MAGAZINE
filièrepro
N°29 - Décembre 2013 - Janvier 2014
ISSN 1967-0303 - **8.00 €**

GÉNIE CLIMATIQUE – SANITAIRE – AÉRAULIQUE

Efficacité énergétique :
Climalife : à chaque application son fluide pour une performance énergétique optimum

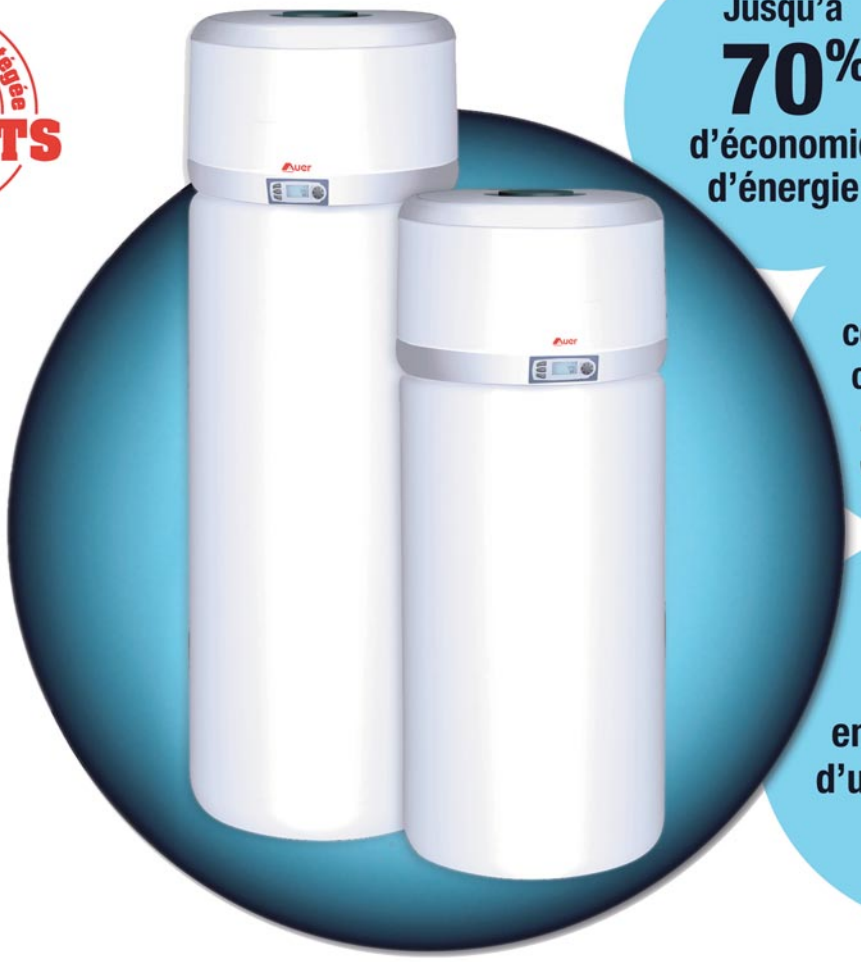
Fabricants :
Wirquin, Rehau, Delabie, Clesse, North Star...

Formation :
Weishaupt : une formation qualifiante RGE

Réglementation
Une fiche d'application RT 2012 pour les appareils indépendants de chauffage bois

LE SEUL CHAUFFE-EAU THERMODYNAMIQUE
MURAL, À VENTOUSE CONCENTRIQUE
Pour l'HABITAT INDIVIDUEL ou COLLECTIF

Technologie protégée 6 BREVETS EXCLUSIF !



ÉCONOMIQUE
Jusqu'à 70% d'économie d'énergie

UNIQUE
Ventouse concentrique orientable à 360°

PRATIQUE
COMPACT et MURAL il s'installe en lieu et place d'un chauffe-eau électrique classique

Les renseignements et photos figurants dans ce document ne sont pas contractuels. AUER se réserve le droit de modifier les caractéristiques de tous les appareils sans préavis.

