la régulation, à la mise en route, ainsi qu'à la maintenance et au dépannage. Ce module permet de découvrir plus encore les moyens d'optimiser les installations : nous apportons aux stagiaires tous les éléments qui leur permettront de proposer des contrats d'entretien. Par ce biais, ils pourront alors proposer à leurs clients une extension de garantie totale jusqu'à 5 ans.

Avez-vous des projets de nouveaux modules ?

Yves Braesch – Oui, au rythme de l'évolution de notre offre, nous proposerons de nouveaux modules adaptés, notamment pour les nouveaux développements. ■

Propos recueillis par Michel Laurent

CEDEO
LE CONTRAT PRO

NOUVEAU

DES GARANTIES ET DES SERVICES SUR-MESURE POUR VOUS FACILITER LA VIE AU QUOTIDIEN !

GARANTIE 1 AN MINIMUM
Pour tous les produits CEDEO.

REMPLACEMENT IMMÉDIAT
de produit défectueux*.

LE DROIT À L'ERREUR
Reprise de tout produit dans un délai de 3 mois sur présentation de la facture ou du bon de livraison**.

DÉCOUVREZ **L'INTÉGRALITÉ** DE NOS **GARANTIES** ET **SERVICES** DANS NOS **220 POINTS DE VENTE** OU SUR **CEDEO.FR**

CEDEO.FR

*Produit dont la valeur PPHT est inférieure à 400 €. ** Valable pour tout produit présent dans le CEDEO DISPO.

CEDEO
Sanitaire - Chauffage - Climatisation

ops2.com 03/2013 - Crédit photo © M. Laurin - DSC SAS - capital social : 17 385 760 € - 2, av. des Charmes - ZAC du Parc Alata - 60550 VERNEUIL EN HALATTE - 572 141 885 RCS COMPIEGNE

Schlüter-Systems : le chœur de l'église de Dresde au chaud

L'église Sainte-Croix de Dresde (Allemagne), vieille de 700 ans, vient d'être équipée d'un plancher chauffant sous un dallage refait à l'identique. Une solution faible épaisseur qui s'est adaptée aux exigences d'un chantier particulier.

Un plancher chauffant mince a permis d'apporter confort dans l'église tout en gardant l'esthétique du bâtiment.

L'église Sainte-Croix (Kreuzkirche en allemand), qui date du début du XIIIe siècle, est le plus ancien édifice religieux de la ville de Dresde en Allemagne. Elle est mondialement connue pour héberger un des chœurs de garçons les plus anciens du pays, fondé il y a sept siècles. Classée au patrimoine de l'Unesco, cette église a été plusieurs fois abîmée et détruite au fil de son histoire, notamment au cours de la guerre de Sept ans en 1760, qui a entraîné un remaniement dans le style baroque, et pendant la Seconde Guerre mondiale. L'église en conservait des stigmates sur le sol et dans la zone de l'autel. La paroisse luthérienne de la Kreuzkirche, maître d'ouvrage de l'opération, a souhaité procéder à une restauration à l'identique, en profitant de l'intervention pour installer un chauffage par le sol sur les 177 m² qui avoisinent l'autel et hébergent le chœur masculin.

Des contraintes à respecter

Initialement, l'Association des architectes des Monuments historiques de Dresde envisageait un chauffage conventionnel à eau chaude. Une solution rendue impossible par l'épaisseur de mise en œuvre qu'elle exigeait (90 mm hors revêtement), trop importante. Ce mode de chauffage aurait aussi imposé l'installation de fractionnements dans la surface de l'autel, ce qui aurait grandement dévalorisé l'harmonie baroque de l'ouvrage.

L'entreprise adjudicataire du marché, Winkler Fliesen und Naturstein, a proposé une solution alternative : une chape flottante mince. Le procédé retenu, Bekotec-Therm de Schlüter-Systems, est composé de panneaux à plots en polystyrène isolants dans lesquels sont calés les tuyaux de chauffage selon une trame de 75 mm. Les plots absorbent alors les tensions de retrait et permettent de s'exonérer de la mise en place de fractionnements.

Une solution faible épaisseur

L'épaisseur minimale de la chape au-dessus des plots est de 8 à 10 mm et hors revêtement, l'épaisseur du sandwich réalisé avec ce procédé est de 52 mm. Grâce à ces faibles épaisseurs et à une température de départ chaudière basse, le temps de réaction de ce système est relativement court : les premiers effets de la chaleur à la surface du revêtement se font sentir au bout d'une quinzaine de minutes.

Partie intégrante du système Bekotec-Therm, la natte Ditra prévient la formation de fissures dans le revêtement en empêchant la propagation des contraintes du support. Ici, à Dresde, cette caractéristique revêt une importance considérable, car environ 15 % des matériaux de revêtement qui ont été mis en œuvre proviennent de la dépose du sol initial : de précieuses pierres naturelles datant du XIXe siècle. Autre atout : la structure de la natte qui forme sur sa face inférieure un réseau de canaux d'air communicants assure une répartition rapide et homogène de la chaleur sous le revêtement de sol lors de la chauffe, ainsi que sa distribution sur toute la surface de l'autel.

Adaptation aux courbes

Les travaux ont donc débuté par la dépose minutieuse des anciennes dalles de façon à pouvoir réutiliser le maximum de pièces du sol d'origine lors de la restauration. Les éléments manquants ont pu être commandés à la carrière, toujours existante, qui avait fournit le chantier au XIXe siècle. Les panneaux à plots ont ensuite été posés directement sur les anciennes fondations de l'autel qui a été élargi d'un mètre en raison de la taille du chœur. Leur adaptation aux courbes de l'embase de l'autel a été facilitée par la possibilité de découper les panneaux à l'aide d'un simple cutter.

Les tuyaux de chauffage ont ensuite été posés entre les plots et la chape ciment coulée. Après séchage, la natte Ditra ainsi que les premières dalles ont été mises en œuvre. Si le début du chantier a été mené tambour battant, il n'en a pas été de même pour la suite des opérations. L'avancement a été rendu plus difficile par la multitude des coupes nécessaires pour poser les dalles autour de l'autel et réaliser les deux marches. Mais le résultat est là : les petits chanteurs du Kreutzchor de l'église Sainte-Croix de Dresde peuvent désormais se produire, les pieds au chaud. ■

Corinne Montculier

Réussir ensemble

SYNASAV

http://www.synasav.fr/

Organisation professionnelle reconnue par les pouvoirs publics et la filière professionnelle, membre de Fedene.

Composé de chefs d'entreprise, artisans seuls, gérants de PME,
dirigeants de groupes nationaux ou régionaux, le Synasav représente à lui seul l'ensemble de la diversité des forces vives et des compétences des secteurs de la maintenance, de l'entretien et du SAV concourant à l'efficacité énergétique, à l'éco-efficacité, et au confort dans l'habitat.

- **47 ans au service des entreprises**
- **800 sites - 300 entreprises**
- **16 000 salariés - 12 000 techniciens**
- **1 000 recrutements par an**
- **1,5 milliard d'euros de chiffre d'affaires**
- **12 millions d'appareils entretenus**
- **6 millions d'appareils sous contrat**
- **150 000 chaudières remplacées par an**
- **14 millions d'interventions par an**
- **300 sites certifiés Qualicert**

Syndicat National de la Maintenance et des Services en Efficacité Energétique - accueil@synasav.fr

De multiples solutions autour du gaz naturel

Les solutions gaz naturel à condensation représentent le cœur de gamme de Ferroli. Ces chaudières à haut rendement se déclinent en versions murale ou au sol, éventuellement couplées à l'énergie solaire. De quoi offrir le meilleur du gaz naturel en répondant à de larges attentes de confort et de performance.

© Ferroli

Cette chaudière est un des modèles les plus compacts de sa catégorie sur le marché. La Bluehelix occupe un volume de 60 x 40 x 32 cm. Elle ne pèse que 29 kg. Elle est également une des plus performantes avec un rendement de 108,8 % sur PCI et une production d'eau chaude sanitaire de 12,9 L/min.

La gamme de chaudières gaz naturel à condensation Ferroli offre un large éventail de possibilités. Murales ou au sol, les chaudières à condensation Ferroli répondent aux besoins actuels d'efficacité énergétique et d'économies, tout en assurant un niveau de confort élevé.

Chaudière murale mixte compacte

Avec la chaudière murale gaz naturel à condensation Bluehelix, Ferroli propose un produit très compact d'une puissance de 25 kW, capable de répondre à la fois aux besoins de chauffage et de production d'eau chaude sanitaire instantanée.

Cette chaudière est un des modèles les plus compacts de sa catégorie sur le marché. La Bluehelix occupe un volume de 60 x 40 x 32 cm. Légère, elle ne pèse que 29 kg. Ainsi, une personne seule peut assurer sa manipulation pour une installation rapide.

Le corps de chauffe bi-thermique en inox AISI 316 Ti délivre un rendement de 108,8 % sur PCI et autorise un débit spécifique d'ECS de 12,9 L/min. Ce corps de chauffe assure une grande résistance à la corrosion, une excellente conductivité thermique et dispose d'une surface lisse facilitant le nettoyage des condensats.

Le brûleur large surface à pré-mélange total assure la stabilité de la flamme et une importante capacité de modulation. Relativement faibles, les émissions de NOx sont de classe 5. Brûleur, dispositif d'allumage et ventilateur modulant ne forment qu'un seul bloc.

Pour l'installateur, l'ensemble offre une large accessibilité pour l'entretien. D'un faible niveau sonore, grâce à son silencieux et à sa jaquette entièrement habillée d'un isolant thermique et acoustique, la Bluehelix s'installe facilement dans les petits espaces et dans les pièces à vivre.

Coté intelligence, la chaudière gaz naturel s'adapte en temps réel aux variations climatiques extérieures.

La fonction Sun Easy permet d'associer rapidement la chaudière à un chauffe-eau solaire individuel afin de bénéficier d'une production d'ECS solaire en grande quantité. Grâce à cette fonction, il demeure possible d'ajouter à tout moment les énergies renouvelables à l'installation : la chaudière intégrera l'équipement et en facilitera le pilotage.

© Ferroli

Les chaudières Econcept Tech A et Tech C offrent un rendement élevé jusqu'à 109,1 % sur PCI. Ces chaudières gaz naturel à condensation permettent de dégager jusqu'à 30 % d'économies d'énergie comparativement à une chaudière standard d'ancienne génération.

Condensation pour chauffage seul

Chaudière murale gaz naturel à condensation de 18, 25 ou 35 kW, la Econcept Tech A assure le chauffage seul dans sa version de base. Son corps de chauffe monotube en aluminium permet un débit d'eau identique dans tout l'échangeur. Avec 11 passages au travers des gaz de combustion, le corps de chauffe monotube permet d'optimiser la condensation sur toute la surface du corps de chauffe et d'atteindre un rendement très élevé : jusqu'à 109,1 % sur PCI. Avec un tel rendement, cette chaudière gaz naturel à condensation permet de dégager jusqu'à 30 % d'économies d'énergie comparativement à une chaudière standard.

Coté brûleur, une grille de répartition et un diffuseur en céramique perforé de plusieurs milliers de trous, permettent de garantir, là encore, un haut rendement sur toute la plage de puissance ainsi qu'un niveau d'émission de NOx extrêmement faible (classe 5 selon la norme EN 297).

Le modèle 18A (18 kW) est particulièrement adapté aux besoins en chauffage seul. Sa plage de puissance modulable de

Gaz naturel : en phase avec la RT2012

Connu pour sa haute efficacité thermique, le gaz naturel est une énergie primaire dont le facteur de conversion reste peu élevé. Ainsi, 1 kWh d'énergie primaire gaz naturel = 1 kWh d'énergie efficace. L'utilisation directe du combustible confère aux solutions gaz naturel un excellent bilan énergétique sur le plan de la préservation des ressources. Ce facteur de conversion constitue un atout majeur pour les constructions neuves, en particulier pour celles qui doivent dès à présent appliquer la réglementation thermique 2012.

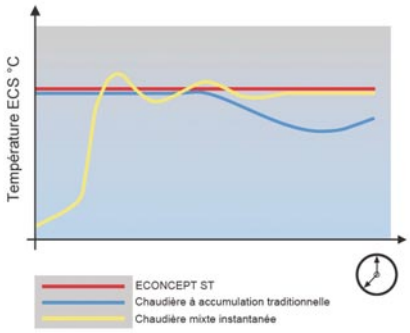
Faibles émissions de CO_2

Le gaz naturel n'émet, lors de sa combustion, que 234 g de CO_2 par kWh, soit 15 à 40 % de moins que d'autres énergies utilisées pour le chauffage des bâtiments. Le gaz naturel reste une énergie propre, sûre et facile à mettre en oeuvre. Plus précisément, le gaz naturel émet moins d'oxydes d'azote (NOx) que les autres combustibles. Ses émissions de soufre, de particules et de composés organiques volatils (COV) sont quasi nulles.

Pour répondre à des besoins important d'eau chaude sanitaire, la chaudière gaz naturel à condensation murale Econcept ST joue la carte de l'accumulation dynamique.

© Ferroli

Les chaudières Econcept Kombi ST25 et ST35 (25 et 35 kW) sont pré-équipées d'un ballon solaire. Un kit solaire peut être installé à tout moment.



Grâce au principe de l'accumulation dynamique, la chaudière Econcept ST permet de bénéficier de la stabilité de température du système instantané et de la disponibilité en eau chaude sanitaire du système accumulation (jusqu'à 1 000 L/heure pour les modèles Econcept Kombi ST). Le principe permet une adaptation du mode de production de l'eau chaude sanitaire en fonction des besoins : mode instantané pour les tirages ponctuels et mode accumulation pour les grandes quantités d'eau chaude.

2,9 à 17,7 kW s'adapte à tous les types d'installations.
L'Econcept Tech A est cependant pré-équipée d'un préparateur sanitaire pour la gestion, de même que pour l'appoint solaire. En association avec un chauffe-eau solaire individuel (CESI), cette chaudière réalise jusqu'à 70 % d'économies d'énergie (sur la partie ECS).
Le modèle 35A (35 kW) permet d'assurer la production d'eau chaude sanitaire en très grande quantité, en lien avec un ballon de grande capacité.

Chaudière mixte à micro-accumulation

Les chaudières murales gaz naturel à condensation de la famille Econcept Tech C délivrent une puissance de 25 ou 35 kW. Elles intègrent le principe de la micro-accumulation afin d'assurer un tirage d'eau chaude à température constante. L'eau chaude sanitaire est disponible en permanence, toujours à bonne température, également grâce au maintien en température du corps de chauffe. Cependant, une fonction « éco » permet de désactiver ce maintien en température, à l'occasion de longues périodes d'absence. Efficacité énergétique oblige !
De la même façon que les modèles Tech A, l'Econcept Tech C est une des chaudières les plus propres du marché en matière de NOx (classe 5 selon la norme EN 297). Son rendement atteint également 109,1 % sur PCI.
Très modulante, les puissances utiles varient de 5,2 à 24,6 kW (modèle 25 kW) ou de 6,3 à 34,2 kW (modèle 35 kW). Pour l'eau chaude sanitaire, les débits spécifiques pour un t de 30° K sont respectivement de 14,7 et de 16,3 L/min.

Chaudière à accumulation dynamique

Pour répondre à des besoins importants d'eau chaude sanitaire, la chaudière murale gaz naturel à condensation Econcept ST joue la carte de l'accumulation dynamique. D'une puissance de 25 ou 35 kW, cette gamme de chaudières délivre respectivement un volume d'ECS de 16 ou 20 L/min (pour un t de 30° K).
L'accumulation dynamique consiste à produire de l'eau chaude sanitaire en combinant les actions d'un ballon à stratification et d'un échangeur à plaques.
Le ballon d'accumulation inox à stratification garantit un confort sanitaire élevé en optimisant les avantages offerts par une production ECS par accumulation de grande capacité (jusqu'à 1 000 L/heure pour le modèle Econcept Kombi ST). L'échangeur à plaques permet de bénéficier d'une ECS produite immédiatement et de la stabilité en température d'un système instantané.
Ainsi, à faibles débits : la chaudière fonctionne en mode instantané et l'eau chaude sanitaire est produite directement par l'échangeur à plaques. À débits plus importants : la chaudière fonctionne en mode instantané et accumulation. Le ballon intervient en parallèle de l'échangeur à plaques pour fournir le complément d'eau chaude sanitaire nécessaire à la demande.
Cette chaudière bénéficie d'un circulateur à vitesse variable pour la boucle de chauffage.

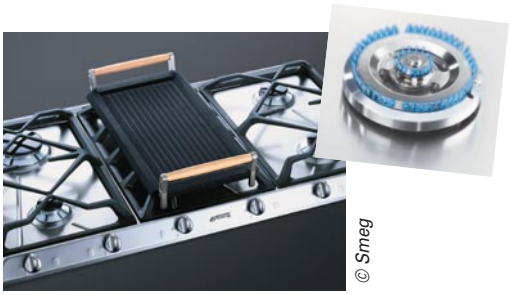
Gaz naturel et énergie solaire

La chaudière au sol gaz naturel à condensation Econcept Solar ST (25 kW) marie accumulation dynamique et chauffe-eau solaire individuel (CESI). La combinaison entre l'ECS solaire et les atouts du gaz naturel en condensation permet de réaliser jusqu'à 70 % d'économies d'énergie sur la production d'eau chaude.
La chaudière comporte deux circuits de chauffage intégrés (dont un à basse température pour plancher chauffant). Elle est équipée d'un régulateur solaire et de tous les dispositifs hydrauliques et de sécurité nécessaires à une installation solaire. Dotée d'un ballon d'accumulation de 180 litres, l'Econcept Solar ST a été conçue afin d'allier respect de l'environnement, économies d'énergie et confort sanitaire maximum. La chaudière module sa puissance de 5,2 à 24,6 kW avec un rendement pouvant atteindre 109,1 % sur PCI.
Les chaudières Econcept Kombi ST25 et ST35 (25 et 35 kW) sont, quant à elles, pré-équipées d'un ballon solaire. Un kit solaire peut donc être installé à tout moment (kit composé d'un régulateur solaire et de tous les dispositifs hydrauliques et de sécurité nécessaires à une installation solaire). ■

© Smeg

Gaz naturel : les atouts d'une cuisson performante

Vecteur d'une cuisson traditionnelle, le gaz naturel alimente désormais des tables de cuisson au design contemporain. Sécurité, haute technologie, facilité d'entretien et performance constituent les principaux atouts des tables de cuisson Smeg. Des atouts auxquels s'ajoute la magie de la petite flamme bleue…


© Smeg

Très actif sur ce point, le bureau d'études Smeg propose aujourd'hui des équipements innovants qui reposent sur les avantages du gaz naturel : toujours disponible et capable de délivrer une forte puissance instantanément.
Magie de la flamme et plaisir de cuisiner ! Voilà un aspect qui dépasse de loin le design ou la technologie, mais pour lequel le gaz naturel apporte tout son sens. Le gaz naturel permet une cuisson chaleureuse et convivale. C'est la flamme autour de laquelle on peut se retrouver dans la cuisine ou autour du plan de cuisson.