Xiros LA RÉVOLUTION DU CHAUFFE-EAU !

Auer
www.auer.fr

VOIR PAGE 11

Dossier : Innovation et qualité au service de l'évacuation des eaux usées

Évacuation murale pour douches
GEBERIT
La belle italienne.
L'évacuation murale Geberit des douches à l'italienne conduit l'eau vers le mur avec élégance. Rien ne vient troubler le plaisir d'une bonne douche. L'écoulement intégré au mur confère une unité visuelle au sol et permet un accès direct à la douche sans marche et sans bac. Plusieurs finitions sont disponibles (blanc, chromé ou à carreler selon vos goûts).
→ www.geberit.fr/douche

sommaire

Édito . . . 5

Actualités de la profession
Cochebat : Certitherm pour les plafonds aussi ! . . . 6
Convention Qualibat/Banque Solfea . . . 6
Charte Plan bâtiment durable, pour l'efficacité énergétique des bâtiments tertiaires publics et privés . . . 6
Enquête Fioulmarket.fr . . . 6
Tous les appareils de chauffage au bois permettent de répondre à l'obligation d'énergie renouvelable RT 2012 . . . 8
La chaudière numérique, quèsaco ? . . . 8
Les panneaux prêts à carreler Wedi sont un système d'étanchéité . . . 8
Une troisième période à 660 TWh/an pour les CEE ! . . . 9
KSB veut renforcer sa présence dans le génie climatique . . . 9

La parole à...
Logements existants : stimuler l'adaptation aux contraintes d'autonomie des personnes âgées . . . 10
Le Synasav - Professionnel maintenance gaz : vers une valeur de référence . . . 12

Fournisseurs d'énergie
Total veut devenir un acteur significatif sur le marché du pellet . . . 14

Efficacité énergétique
Climalife : à chaque application son fluide pour une performance énergétique optimum . . . 15

Fabricants
Wirquin : devancer la concurrence grâce à de nouveaux produits . . . 16
Rehau : une solution de plancher pour le neuf et la rénovation . . . 17
Delabie : une offre parmi la plus importante du marché . . . 18
Clesse : vers une révolution des distributions gaz . . . 19
North Star : une marque d'adoucisseurs réservée à la filière plomberie chauffage . . . 20

Négociants
PiecesXpress.com : le nouveau stock de pièces détachées des experts en chauffage . . . 21

Bureaux d'études
Elithis : le management latéral de la performance énergétique . . . 22

Formation
Weishaupt : une formation qualifiante RGE . . . 23

Solution technique
Mesure des débits d'air . . . 24

Dossier
Innovation et qualité au service de l'évacuation des eaux usées . . . 26

Réglementation
Une fiche d'application RT 2012 pour les appareils indépendants de chauffage bois . . . 29

Chantier
Schlüter Systems : un plancher chauffant pour une concession Audi . . . 30
Esbe : un groupe hydraulique multi-énergies qui simplifie tout ! . . . 31

Reportage
Rénovation gaz naturel : à chacun sa solution De Dietrich Thermique . . . 32
Chappée dynamise la rénovation grâce aux solutions gaz naturel . . . 34
Gaz naturel : une solution Frisquet pour chaque rénovation . . . 36

Produits
Le point sur les nouveautés Presto 2014 . . . 38
Carrier un terminal hybride exclusif . . . 39
Xylem attaque le secteur CVC . . . 40
SFA, une marque créative qui fabrique en France . . . 41
Giacomini : des modules hydrauliques pour le comptage d'énergie . . . 42

Rubrique produits :
Les nouveautés des fabricants . . . 43

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

Filière Pro - AD.Com • **Siège social :** 4, rue de la Pierre Levée - 75011 - 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 :** Virginie Bettati, Marianne Tournier • **Secrétariat de rédaction :** Charlotte Le Tarnec • **Site internet :** www.filierepro.fr • **Publicité :** Mélanie Adeline - Tél. : +33 (0)1 43 68 08 36 - Fax : +33 (0)1 43 68 06 67 - e-mail : melanie@filierepro.fr • **Réalisation :** Conception graphique / mise en pages - AD.Com - 94220 Charenton-le-Pont - France - Dépôt légal : Janvier 2014 • **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.