Design

Sortons du cliché que représente la gazinière émaillée. À présent, faites votre choix !
Smeg a conçu une collection de plans de cuisson gaz naturel avec les designers Marc Newson et Renzo Piano. Les matériaux s'invitent au menu pour accompagner la performance du gaz naturel : le verre, l'inox, les revêtements de couleur. Des brûleurs ultra-plats donnent un nouveau visage au plan de cuisson gaz naturel.
Ce renouveau intègre beauté et originalité pour des produits innovants et fonctionnels.
Par exemple, la force de l'inox associée à l'élégance du verre. Avec la solution « Verre-sur-inox », Smeg augmente la solidité des tables en verre en y ajoutant par-dessous une plaque en inox. Esthétiquement invisible, cette astuce accroît la robustesse de l'appareil tout en gardant inaltérée l'élégance du produit.
Outre les tables de cuisson au format standard 4 ou 5 feux de largeur 60 ou 72 cm, Smeg propose aujourd'hui une ligne de tables tout en largeur. Il s'agit par exemple du nouveau modèle Piano Design P106ES de 100 cm de large, en inox brillant finition Ever Shine, comportant 6 feux sur 2 rangs. Plus original encore, le modèle Linéa PX140. Ce dernier présente 4 brûleurs gaz naturel alignés en largeur. Peu profonde, la table 4 feux laisse alors le loisir d'exploiter l'arrière du plan de cuisson...
Les tables de cuisson en acier inoxydable Smeg sont pourvues de brûleurs gaz naturel dessinés avec soin. Mieux : les brûleurs semi-affleurant à la finition Ever Shine brillent beaucoup plus longtemps sans s'oxyder sous l'action de la flamme.
Les équipes de designers de chez Smeg ont travaillé sur un équipement cohérent et harmonieux de la cuisine : plan de cuisson au gaz naturel, four et hotte adoptent une même ligne épurée.

Entretien facilité

Dessinées pour faciliter leur nettoyage, les tables de cuisson au gaz naturel Smeg présentent des surfaces planes, sans vis apparentes ni joints, où la graisse pourrait se loger. Les manettes et les brûleurs se retirent très facilement pour leur entretien périodique.
Le choix des matériaux de haute qualité, par exemple le verre ou l'inox, témoigne de l'attention de Smeg pour créer un électroménager non seulement esthétique, mais aussi fonctionnel et facile à nettoyer.

La puissance du gaz naturel

Les brûleurs gaz naturel Smeg sont le résultat d'études techniques au terme desquelles leur sont conférés un design unique et des caractéristiques supérieures. Du plus petit brûleur au plus puissant ultra-rapide, Smeg offre un vaste choix de combinaisons. Le brûleur le plus puissant peut à lui seul délivrer jusqu'à 5 kW de puissance et sans aucune inertie de montée en température. Un exemple parmi d'autres : le gaz naturel présente ainsi tous les atouts, reconnus par les grands chefs, pour saisir les viandes ou rôtir des aliments dans les meilleures conditions !
Les brûleurs gaz naturel Smeg à flamme concentrée produisent une flamme presque verticale qui réduit la déperdition de chaleur et augmente la puissance transférée à la casserole (jusqu'à 4,1 kW). Ceci permet une cuisson plus rapide qu'avec un brûleur traditionnel, tout en économisant de l'énergie. Ils sont disponibles en deux versions, dont la nouvelle ligne avec son esthétique ultra-plate... encore plus de légèreté dans le design (puissance maxi de 3,2 kW).
Le brûleur gaz naturel ultra-rapide Smeg offre trois possibilités. Il est composé d'une double couronne de flamme composée d'un brûleur rapide combiné à un brûleur plus lent. Les deux couronnes peuvent fonctionner indépendamment ou simultanément. D'où l'accès à une large plage de puissance. Reconnaissable à sa forme oblongue, le brûleur poissonnière épouse les plats allongés afin d'assurer une cuisson homogène et parfaitement répartie.
Rappelons enfin que le gaz naturel au service du plan de cuisson permet de délivrer une pleine puissance de chauffe sans surcoût d'abonnement et au prix très avantageux de cette énergie. Un atout non négligeable lorsque l'on sait qu'un plan de cuisson peut offrir une puissance de plus de 10 kW.

Sécurité

© Smeg

Chez Smeg, la sécurité est une priorité pour les développeurs. De fait, la marque répond aux obligations de la norme en vigueur, en intégrant un système de thermocouple rapide sur chaque brûleur.
Ainsi, en cas de flamme soufflée ou de flamme simplement éteinte accidentellement, l'alimentation en gaz s'interrompt instantanément. La soupape de sécurité se ferme indépendamment de la position de la manette de commande.
Certaines tables sont équipées de manettes rétro-éclairées qui s'illuminent lorsque le brûleur correspondant est allumé. Ce concept original constitue également une sécurité visuelle très efficace : si le brûleur s'éteint accidentellement, le thermocouple coupe l'arrivée du gaz. Alors l'éclairage de la manette s'éteint aussi pour indiquer qu'il n'y a plus de flamme.

Des accessoires de cuisson

Atout supplémentaire pour le gaz naturel : il permet d'adapter des accessoires aux brûleurs. Ces équipements viennent s'ajouter à la grille ou la remplacent directement. En associant design et technologie, Smeg apporte des fonctionnalités supplémentaires. Il s'agit par exemple d'une gamme de grilles viande en fonte, de plaques en inox teppan yaki, de supports de wok en fonte... La table de cuisson remplit alors pleinement son rôle en toute polyvalence et quelles que soient les aspirations culinaires ! ■

PUM Plastiques, votre partenaire en évacuation des eaux usées : Adoptez les solutions composites pour une installation facile et rapide !

PUM PLASTIQUES

CHUTE UNIQUE
Transport des eaux vannes et des eaux usées

PEHD
Transport des eaux chargées

FRIAPHON
Isolation acoustique

HTA
Evacuation sans pression des fluides chauds

Téléchargez notre application smartphone :

Contactez-nous au :

3260 Service "PUM PLASTIQUES" Du lundi au vendredi jusqu'à 20h

Demandez ou téléchargez votre catalogue "Evacuation des eaux usées"

www.pumplastiques.fr

Auer propose des ballons thermodynamiques muraux à ventouse

Connue pour sa chaudière gaz pulsatoire, Auer fabrique et commercialise également des chauffe-eau thermodynamiques, des pompes à chaleur, des radiateurs gaz et des chaudières électriques. Avec Loïc Le Bail, directeur commercial de la marque, le point sur les nouveautés en cours et à venir.

Loïc Le Bail,
directeur commercial
de la marque Auer.

« En 2012, la société industrielle Auer a fêté ses cent vingt ans… »

Plusieurs nouveautés sont annoncées chez Auer cette année, en particulier vos nouveaux ballons thermodynamiques…

Loïc Le Bail – Commençons par les chauffe-eau thermodynamiques, qui ont intégré notre plan d'offre depuis trois ans et dont les ventes progressent. Nous lançons, en complément de nos ballons Cylia air et Cylia eau de 300 litres, les modèles Xiros air et Xiros eau de 100 et 150 litres. Destinés à l'habitat individuel ou collectif, en neuf ou en rénovation, ils ont la particularité – pour les modèles sur air extérieur – de disposer d'une ventouse concentrique comparable à celle utilisée sur les chaudières à gaz. Avec un diamètre de 80/125 mm, celle-ci assure le transport de l'air neuf et l'évacuation de l'air dans lequel les calories ont été prélevées. Cette ventouse multiplie les possibilités d'installation et simplifie le remplacement d'un chauffe-eau électrique traditionnel. La ventouse, qui est orientable à 360°, est beaucoup moins encombrante qu'une gaine de 160 mm de diamètre. Comme les modèles Cylia, Xiros est proposé en version air, pour un fonctionnement sur l'air ambiant non chauffé ou sur l'air extérieur jusqu'à -7 °C, ou en version eau, à raccorder sur le retour du plancher chauffant.

En quoi vos nouveaux radiateurs à gaz Dulcis sont-ils adaptés à la RT2012 ?

Loïc Le Bail – Nos nouveaux radiateurs à gaz basse consommation, à l'esthétique très contemporaine – ils existent en noir et en blanc – assurent une production de chaleur au plus près de la consommation, avec une puissance modulante de 300 à 1 000 W pour le premier modèle, et de 500 à 1 500 W pour le second. Ils affichent un rendement jusqu'à 92,5 %, permettant des performances équivalentes à celle d'une chaudière à condensation raccordée à un réseau de chauffage à eau chaude, pour un coût inférieur. De plus, nos radiateurs Dulcis fonctionnent sans électricité, et ne nécessitent qu'une alimentation en gaz et une évacuation des fumées de type ventouse horizontale. Autre argument important : ces appareils de chauffage ne sont pas soumis à l'arrêté du 15 septembre 2009 relatif à l'entretien annuel des chaudières.

Vous souhaitiez revenir sur vos pompes à chaleur ?

Loïc Le Bail – Il me semble indispensable d'évoquer notre PAC haute température, la HRC 70°, équipée de deux compresseurs Scroll, parce qu'il permet une installation très simple entre l'unité intérieure et la PAC : le raccordement est réalisé par l'intermédiaire d'une simple liaison hydraulique, dont tous les installateurs maîtrisent parfaitement la mise en œuvre. Nous lançons aussi un nouveau module hydraulique, le Thorix Evolution. Il s'agit d'un équipement permettant la régulation d'un second circuit de chauffage indépendamment du générateur.

« Destinés à l'habitat individuel ou collectif, en neuf ou en rénovation Xiros air et Xiros eau disposent d'une ventouse concentrique. »

Ce que les systèmes de régulation habituellement embarqués sur les générateurs ne permettent pas, ou rarement.

Est-ce que votre chaudière pulsatoire évolue ?

Loïc Le Bail – Elle vient d'être dotée d'une nouvelle régulation, encore plus conviviale et encore plus simple avec un réglage par un seul bouton. Un nouveau modèle d'une puissance de 60 kW destiné au petit et moyen tertiaire sera présenté lors du prochain salon Interclima + Elec. La chaudière pulsatoire, qui ne possède pas de brûleur, fonctionne avec une succession de microcombustions de gaz. Sans équivalent sur le marché, elle permet d'évacuer les gaz de combustion par un simple tuyau en PVC. L'économie et le gain de temps sont considérables par rapport à la mise en place d'un tubage dans un conduit de cheminée. Ses performances restent constantes dans le temps (pas de réglage du brûleur).

Et comment va Auer ?

Loïc Le Bail – Notre progression actuelle est assurée par nos ballons thermodynamiques dont vous avez pu découvrir les points forts. Ceux-ci sont fabriqués, comme l'ensemble de notre plan de vente, dans notre usine de Feuquières-en-Vimeu, près du Tréport, dans la Somme. En 2012, la société industrielle Auer a fêté ses cent vingt ans et, au début de l'année, René Teurquetil, président du groupe Muller auquel appartient Auer, s'est vu remettre le prix Chaptal de l'Industrie par la société d'Encouragement de l'Industrie Nationale. ■

Propos recueillis par Marianne Tournier

Oventrop : des solutions d'équilibrage adaptées à tous les types d'installation

La RT2012 est en train de faire émerger la question de l'équilibrage des installations de chauffage. Un sujet qu'Oventrop, fabricant allemand de robinetterie de chauffage, ECS, plomberie… depuis 1851 et présent sur le marché français depuis 1991, connaît parfaitement. Éclairage et solutions avec Samuel Sonet, responsable technique et prescription.

Filière Pro – Comment la RT2012 pose-t-elle le problème de l'équilibrage des installations de chauffage ?

Samuel Sonet – Très bien isolés, équipés de générateurs performants et régulés par des systèmes pointus, les bâtiments d'aujourd'hui sont au maximum de leurs performances. À un détail près : celui de la répartition de l'énergie produite. Mal utilisée, celle-ci est gaspillée et la promesse de consommation n'est pas tenue. Grâce à l'équilibrage, on répartit correctement la chaleur produite et on évite les surconsommations d'énergie. D'autant qu'hier, on équipait les installations d'un circulateur à trois vitesses et on « bypassait » le débit avec une soupape de pression différentielle. Mais le circulateur tournait en permanence : d'où une consommation d'électricité non négligeable et un rendement réduit de la chaudière. Aujourd'hui, les installations sont à débit variable : on ne « bypasse » plus le débit, on prend celui qui est nécessaire, sachant que les radiateurs sont toujours maîtres.

En quoi l'équilibrage est-il indispensable ?

Samuel Sonet – Pour que le radiateur le plus éloigné soit alimenté comme le plus proche, le circulateur doit fournir la pression différentielle nécessaire. Si l'installation est mal équilibrée, le débit est trop important au radiateur le plus proche et le plus éloigné n'est pas alimenté correctement. En absorbant la pression différentielle excédentaire, les robinets d'équilibrage évitent des problèmes. Par exemple, sur un système disposant d'un ralenti de nuit : à l'heure dite, la température de départ baisse et l'installation se met en sous puissance. Mais la consigne n'a pas bougé : les têtes thermostatiques des terminaux s'ouvrent. Le matin, la température remonte. L'installation étant mal équilibrée, les terminaux les plus favorisés, avec leur vanne ouverte, absorbent la quasi totalité de la puissance et du débit, au détriment des autres. Le débit se régulera lorsque les émetteurs défavorisés seront montés en température. Cela peut être long. Autre exemple : un mauvais équilibrage entraîne une émission de chaleur réduite, donc une température de retour chauffage plus élevée et un ΔT départ/retour réduit : le rendement du générateur chute.

Le robinet thermostatique AV6 permet l'équilibrage des installations bitubes, via un clapet 6 positions.

De quels moyens l'installateur dispose-t-il pour équilibrer une installation de chauffage ?

Samuel Sonet – Le moyen le plus simple, qui convient aux installations domestiques, est le robinet thermostatique à double réglage (modèle AV6), c'est-à-dire doté d'un clapet spécifique permettant d'équilibrer le débit selon la méthode des 100 mb, qui est un bon compromis entre le temps passé et le résultat obtenu. Cette méthode consiste à réduire l'écart de pression différentiel entre les radiateurs. En faisant passer la pression sur le premier radiateur par exemple de 0,1 à 1,1 mCE et celle du plus éloigné de 0,9 à 1,9 mCE, l'écart n'est plus multiplié par 9 mais par 1,7 : le débit est mieux réparti par le circulateur. Pour un équilibrage plus pointu, il existe aussi le robinet double réglage (série F). Pour les plus grosses opérations, les robinets intergroupes demeurent indispensables.

Qu'en est-il des installations plus importantes ?

Samuel Sonet – Sur une grosse installation, celle d'un lycée par exemple, deux solutions sont possibles. En l'absence de robinets thermostatiques sur les émetteurs, on peut utiliser des robinets d'équilibrage intergroupes Hydrocontrol VTR ou de zone Cocon_QTZ motorisés et, si le débit est variable, des robinets d'équilibrage Hydromat DTR. L'équilibrage est indispensable sur les installations équipées de robinets thermostatiques, car si le débit chute, la pression différentielle s'écroule et le robinet d'équilibrage ne peut plus jouer son rôle. La pression différentielle s'applique alors en quasi-totalité sur les robinets thermostatiques qui deviennent bruyants. Toujours dans le tertiaire, dans le cas de plafonds rayonnants ou ventilo-convecteurs, nous recommandons le système Cocon QTZ, qui est un robinet d'équilibrage rendu autonome par l'intégration d'une vanne 2 voies : associé à un robinet d'équilibrage et à un régulateur de pression différentielle, il est commandé par le régulateur de zone. ■

Samuel Sonet,
responsable technique
et prescription d'Oventrop

Propos recueillis par Marianne Tournier

Kimo lance l'enregistreur KTH-CO_2

Depuis le 1er janvier 2013, afin de répondre au décret n° 2012-14, tous les bâtiments publics accueillant des enfants doivent mesurer leur indice de confinement, déterminé par la mesure en continu de la teneur en dioxyde de carbone (CO_2) de l'air intérieur, afin de le corriger si nécessaire. Le nouvel enregistreur autonome Kistock KTH- CO_2 de Kimo a été conçu pour réaliser cette mesure. Détails avec Arnaud Oxibar, responsable produits.

© Kimo

Arnaud Oxibar,
responsable produits Kimo

Filière Pro – Vous venez de lancer un nouvel enregistreur autonome Kistock, le KTH-CO_2. De quoi s'agit-il ?

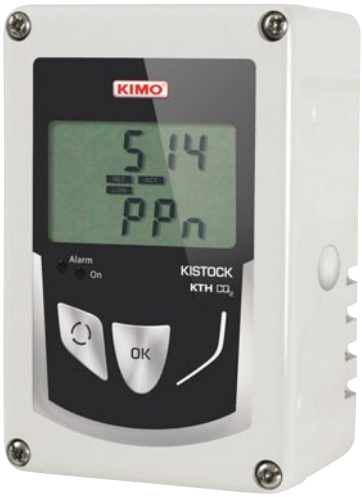
Arnaud Oxibar – Nous avons développé cet enregistreur à la demande de nos clients bureaux de contrôle – Veritas, Socotec, etc. – qui avaient besoin d'un outil pour répondre au décret 2012-14 du 5 janvier 2012. Selon ce décret, issu des travaux du Grenelle de l'Environnement, les propriétaires et exploitants des bâtiments accueillant des enfants, notamment les crèches, haltes-garderies… et les établissements scolaires, doivent en mesurer la qualité de l'air intérieur : teneur en formaldéhyde, en benzène et en dioxyde de carbone (CO_2). L'enregistreur KTH CO_2 est destiné à mesurer en continu le niveau de CO_2, – le formaldéhyde et le benzène étant évalués avec un autre type d'appareil. C'est un enregistreur autonome qui assure la mesure de la température, de l'humidité relative et du taux de CO_2, selon cinq modes : le mode Instantané, les modes Minimum, Maximum et Moyenne sur un intervalle donné d'enregistrement, et le mode Surveillance, qui permet d'obtenir un historique précis.

En quoi le KTH CO_2 est-il différent des autres mesureurs que l'on peut trouver sur le marché ?

Arnaud Oxibar – Le décret impose de contrôler-étalonner l'appareil avant d'effectuer la campagne de mesures. La procédure « classique » consiste à confiner l'enregistreur de CO_2 dans une boîte étanche et d'injecter un volume de gaz à l'aide d'une bouteille de dioxyde de carbone étalonnée. On attend que le gaz occupe le volume de la boîte pour vérifier le bon étalonnage de l'enregistreur. Or, ce procédé est gourmand en gaz, d'autant plus la boîte de confinement est grande, et plus on en consomme, plus c'est onéreux.
Le KTH CO_2 propose un système innovant : le gaz étalon est diffusé directement dans la chambre de mesure, assurant une consommation réduite de gaz et une diffusion efficace, donc un temps de réponse rapide. Côté traitement de données, le logiciel de configuration et d'exploitation de l'appareil est en constante évolution pour répondre et suivre les demandes et besoins des utilisateurs. Enfin, notre appareil, compact et robuste, est bien adapté à ce type d'environnement et de mesure en continu et in situ : il peut être fixé au mur, posé sur un meuble, voire sur un trépied.

À part les bureaux de contrôle, à qui s'adresse cet appareil ?