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

Edito

Canalisations en PVC : la qualité reste le maître mot

© D.R.

Les installations d'évacuation des eaux usées dans le bâtiment sont aujourd'hui réalisées à plus de 90 % avec des canalisations en PVC. En 2013, ce matériau fêtait les 100 ans d'un premier brevet officiellement déposé en 1913. En écho, le syndicat des tubes et raccords en PVC, le STR-PVC, célébrait son jubilé. Un large retour d'expérience autour de ce matériau ne freine cependant en aucun cas notre volonté de promouvoir les différentes marques de qualité dont bénéficient aujourd'hui les tubes et raccords en PVC. Trois approches complémentaires illustrent la recherche de solutions toujours plus performantes. En premier lieu, la marque NF055 certifie de nombreuses caractéristiques applicables à chaque composant d'un système de canalisations.

Une seconde marque, la NF513, qui concerne la sécurité feu des tubes et raccords en PVC, connue depuis 2008 sous l'appellation NF Me, a répondu dès 2010 à une obligation de sécurité dans les établissements recevant du public. En effet, la marque garantit que tout tube ou raccord NF Me résiste à la flamme et offre des caractéristiques d'expansion de plus de 800 %. Cette expansion est propre à obstruer le conduit de sorte à jouer un rôle de coupe-feu en traversée de dalles et de cloisons. En matière de PVC, le choix de la marque NF Me pourrait d'ailleurs devenir une obligation pour d'autres types de bâtiments que les établissements recevant du public. Des réflexions sont avancées à ce sujet dans le cadre de travaux normatifs en cours.

Le troisième aspect va au-delà des marques NF, grâce à la délivrance d'avis techniques par le CSTB. Objectif : développer l'usage de produits et systèmes innovants en garantissant leur aptitude à l'emploi. Dans le domaine des tubes et raccords, il s'agit notamment de systèmes offrant des caractéristiques acoustiques à la fois remarquables et validées, conçus ou non autour du principe de chute unique.

Fort d'un éventail de solutions offrant aux utilisateurs des solutions adaptées à ses besoins et à ses obligations, nous constatons avec satisfaction que les maîtres d'ouvrage et les maîtres d'œuvre français sont exigeants. Ils restent attentifs aux marques de qualité. À nous, syndicat représentatif de la profession, de poursuivre la mission d'information sur l'évolution des normes produit et de l'approche qualité.

En matière d'environnement, les fabricants de tubes et raccords en PVC entendent jouer la carte de la transparence en participant à l'élaboration de fiches de déclaration environnementales et sanitaires, les FDES. Pour l'évacuation, le STR PVC a ainsi participé à la rédaction de deux fiches types relatives aux applications bâtiment. L'une concerne la maison individuelle, l'autre le petit collectif.

Rappelons enfin que le STR-PVC a contribué, il y a déjà plus d'une décennie, à la création de PVC recyclage, première structure de mise en place de collecte et recyclage du PVC. Devenue Recovinyl France avec la création de l'engagement européen, Vinyl 2010 puis VinylPlus, cette association a permis de développer considérablement le recyclage du PVC dans le secteur du bâtiment.

Henry de Belsunce,
président du STR-PVC
syndicat des tubes et raccords en PVC

En bref

Nouvelle version d'Elodie

Le CSTB vient de présenter la nouvelle édition de son logiciel de référence pour évaluer les performances environnementales d'un bâtiment sur l'ensemble du cycle de vie.
Avec une base de fiches de déclarations environnementales et sanitaires Inies élargie selon des données génériques contextualisées dans le marché français et la mise en place d'une interface pour réduire de façon significative le temps nécessaire à la modélisation des bâtiments, cette version enrichie apporte une réponse plus opérationnelle et mieux adaptée aux attentes du marché.