Arnaud Oxibar – Les bureaux de contrôle, qui doivent être accrédités par la Cofrac, effectuent les mesures contractuelles dans le cadre du décret. Ce sont nos premiers acheteurs. Mais les bureaux d'études techniques, voire les installateurs, sont ou seront intéressés. Car les propriétaires ou exploitants de ces bâtiments ont intérêt à anticiper la mesure officielle, afin de réagir avant, si besoin. En cas de pollution de l'air intérieur, si l'indice de confinement est trop élevé, le préfet du département est informé et, dans un délai de 2 ans, une expertise doit être engagée afin de déterminer les causes de la pollution et les moyens de la corriger. Il est préférable d'agir avant la mesure officielle : dans ce cas, ce sont les bureaux d'étude, et les installateurs qui seront sollicités, parce qu'ils font des préconisations.



L'enregistreur KTH CO_2 est destiné à mesurer en continu le niveau de CO_2 dans le cadre du décret 2012-14.

Parlez-nous un peu de Kimo…

Arnaud Oxibar – Créée en 1979, Kimo fabrique – en France – des instruments de mesure pour le contrôle et la surveillance de l'air en milieu confiné, destinés aux installeurs en génie climatique (chauffage, ventilation, froid…), mais aussi à l'industrie (électronique, agro-alimentaire…) et au tertiaire (hôpitaux, musées…). L'entreprise, familiale, est installée en Dordogne, où est fabriqué l'ensemble de nos produits. En pleine croissance, Kimo emploie 300 personnes et dispose de 10 agences commerciales, tout en étant présent dans la distribution spécialisée. Notre force, c'est notre réactivité, rendue possible par notre proximité qui nous permet d'adapter nos produits en fonction des demandes de nos clients. Kimo donne rendez-vous au prochain Interclima où seront présentées les nouveautés dans le domaine du chauffage-climatisation et de la ventilation. ■

Propos recueillis par Marianne Tournier

Viega : des nouveautés sous le signe de la flexibilité

Viega, spécialiste des techniques d'installation pour le chauffage et le sanitaire, a présenté plusieurs innovations sur le salon ISH de Francfort au mois d'avril dernier. Des innovations que Carl Verlinden, chef de produits sur le marché West Europe, détaille ici pour nous.

Filière Pro – La rigole Advantix Vario a évolué et séduit le jury du German Design Award 2013, qui l'a distinguée : qu'apporte cette nouvelle version ?

Carl Verlinden – Avec la première version Advantix Vario, la longueur de la rigole d'évacuation ne pouvait dépasser 120 cm, recoupables au millimètre près jusqu'à 30 cm. Avec Advantix Vario Plus Flexible, il est possible de la rallonger jusqu'à 280 cm et, grâce à trois éléments de connexion – droit, en angle et de terminaison –, de lui donner une forme, de U par exemple, par simple emboîtement et vissage. Ainsi, à une rigole de 120 cm de long, si l'on ajoute un élément de terminaison d'un côté, on obtient une longueur de 140 cm, et si l'on en ajoute un de chaque côté, on dispose d'une longueur de 160 cm. À l'aide d'un raccord droit et deux rigoles de 120 cm, on réalise une évacuation de 240 cm dont le débit d'évacuation est doublé, de 0,8 à 1,6 L/s – à condition d'augmenter le diamètre de la canalisation d'évacuation, à 50 ou 70 mm – sachant que chaque rigole est dotée de sa propre évacuation.

Quels sont les avantages d'Advantix Vario Plus Flexible pour les professionnels ?

Carl Verlinden – Avec Advantix Vario Plus Flexible, Viega est le seul fabricant à proposer une rigole de douche recoupable, autrement dit toujours à la bonne mesure, et dont la forme peut changer et le débit d'évacuation doubler. Pour l'installateur, c'est l'assurance d'avoir toujours le produit adapté sous la main, même dans l'hypothèse, une fois la surface carrelée, d'une mesure différente. De plus, la rigole est réglable en hauteur de 95 à 165 mm. Enfin, grâce à la feuille d'étanchéité fournie, le joint silicone entre la rigole et le carrelage n'est plus nécessaire. Pour le client, c'est l'assurance d'une étanchéité garantie dans le temps. Pour le grossiste, l'avantage, c'est que, en stockant une seule rigole et trois accessoires, il peut répondre à toutes les demandes de ses clients.

« …la Pressgun 5 peut être utilisée indifféremment sur secteur ou sur batterie ion-lithium… »

Vous lancez également une nouvelle machine à sertir ?

Carl Verlinden – Cette nouvelle machine à sertir, la Pressgun 5, est d'abord plus compacte et légère que les précédentes, puisqu'elle ne pèse, sans mâchoire, que 3,2 kg au lieu de 4,4 kg. Elle sertit tous les diamètres de 12 à 108 mm, qu'il s'agisse du cuivre, de l'inox, de l'acier ou du tube multicouche, et elle accepte toutes nos mâchoires de sertissage, classiques et articulées. Mais surtout, la Pressgun 5 peut être utilisée indifféremment sur secteur ou sur batterie ion-lithium, dont la puissance de 18V/2 Ah double sa capacité de travail et permet à l'installateur de travailler une journée complète sans rechargement. Enfin, cette sertisseuse est dotée d'un dispositif d'autocontrôle, qui indique lorsque le moment est venu de réaliser son entretien, soit après 40 000 sertissages. Au bout de 42 000 sertissages, la machine se bloque et cesse de fonctionner. L'installateur est donc assuré que ses raccordements seront toujours de qualité.

Qu'en est-il de Multiplex Trio E, la robinetterie électronique pour la baignoire ?

Carl Verlinden – Cette robinetterie à commande électronique et à écran tactile s'installe sur le bord de la baignoire, dans le cas d'une pose en îlot, ou s'encastre sur le mur dans les autres cas. Elle permet le réglage séparé du volume d'eau et de sa température, que l'on visualise grâce à un anneau lumineux dont la couleur varie sur le bouton de commande. La baignoire se remplit automatiquement, via le trop-plein à faible profondeur d'encastrement (33 mm), et il est même possible d'en commander le remplissage par l'intermédiaire d'un Smartphone. De plus, les réglages effectués peuvent être mémorisés et l'on dispose d'un limiteur de température : pour obtenir une eau à plus de 38 °C, il est nécessaire de tourner manuellement l'élément de commande. Le montage, simple, est réalisé à partir d'une embase de panneau à encastrer, d'une manchette d'étanchéité, d'une rosette de terminaison et du matériel de fixation. L'unité de commande se trouve dans un boîtier électrique inséré dans une plaque amovible. ■

Carl Verlinden,
chef de produits
sur le marché West Europe.

« …Viega est le seul fabricant à proposer une rigole de douche recoupable, autrement dit toujours à la bonne mesure… »

Propos recueillis par Marianne Tournier

Le bois en petite puissance pour Fröling

Le fabricant agrandit sa gamme avec P1 Pellet, une chaudière à granulés, et S1 Turbo, une chaudière à bûches de petite puissance, toutes les deux destinées à l'habitat.

Extrêmement compacte, la chaudière à granulés P1 Pellet n'occupe qu'une surface de 0,38 m².

Compacité, performances, faible niveau de bruit, fonctionnement optimisé : telles sont les qualités de la nouvelle chaudière P1 Pellet de Fröling, destinée aux maisons à basse consommation d'énergie ou passives. Deux puissances sont disponibles : 7 et 10 kW, avec une modulation qui commence pour les deux modèles à 2 kW. Sa surface au sol n'étant que de 0,38 m² (60 cm x 64 cm x 120 cm), la P1 Pellet se glisse dans les chaufferies les plus exigües. Pour faciliter le travail de l'installateur, l'isolation de la chaudière est déjà montée.

Deux modules optionnels pour une solution complète

Cette chaudière peut être équipée, en option, d'une unité de préparation de l'eau chaude sanitaire et d'une unité hydraulique avec pompes de circuit de chauffage, mélangeur de circuit de chauffage et pompe de chargement pour chauffe-eau. Avantage : la construction de l'ensemble est modulaire et ces options peuvent être ajoutées à tout moment, permettant de faire évoluer la chaudière en fonction des besoins et/ou du budget de l'utilisateur. L'unité de préparation d'ECS, équipée d'une anode en magnésium, offre une capacité de 130 L. L'unité hydraulique comprend jusqu'à deux pompes de circuit de chauffage, jusqu'à deux mélangeurs de circuit de chauffage, un vase d'expansion, une vanne d'équilibrage, un groupe de sécurité (avec manomètre, purgeur et soupape de sécurité) et en option un groupe de pompe pour l'eau chaude sanitaire.

Une des caractéristiques de cette chaudière est de ne pas seulement devoir fonctionner sur l'air ambiant. L'air nécessaire à son fonctionnement est apporté par une conduite spécifique : cela évite les ouvertures de ventilation dans le local où elle se trouve et les déperditions énergétiques qui en résultent. De plus, l'air de combustion amené est préchauffé par un système intégré, ce qui permet d'augmenter le rendement de l'installation.

La chaudière P1 Pellet dispose d'un silo journalier à granulés de grande capacité, 32 L, ce qui réduit la fréquence d'amenée des granulés. Le remplissage du silo est totalement automatique grâce à une turbine d'aspiration. L'allumeur à incandescence, silencieux et peu consommateur de courant, convient tout particulièrement aux chaudières de petite puissance telle la P1 Pellet.

Une chaudière à bûches de petite puissance

En parallèle, Fröling sort une chaudière à bûches, la S1 Turbo, disponible en 15 et 20 kW. Cette nouvelle chaudière à bûches réunit toutes les caractéristiques d'un chauffage à biomasse moderne. Le ventilateur d'extraction à vitesse régulée et contrôlée assure une excellente combustion, et l'aspiration spéciale des gaz de distillation lente évite tout dégagement de fumée même lors de l'ajout de combustible. Ce modèle se distingue par son rendement élevé et les longs intervalles d'alimentation, ainsi que par sa faible consommation électrique.

Grâce au nouveau concept de circulation de l'air de la chaudière à bûches Fröling S1 Turbo, un seul actionneur permet de

La chaudière S1 Turbo peut brûler des bûches jusqu'à 56 cm de long.

« ...l'aspiration spéciale des gaz de distillation lente évite tout dégagement de fumée même lors de l'ajout de combustible »

réguler automatiquement l'air de préchauffage, l'air primaire et l'air secondaire. À chaque phase de chauffage, la sonde lambda définit la quantité exacte d'air nécessaire pour avoir les conditions de combustion optimales.

Le ventilateur d'extraction est intégré de série et voit sa vitesse de rotation régulée en fonction des besoins : même lorsque la cheminée est froide, la chaudière démarre sans problème et la porte de la chambre de remplissage peut être fermée juste après l'allumage. Cette chambre accueille des bûches longues, jusqu'à 56 cm. Des tabliers protègent les parois intérieures de la chaudière et assurent une durée de vie prolongée tandis que la nouvelle géométrie de la chambre de combustion facilite le nettoyage. Les turbulateurs spéciaux dans les tubes de l'échangeur de chaleur dévient plusieurs fois la trajectoire des fumées dans l'échangeur de chaleur et assurent ainsi un meilleur transfert de chaleur et un rendement particulièrement élevé. Par ailleurs, les turbulateurs peuvent être déplacés manuellement et déposés rapidement pour le nettoyage. ■

Corinne Montculier

Greenway® RTU -55 de Climalife pour les très basses températures

Climalife agrandit sa gamme innovante de fluides caloporteurs Greenway® avec une référence clairement axée vers la réfrigération industrielle et commerciale avec un point de congélation à -55°C. Laurent Assoun, responsable développement performance énergétique de Climalife, détaille les caractéristiques de ce produit et les avantages de la gamme.

Filière Pro – Pourquoi avoir lancé le Greenway® -55 ?

Laurent Assoun – Il y a une continuité et une complémentarité dans la gamme, avec la volonté de Climalife de toucher le plus d'applications possibles avec nos fluides caloporteurs d'origine végétale. La gamme Greenway® offrait plusieurs températures de protection contre le gel, notamment -25°C pour les installations solaires et -30°C pour les installations de climatisation en eau glacée pour le marché résidentiel ou tertiaire. Le Greenway® RTU -55°C, que nous venons de mettre sur le marché, est plutôt destiné à la réfrigération en eau glacée dans des applications industrielles.

Quels sont les atouts du Greenway® RTU-55 ?

Laurent Assoun – Comme toute la gamme Greenway®, il est d'origine végétale, ce qui reste encore peu répandu. Sur le marché, il n'y a quasiment que des fluides caloporteurs d'origine fossile : les MPG (monopropylène glycol) et les MEG (monoéthylène glycol) qui sont plus nocifs sur l'impact environnemental. Le Greenway® permet de les remplacer tout en apportant un vrai plus au niveau technique avec une viscosité faible à très basses températures. En effet, moins visqueux que le MPG, il permet d'utiliser des pompes moins puissantes, de réduire les pertes de charges, ce qui entraîne des économies de l'énergie nécessaire à la circulation des fluides. Aux températures de -25°C et -30°C, Greenway® était déjà une innovation. À -55°C, il l'est encore plus.

Et quel est l'accueil des clients pour ces produits ?

Laurent Assoun – Côté fabricants, ils sont convaincus à la fois par l'origine végétale, notamment les fabricants de capteurs solaires qui y voient une vraie logique avec les énergies renouvelables par rapport aux produits pétroliers, et par les caractéristiques techniques. En climatisation, la faible viscosité apporte un avantage indéniable et dans les installations solaires, la stabilité à haute température empêche le goudronnage classique avec les MPG. De plus, ce sont des produits qui ont un agrément du ministère de la Santé, un point important pour certaines applications.

© Climalife

Laurent Assoun,
responsable développement performance énergétique de Climalife.

À qui destinez-vous vos produits ?

Laurent Assoun – Climalife a une démarche d'innovation, et nos clients sont des professionnels qui vont dans le même sens, qui veulent se démarquer avec des produits de qualité. Nous vendons à des professionnels qui sont sensibles à l'approche technique. ■

Propos recueillis par Corinne Montculier

Une gamme pour toutes les applications

La gamme Greenway® de Climalife comprend des fluides caloporteurs et frigoporteurs issus totalement d'une ressource renouvelable, le bio 1,3 -propanediol (sirop de glucose). Résultat, des produits à l'empreinte écologie inférieure de 40 % par rapport aux MPG et, en cas de fuite accidentelle, un impact environnemental bien moindre. Dans la formulation des produits Greenway®, le borax, substance classée toxique, est remplacé par un pack d'inhibiteurs de corrosion spécialement développé par Climalife. De par son origine végétale, le Greenway® -30 est autorisée par la Direction générale de la Santé conformément à l'avis ANSES (anciennement AFSSA) comme fluide caloporteur pour le traitement thermique en simple échange des systèmes de production d'eau sanitaire. Les autres dilutions sont actuellement en cours d'agrément.

Trois références permettent de répondre à toutes les applications :

- *pour les circuits de planchers chauffants/rafraîchissants, les systèmes de réfrigération et de conditionnement d'air et pour les circuits d'extinction incendie, Greenway® RTU, à base de Propanediol 1,3 et d'inhibiteurs de corrosion, convient le mieux. Il est disponible en trois solutions prêtes à l'emploi, avec un point de congélation de -25°C, -30°C et -55°C ;*
- *Greenway Solar est destiné aux installations de production d'eau chaude sanitaire comportant des capteurs solaires thermiques plans ou tubulaires sous vide. Il existe en formulation -25°C et -30°C ;*
- *Greenway Heat Pump pour les systèmes de pompes à chaleur géothermiques (circuits de capteurs enterrés) et aérothermique air/eau. Il est également formulé en deux versions, -25°C et -30°C.*

© Climalife

Greenway RTU -55°C remplace avantageusement les MPG et MEG grâce à un point de congélation à -55°C et une viscosité faible.

Rehau : un multicouches adapté aux raccords PER

L'idée paraît simple, mais il fallait la réaliser : Rehau introduit son premier tube multicouches en offrant une totale compatibilité avec sa gamme de raccords PER. Il suffit alors de se procurer le nouveau tube Rautherm Multi pour l'assembler aux raccords existants et poursuivre l'installation avec un autre matériau.

Le raccord en laiton existant permet de raccorder les tubes multicouches et PER de Rehau.

En observant les habitudes de travail de ses clients installateurs, Rehau a imaginé une solution permettant d'optimiser le nombre de références produits et son outillage. L'action se déroule dans le domaine des canalisations de chauffage, du plancher chauffant et de la distribution d'eau sanitaire.

« Aujourd'hui, les installateurs utilisent couramment plusieurs matériaux, afin de tirer le meilleur parti de chacun d'eux à différentes étapes du chantier, observe **Thierry Bédard**, directeur du département chauffage chez Rehau. *Typiquement, il s'agit d'un tube plutôt "souple" et d'un tube plutôt "rigide". Le tube PER et le tube multicouches répondent ainsi à leurs besoins. Nous avons alors imaginé, dans un premier temps pour le marché français, une solution basée sur la compatibilité des matériaux entre eux. »*

Ce développement intervient dans un contexte où le marché du tube multicouche poursuit son ascension. De l'ordre de 20 M€ en 2009, le marché français s'établit actuellement autour de 50 à 60 M€.

Rautherm Multi : la fiche technique

- *tube développé pour les classes d'applications 2-4-5 et "eau glacée" ;*
- *attestation de Conformité Sanitaire ;*
- *diamètres : 16 à 40 mm ;*
- *cintrage sans outillage du diamètre 16 à 25 jusqu'à un rayon de courbure mini de cinq fois le diamètre extérieur ;*
- *tenue dans le temps supérieure à 50 ans ;*
- *Système de sertissage par glissement. Utilisation des raccords à sertir SDR11 Rehau en laiton compatibles avec les tubes Rautherm (PE-Xa) et Rautherm Multi.*

Multicouches compatible PER

Avec un lancement prévu en septembre 2013, Rautherm Multi constitue le premier tube multicouches Rehau introduit sur le marché français. *« Nous aurions pu jusqu'alors proposer le multicouche Rehau diffusé en Allemagne, mais nous avons fait le choix d'une solution plus pertinente car bien en phase avec les habitudes d'installations locales »*, ajoute Thierry Bédard.

Ce tube multicouches présente l'avantage d'être compatible avec les raccords PER Rehau. Une compatibilité qui induit immédiatement plusieurs atouts :

- la gamme de raccords sert à réaliser les réseaux PER, multicouches et mixtes avec les tubes Rehau ;
- pas besoin de se procurer deux types de raccords ;
- le distributeur ne stocke pas plus de références produits ;
- un seul et unique outillage de sertissage suffit à réaliser l'ensemble des combinaisons.

Les ingénieurs de Rehau ont ainsi adapté le nouveau tube multicouches Rautherm Multi à la gamme de raccords PER existante. Conçu pour Rehau France, ce tube multicouches est le fruit d'un projet initié il y a quatre ans.

Un tube polyvalent

En complément de l'offre de tubes PER-PEX proposée pour des diamètres de 12 à 160 mm, le multicouches Rautherm Multi couvre une plage de 16 à 40 mm. Dédié notamment à la distribution en eau sanitaire et aux circuits de chauffage, ainsi qu'aux colonnes montantes (diamètres 32 et 40 mm), il s'installe selon une procédure proche de celle employée pour le tube PER. L'utilisation d'une pince à évaser (la même que celle utilisée pour le tube PER) permet au tube, une fois raccordé de ne causer aucune perte de charge : la section de passage du fluide est conservée. Anfin de réaliser l'opération de sertissage, la pince nécessite éventuellement un changement de mors.