Réaction à l'exclusion des appareils de régulation du crédit d'impôt

De nombreuses organisations professionnelles (ACR, Fnas, l'UECF FFB…) ont réagi à cette exclusion prévue pour la loi de finances 2014. L'exclusion des appareils de régulation du chauffage du crédit d'impôt développement durable (CIDD) limiterait en effet fortement la portée du plan de rénovation thermique des logements et risquerait de surcroît d'avoir un impact sur une filière composée essentiellement de PME, de TPE et d'artisans.
De plus, si cette disposition est adoptée, la régulation du chauffage sera non seulement exclue du CIDD, mais aussi de tous les autres dispositifs d'aide publique : éco-PTZ, taux de TVA réduit et prime d'aide aux travaux.

Cochebat : Certitherm pour les plafonds aussi !

© D.R.

Lancée en 2011 par Cochebat pour garantir les performances des systèmes PCRBT (plancher chauffant/rafraîchissant basse température), la marque Certitherm est devenue la référence sur le marché. Après les planchers, ce sont les plafonds, les solutions sèches ou encore les nouvelles chapes ultra-performantes que les experts de la marque Certitherm mettent à l'épreuve.
Grâce à ses compétences et à son expérience aujourd'hui reconnues par les professionnels, le comité de marque Certitherm voit se multiplier les demandes, notamment pour des systèmes de nouvelle génération. ■

Convention Qualibat/Banque Solfea

Banque Solfea (spécialiste du financement des éco-travaux dans l'habitat pour les particuliers, via son réseau de professionnels) et Qualibat viennent de signer une convention de partenariat. Celle-ci prévoit une coopération pour la mise en œuvre du mécanisme de l'éco-conditionnalité, qui entrera en vigueur le 1er juillet prochain.
À compter de cette date-là, l'éco-prêt à taux zéro, bonifié par l'État, ne sera plus octroyé qu'aux particuliers faisant appel aux seules entreprises titulaires de qualifications professionnelles « RGE » (reconnu garant de l'environnement), attribuées notamment par Qualibat. Cet organisme certificateur a en effet développé une offre complète de qualifications portant sur l'installation d'équipements utilisant une source d'énergie renouvelable (EnR) et sur les travaux concourant à l'amélioration énergétique des bâtiments qui satisfont toutes aux exigences du dispositif RGE. ■

Charte Plan bâtiment durable, pour l'efficacité énergétique des bâtiments tertiaires publics et privés

Les organisations professionnelles ACR, Cinov Construction, Fedene, syndicat de l'Éclairage et Syntec Ingénierie se félicitent de l'initiative prise par le Plan bâtiment durable en faveur de la rénovation tertiaire.
Elles souhaitent apporter leur soutien à cette démarche qui ouvre enfin une perspective positive pour la rénovation de ces bâtiments dont le parc totalise 850 millions de mètres carrés (dont 370 millions de mètres carrés pour le secteur public et 480 millions pour le secteur privé).
On en comprend tout l'enjeu lorsque l'on sait que le tertiaire (qui représente un quart du patrimoine bâti et un tiers de la consommation d'énergie totale du secteur du bâtiment) est le plus énergivore et produit près de 23 % des émissions de gaz à effet de serre. ■

Enquête Fioulmarket.fr

© D.R.

L'Ifop a mené une enquête pour http://fioulmarket.fr auprès d'un échantillon de 1 000 personnes représentatif de la population.
En voici quelques éléments :
- la dépense énergétique dans les foyers français est de 1 087 euros par an en moyenne ;
- 76 % des Français suivent les recommandations de l'Ademe, qui préconise une température de 19 °C ;
- 69 % d'entre eux sont prêts à régler leur facture via le Web.
- 57 % d'entre eux pourraient changer de fournisseur pour réduire leurs dépenses ;
- 20 % des Français chauffent très peu leur logement pour faire des économies.