Neuf et rénovation

« Pour les constructions neuves, le PER est majoritairement employé, souvent en encastré. Il est toutefois nécessaire de réaliser des remontées de tubes ne serait-ce que pour raccorder les radiateurs. Dans ce cas, le couplage entre PER et Multicouches permet d'installer un tube rigide et apparent, sans forcément recourir à une canne de piquage en acier inoxydable. D'où une réduction des coûts. »

La présence du tube rigide est plus marquée en rénovation, car bien souvent l'installation reste apparente. *« Le fait de pouvoir alterner un tube souple et un tube rigide sans freiner l'avancement du chantier ou accroître les coûts, permet de réaliser sereinement des installations, il est vrai de plus en plus complexe ! »*

Avis technique système en cours…

Pour son tube PER, Rehau dispose déjà d'un Avis Technique (famille B) relatif à l'ensemble raccords, tube et pince à sertir Rehau. Le tube Rautherm Multi devrait quant à lui prochainement recevoir un Avis Technique Système (équivalent à celui délivré en famille B pour le tube PER). La procédure de test et d'analyse est actuellement en cours. ■

Michel Laurent

De nouvelles chaudières sol au gaz pour Chaffoteaux

Chaffoteaux fait évoluer sa gamme de chaudières sol au gaz avec 4 modèles basés sur une plateforme commune et qui répondent aux nouvelles exigences thermiques. La gamme Pharos offre des solutions éco-environnementales faciles à installer et performantes.

La nouvelle gamme Pharos, de Chaffoteaux, comprend quatre modèles de chaudières sol au gaz : Pharos Opti, Pharos Opti C, Pharos Zelios et Pharos Green. Une plateforme technologique commune a été choisie, avec un tableau de commande identique, intuitif et ergonomique, des platines hydrauliques Easy InstallR qui facilitent l'installation avec des robinets d'arrêt et des douilles en cuivre à visser, livrées prémontées en usine et surtout des pièces de rechanges communes, disponibles dans une seule et même valise qui permet au technicien de parer à 95 % des interventions au premier passage.
D'un encombrement au sol réduit (600 x 650 mm, soit moins de 0,42 m²), ces chaudières s'intègrent facilement, selon les modèles, en neuf ou en rénovation, dans une maison individuelle ou un immeuble collectif.
L'accent a également été mis sur l'amélioration des performances énergétiques et les chaudières Pharos sont équipées d'une pompe modulante de classe A, avec un indice d'efficacité énergétique (EEI) inférieur à 0,23. Les consommations électriques sont donc réduites et les nouvelles plages de modulation (de 1 a 10 selon les modèles) permettent de répondre efficacement aux plus faibles besoins de chauffage.

Destiné aux maisons neuves ou en rénovation, la chaudière Pharos Zelios, comme tous les modèles de la gamme Pharos, prend autant de place qu'un réfrigérateur avec ses 600 x 650 mm.

Pharos Opti : une solution « tout-en-un »

Le modèle Pharos Opti, solution tout-en-un, combine une chaudière à condensation, un ballon solaire mono serpentin de 150 litres et un groupe de transfert solaire complet. Cette chaudière est destinée à la maison individuelle neuve. *« Aujourd'hui, de nombreux fabricants proposent des solutions CESI optimisées sur une approche de type "lego" avec tous les composants à assembler sur site. Nous sommes les premiers à avoir une version colonne gain de place, qui ne prend que la place d'un réfrigérateur au sol, et facile à installer »*, explique **Sébastien Guiscriff**, chef de produits chauffage de Chaffoteaux. De plus, le fait de n'avoir qu'un seul serpentin et non deux comme les CESI classiques, réduit la consommation de gaz, l'appoint par la chaudière ne se faisant qu'en instantané au moment du besoin réel. Disponible en 30 et 38 kW, Pharos Opti propose une modulation de 1 à 4, idéale pour les maisons à faibles besoins en chauffage.

Pharos Opti C, compacte, pour l'habitat collectif neuf

Pharos Opti C est quant à elle, destinée à l'habitat collectif neuf. Elle reprend elle aussi le concept de tout-en-un et réunit en une colonne une chaudière à condensation mixte à micro-accumulation dynamique et un préparateur pour eau chaude sanitaire solaire monoserpentin de 150 litres.
L'ensemble, optimisé, ne prend pas plus de place au sol qu'un réfrigérateur.
Côté technique, Pharos Opti C offre un confort en eau chaude sanitaire certifié 3***CE, niveau maximum prévu par la norme EN 13203 et est homologuée 3CEp.

Pharos Zelios : jusqu'à 30 % d'économies

Pour les projets de maisons neuves ou à rénover, le modèle Pharos Zelios allie une chaudière gaz à condensation et un préparateur pour eau chaude sanitaire solaire de 180 litres, qui garantit une disponibilité d'eau chaude constante avec un débit pouvant atteindre 26,9 L/mn. L'ensemble génère jusqu'à 30 % d'économies d'énergie par rapport à une chaudière traditionnelle de plus de 15 ans. L'énergie solaire fournit 38 à 55 % de l'eau chaude sanitaire avec un capteur et 50 à 65 % avec deux capteurs.

Pharos Green pour la rénovation

Avec leur ballon intégré de 105 litres, les nouvelles versions des chaudières à condensation Pharos Green sont idéales en rénovation pour répondre aux besoins sanitaires intensifs des familles qui occupent les salles de bains de leur maison aux mêmes heures de la journée. Disponibles en trois puissances (18, 25 et 35 kW), elles offrent un débit respectif de 22,4 L/mn, 23,6 L/mn et 27,5 L/mn.
Dans la gamme Pharos, les modèles Opti, Opti C et Zelios sont livrés de série avec l'Expert Control, le système de régulation déporté de Chaffoteaux qui peut piloter une chaudière à gaz, un système solaire ou l'ensemble des deux. Intuitive et facile à utiliser, cette commande à distance filaire fonctionne avec une sonde de température ambiante intégrée. La chaudière Pharos Green est compatible avec cette régulation. ■

Corinne Montculier

Radiateur Basse Température E2 de Finimetal

© Finimetal

Finimétal vous propose une toute nouvelle solution de chauffage avec le radiateur E2, idéal aussi bien en rénovation qu'en neuf.
Doté d'une technologie innovante combinant chaleur hydraulique et micro-ventilateur, E2 présente un avantage significatif grâce à sa part élevée de chaleur rayonnante provenant de ses panneaux irrigués en eau à l'avant et à l'arrière, ainsi qu'à l'optimisation de sa chaleur convective.
Sa régulation intelligente permet de démarrer de manière totalement automatique sa rangée de micro-ventilateurs en ligne suivant les conditions ambiantes ou selon le souhait de l'utilisateur, et garantit une diffusion de chaleur ainsi que des temps de réaction à des températures d'entrée de moins de 40 °C.
Son look très élégant et son design avant-gardiste font de ce tout nouveau radiateur un modèle de création, aux lignes épurées et aux angles subtilement arrondis.

FINIMETAL

Plaque à plots innovantes

© Giacomini

Facile à poser avec maintien du tube, grâce à des plots spécifiques et multidirectionnels. Destinée à l'isolation des sols pour plancher chauffant ou plancher rafraîchissant.
En polystyrène et comportant en surface une barrière pare-vapeur, la plaque Easyplots de GIACOMINI s'installe rapidement grâce aux détrompeurs sur la partie inférieure. Elle est également rainurée et bouvetée pour un assemblage parfait.
L'architecture des plots permet un large choix d'acheminement du tube. Ce dernier est maintenu grâce à une ergonomie particulière des plots permettant une bonne tenue sans clips ni agrafe (pour tube (16x1,5) et (20x1,9)).
Easyplots existe en 4 épaisseurs différentes : 49 mm, (0,75 m².k/W) 81 mm, (1,70 m².k/W) 95 mm, (2,10 m².k/W) 105 mm, (2,40 m².k/W).
Avis technique N° : 20/13-275

GIACOMINI

New Touch : robinet ergonomique au design épuré

Robinet en laiton aux formes légèrement courbées. Mécanisme de déclenchement et d'arrêt par bouton à effleurement situé sur le bec. Disponible en version murale ou sur plage sans réglage de température et en version mitigeur sur plage avec manette latérale. Arrêt après temporisation de 6 secondes (réglage d'usine). Proposé avec corps chromé et capot chromé ou en cinq couleurs. Intègre un système anti-tapotement évitant les démarrages et arrêts intempestifs. Livré avec flexibles.

Caractéristiques :
Economies d'eau et d'énergie
Interchangeable avec tout type de robinetterie
Pas d'intercommunication entre eau chaude et eau froide
Flexible PEX avec durée de vie trois fois supérieure aux flexibles EPDM du marché

© Presto

Personnalisable :
Pantone au choix et
logo de votre entreprise

PRESTO

Chauffe-eau thermodynamique Magna Aqua 300

© Saunier Duval

Magna Aqua 300 de Saunier Duval : le seul chauffe-eau thermodynamique du marché qui allie un COP de 3,03 et un niveau sonore de 36 dB(A)
Avec son COP de 3,03 (selon EN 16147), Magna Aqua 300 dispose d'un rendement élevé. Sa régulation, simple d'utilisation, permet d'adapter le régime du chauffe-eau thermodynamique en fonction de ses besoins. Avec sa capacité de 300 litres, Magna Aqua 300 assure un vrai confort et ce, en toute discrétion. Il est en effet très silencieux, avec un niveau sonore de 36 dB(A) à 2 mètres, soit moins qu'un lave-vaisselle de dernière génération. Magna Aqua 300 est également une solution idéale pour les professionnels. Plusieurs options prises par Saunier Duval facilitent son installation : une taille réduite du ballon (166 cm de hauteur), la possibilité de le transporter à l'horizontal, un sac livré de série pour le porter plus facilement...