L'enquête complète est consultable via le site www.ifop.com ■

En bref

Cardonnel Ingénierie : triple récompense

À l'occasion du dernier Batimat Interclima, Cardonnel Ingénierie a reçu trois récompenses pour couronner deux de ses innovations au service de l'efficience :

- *le Smart Thermogène Grid qui se compose d'un module d'appartement, d'un gestionnaire d'énergie, d'une boucle de distribution de chaleur et d'une boucle de mutualisation des énergies renouvelables et fatales (énergies récupérées en ventilation ou avant évacuation des eaux grises bains, douches...) ;*
- *l'application numérique ABC ing qui comporte les réglementations en cours et à venir. Le site mobile ABC ing, plateforme destinée aux professionnels du bâtiment, maîtres d'œuvre et artisans, propose plus de 50 outils de calculs organisés en rubriques métiers : chauffage, sanitaire, ventilation, énergie, isolation, utilitaires, RT 2012 et autres.*

ELM Leblanc : 81 ans, mais toujours jeune...

... puisque la célèbre marque peut désormais être suivie sur Twitter. L'occasion de diffuser auprès des professionnels, comme des particuliers son actualité en continu : nouveautés, promotions et autres événements à travers divers contenus multimédia (vidéos, photos, liens...).

Nouvelle documentation Efficience bois pour Poujoulat

Cette documentation de 28 pages est entièrement dédiée à l'efficience et présente aux professionnels les qualités techniques et esthétiques du conduit de cheminée isolé à triple paroi étanche Poujoulat. Il répond à la RT 2012 pour raccorder les appareils à bois de dernière génération avec une arrivée d'air maîtrisée garantissant l'étanchéité du bâti.

Président reconduit pour le Cetiat

Le mandat de président de Frédéric Bruyère (groupe CIAT), entré en fonction en octobre 2010, a été reconduit, et le conseil d'administration renouvelé. Frédéric Bruyère a pour mission de veiller au bon fonctionnement du Cetiat en étroite collaboration avec Bernard Brandon, directeur général et les 136 collaborateurs du centre. Il est également mandaté pour apporter son expertise personnelle en prise directe avec les attentes des industriels du secteur afin de pérenniser le statut d'accompagnateur de l'innovation des industriels développé depuis plus de cinquante ans par le Cetiat.

En bref

Se qualifier pour ne pas rater le train du bois énergie

Selon les pouvoirs publics, cités par Qualit'EnR, d'ici à 2020, la part des énergies renouvelables (EnR) dans la consommation énergétique du pays devrait atteindre 23 %, dont 40 % seront assurés par la seule filière bois énergie. La très bonne santé des ventes d'appareils de chauffage au bois, qui s'élève en moyenne à 500 000 unités par an, dont 74 % seraient fabriqués en France, le montre. Cette augmentation des ventes de matériel et l'entrée en vigueur de l'éco-conditionnalité des aides publiques au 1er juillet 2014 doivent inciter les installateurs à se qualifier pour répondre à la demande des particuliers qui voudront, en s'équipant, bénéficier des aides publiques.

Vortice veut se renforcer dans la filière sanitaire-chauffage

Historiquement, Vortice, spécialiste de la ventilation, du traitement de l'air et du chauffage, distribue l'essentiel de ses produits via le négoce électrique. Souhaitant diversifier ses canaux de distribution, le fabricant a décidé de se développer dans le négoce sanitaire-chauffage, en confiant à Axelair SA la distribution de sa gamme de systèmes de ventilation. Rappelons qu'Axelair a été créée récemment par Thermador groupe pour fournir aux grossistes une offre complète destinée à la ventilation pavillonnaire.

Tous les appareils de chauffage au bois permettent de répondre à l'obligation d'énergie renouvelable RT 2012

La DHUP, Direction de l'habitat de l'urbanisme et des paysages, a publié une fiche d'application de la RT 212 concernant les appareils de chauffage au bois, clarifiant leurs possibilités d'installations (à télécharger sur le site www.rt-batiment.fr).

Ainsi, si une maison est équipée d'un système de chauffage principal doté d'un dispositif d'arrêt manuel et d'un réglage automatique de la température intérieure, elle peut l'être d'un appareil de chauffage au bois non pourvu de régulation automatique, autrement dit, d'un poêle à bûches.