SAUNIER DUVAL

CADA XS : la paroi référence à prix accessible

© Rothalux

Parce que les caractéristiques de l'espace douche ont évolué depuis le lancement de la CADA il y a plus de 10 ans, Rothalux revisite sa paroi star, la CADA, et présente la CADA XS.
Avec des utilisateurs globalement plus grands, le développement des receveurs extra-plats et des douches à l'italienne imposant la pose des parois directement sur le sol carrelé, les nouveaux standards de la salle de bain changent. Affichant une hauteur de 2 m avec ces 15 cm en plus, la CADA XS y répond parfaitement.
Facile à mettre en œuvre, elle réunit toutes les qualités d'une paroi de douche de standing pour un prix accessible (à partir de 428€ HT) : design moderne et épuré, ouverture vers l'extérieur et vers l'intérieur, relevage à l'ouverture pour éviter tout frottement au sol ou sur le receveur, traitement anticalcaire, déclipsage des portillons coulissants pour faciliter l'entretien, fourniture des pièces détachées assurée pendant 20 ans après l'arrêt du modèle ...

ROTHALUX

BANQUE Solfea | Pour un habitat éco-efficace

Les Prêts Dolcevita
de la Banque Solfea*

PRÊTS BONIFIÉS à partir de 1% TEG annuel fixe

L'atout financement pour tous vos chantiers d'installation chauffage :

- équipements au gaz naturel
- ou utilisant les énergies renouvelables

Contactez la Banque Solfea au 01 40 17 60 00
ou rendez-vous sur www.banquesolfea.fr

*Prêts affectés de 1 500 € à 21 500 € sous réserve d'acceptation par la Banque Solfea et après expiration du délai légal de rétractation de 14 jours. TEG annuel fixe bonifiés par GDF SUEZ. Conditions au 01/10/2011, consultables sur www.banquesolfea.fr

BANQUE SOLFEA - S.A. au capital de 46 250 000 Euros - RCS PARIS B 562 059 832
N° ORIAS : 08 039 124 - 49, avenue de l'Opéra 75083 PARIS Cedex 02.

GDF SUEZ DolceVita

AGENDA

10e convention Efficience Energétique du Bâtiment

Le 1er octobre 2013 à Paris (Cité des sciences et de l'industrie). La convention sera cette année consacré à la rénovation énergétique autour de trois grands marchés représentatifs : logements collectifs, copropriété et logement individuel. Evénement organisé par Cardonnel Ingénierie. *www.convention-eeb.fr*

Interclima+elec Home & Building

Du 4 au 8 novembre 2013, sur le Parc des expositions de Paris Nord Villepinte (halls 1, 2 et 3). Changement de saison et de lieu pour le salon du génie climatique et de l'électricité. À présent, le regroupement simultané sur un même parc, avec Bâtimat, constituera un pôle bâtiment de 3 000 exposants pour environ 400 000 visiteurs attendus. Interclima+elec devrait regrouper 600 exposants. Les exposants de la partie Elec Home & building seront rassemblés dans le hall 1, avec leur offre concernant les systèmes d'installation électrique, la GTB, la domotique et le photovoltaïque. *http://www.interclimaelec.com/*

Salon des maires et des collectivités locales

Du 19 au 21 novembre 2013, à Paris Expo Porte de Versailles. 18e édition du rendez-vous annuel des acteurs de la commande publique. En 2012, 760 exposants ont reçu 55 000 visiteurs. *http://salons.groupemoniteur.fr*

Recherche, pour sa gamme de Plancher Chauffant, et Chauffage Solaire Thermique.

Un(e) Attaché Technico-Commercial(e) (Région Sud-ouest Île-de-France)

Directement rattaché au directeur du département vous prospectez, développez, animez et fidélisez le réseau de distribution de votre secteur.

Dans un contexte de forte autonomie, avec le soutien d'un staff technique, vous développez, animez votre secteur auprès des installateurs, BE, constructeurs…, afin de prescrire les solutions en partenariat avec nos distributeurs. De formation technique idéalement de type Génie Climatique, vous souhaitez aujourd'hui valoriser votre expérience commerciale acquise dans le domaine du chauffage ou de produits techniques liés au second œuvre du bâtiment. Une expérience installation serait un plus.

Nous vous offrons la possibilité de travailler au sein d'une équipe dynamique, réactive, tout en bénéficiant du soutien technique, marketing et des moyens d'un Groupe performant.

Votre rémunération est de nature à satisfaire de bonnes candidatures, Contrat CDI - Fixe + primes sur CA – véhicule 5 portes.

Contact : cab3c@cab3c.com

INDEX ENTREPRISES ET ORGANISMES CITÉS

ABB 14
ADEME 30
AMX 14
ARISTON THERMO GROUP .7, 8
AUER 40
AXOR-HANSGROHE 6
BAXI FRANCE 19
BDR THERMEA 19
BEG 14
BRÖTJE 19
CAH 10
CAPEB 22
CARDONNEL INGÉNIERIE 22
CÉDÉO 6
CEQUAMI 8
CHAFFOTEAUX 8, 47
CHAPPÉE SA 19
CHIMIREC 20
CILLIT 26-29
CLIMALIFE 26-29, 45
COCHEBAT 9
COMAP 26-29
CORÈPILE 20
CRESTRON 14
CSTB 30
DANFOSS 26-29
DELTA DORE 14
ECO-FOLIO 20
ECO-SYSTÈMES 20
EDF 12
ESBE 26-29
FERNOX 26-29
FERROLI 36-37
FF3C 13
FINIMETAL 48
FLAMCO 26-29
FLUKE 17
FNAS 12
FRÖLING 44
GDF-SUEZ 12
GESEC 22, 23
GEWISS 14
GIACOMINI 26-29, 48
GRANDFORM 6
GROUPE BERTO 20
GROUPE MULLER 40
GROUPE SOCODA 20
GRUNDFOS 26-29
HAGER 14
HANSGROHE 6
HARGASSNER 8
IDEAL STANDARD 19
INTERCLIMA + ELEC ..40, 42, 50
KIMO 42
KINEDO 6
LEGRAND 14
LINDNER 16
MAUD FONTENOY FONDATION 20
MINISTÈRE DE L'ÉQUIPEMENT, DES TRANSPORTS ET DU LOGEMENT 30
NIKO 14
OKOFEN 16
ORIOL 23
OVENTROP 26-29, 41
PRESTO 48
PRO'FIL 8
PROMOTELEC 7
RÉCYLUM 20
REHAU 46
RICHARDSON 9
ROCA 9
ROTHALUX 49
SALMSON 26-29
SANILIFE 6
SAUNIER DUVAL 8, 49
SCHLÜTER-SYSTEMS 34
SCHNEIDER ELECTRIC 14
SENTINEL 26-29
SERVIVAP 26-29
SFA 6
SMEG 38
SOCOTEC 42
SOMFY 14
TACONOVA 26-29
TAHYDRONICS 26-29
TALASSA 18
THERMADOR 26-29
TNT EXPRESS 20
TRECOBAT 6
UECF-FFB 12
UNA CP CAPEB 5
UNICLIMA 12
UTE 7
VERITAS 42
VIEGA 43
VIESSMANN 31
VITY TECHNOLOGY 14
WINDHAGER 32
WINKLER FLIESEN UND NATURSTEIN 34
YOKIS 14

Annonceurs

FINIMÉTAL - - - - - - - - - - 1ère
ATLANTIC CLIMATISATION- - 2ème + rabat
CARDONNEL INGÉNIERIE - - 3ème
GRDF - - - - - - - - - - - - - 4ème
AO SMITH - - - - - - - - - - - 27
BROSSETTE - - - - - - - - - - - 4
CEDEO - - - - - - - - - - - - - 33
CILLIT - - - - - - - - - - - - - 7
CLIMALIFE - - - - - - - - - - - 21
DIMPLEX - - - - - - - - - - - - 29
FINIMÉTAL - - - - - - - - - - - 11
GURTNER- - - - - - - - - - - - 48
PRESTO - - - - - - - - - - - - - 9
PUM PLASTIQUES- - - - - - - 39
ROTHALUX- - - - - - - - - - - 25
SOLFEA- - - - - - - - - - - - - 49
SYNASAV- - - - - - - - - - - - 35
TOTALGAZ - - - - - - - - - - - 15

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

10ème Convention EFFICIENCE ENERGETIQUE du BÂTIMENT

1er octobre 2013

Cité des Sciences et de l'Industrie de Paris

Le confort durable pour la rénovation de l'habitat

Tables rondes pour la rénovation de l'habitat, vidéos et retours d'expériences animées par Chantal Bultez.

Exposition de partenaires présentée par Jérôme Bonaldi.

Inscription GRATUITE et informations sur

www.convention-eeb.fr

Avec le partenariat de la CAPEB

Evénement et concours organisés par

Inscription au Concours

CAPEB L'Artisanat du Bâtiment

CARDONNEL Ingénierie
le confort durable du bâtiment

«J'ai trouvé un partenaire à la hauteur des exigences de mes clients»

Sylvain, installateur.

Partager les innovations énergétiques. Associer le **gaz naturel** et les **énergies renouvelables. Optimiser la consommation énergétique** des installations.

GrDF vous accompagne dans votre métier de conseil et d'installation en **solutions énergétiques** toujours plus **efficaces et innovantes**.

Appelez GrDF au 09 69 36 35 34* pour un conseil personnalisé ou rendez-vous sur www.grdf.fr

GrDF
GAZ RÉSEAU DISTRIBUTION FRANCE

Avec vous, en réseau

L'énergie est notre avenir, économisons-la!

* Appel non surtaxé

GrDF - 6, rue Condorcet - 75009 Paris - Société Anonyme au capital de 1 800 000 000 euros - RCS 444 786 511 - Image Creative Factory