Les appareils à bois avec régulation automatique tels que les poêles à granulés peuvent être considérés comme un système de chauffage principal si la surface totale de l'habitation ne dépasse pas 100 mètres carrés (hors salle de bains, qui doit être équipée de son propre émetteur de chauffage). Ils bénéficient d'un bonus thermique si, dans les pièces de jour, il n'existe ni émetteur ni réservation permettant d'installer d'autres sources de chauffage et si, dans les pièces de nuit, le chauffage est assuré à la fois par l'appareil au bois et par un autre système de chauffage d'appoint ou comporte des réservations permettant d'en installer.

Ainsi, tous les appareils indépendants de chauffage au bois permettent de répondre à l'exigence de la RT 2012 de recourir à une source d'énergie renouvelable. Cette fiche d'application précise également les modalités de calcul dans le cadre de la RT 2012. ■

La chaudière numérique, quèsaco ?

www.stimergy.com

Chaque fois qu'une personne tape une adresse dans un navigateur Internet, elle crée de la chaleur dans le bâtiment qui abrite le serveur concerné. Celle-ci est évacuée ou absorbée par des climatiseurs. Quand on sait que l'activité numérique mondiale consomme l'équivalent de la production électrique de 60 réacteurs nucléaires et émet autant de CO_2 que l'ensemble de la flotte aérienne du monde, cela semble un effroyable gâchis ! Mais voici que Stimergy, jeune société installée à Monteynard, dans l'Isère, propose de récupérer cette chaleur pour chauffer les bâtiments abritant les serveurs, ou d'autres bâtiments à proximité, pour faire naître un nouveau cloud, géré de manière responsable. La chaudière numérique de Stimergy a été primée au concours Énergie intelligente porté par la direction Commerce Rhône-Alpes Auvergne et la R&D d'EDF. ■

Les panneaux prêts à carreler Wedi sont un système d'étanchéité

Le système Wedi comportant le receveur de douche Fundo, les bandes et les angles et les collerettes d'étanchéité, la colle polymère 610, ainsi que la colle à carrelage de type C2 Wedi 320 a obtenu l'agrément technique européen dans le cadre de « l'étanchéité des sols et des murs dans les pièces humides ». Le marquage CE sur les emballages ou le produit lui-même indique cette certification. Selon le fabricant, celle-ci a été obtenue après deux ans de travail, car l'audit ne concerne pas seulement les produits, mais la chaîne de production dans son ensemble.

De plus, Wedi annonce que ses panneaux prêts à carreler ont obtenu la note A+, la meilleure sur l'échelle des émissions de COV. ■

Une troisième période à 660 TWh/an pour les CEE !

Parce que le dispositif des CEE (certificats d'économie d'énergie) constitue une véritable incitation aux travaux d'économies d'énergie – toutes les enquêtes le prouvent, ainsi que le rapport de la Cour des comptes publié le 16 octobre dernier –, le ministre de l'Écologie, Philippe Martin, a décidé la mise en œuvre d'une troisième période, programmée du 1er janvier 2015 au 31 décembre 2017. La deuxième, a déjà été prolongée d'un an. L'objectif de cette nouvelle période est de 220 TWh cumac (cumulé et actualisé) par an, soit le double de celui de la précédente. Il sera réparti équitablement entre les vendeurs d'énergie sur la base du prix TTC des énergies (à hauteur de 75 %) et des volumes de ventes en kilowattheure (à hauteur de 25 %). En outre, le dispositif des CEE sera amélioré. ■

KSB veut renforcer sa présence dans le génie climatique

L'Allemand KSB, leader européen sur le marché des pompes centrifuges et acteur majeur en robinetterie de bâtiment, qui réalise 2,2 milliards d'euros de chiffre d'affaires et emploie 16 200 personnes, dont 1 200 en France (avec trois sites de production), a l'ambition de devenir un acteur majeur dans le génie climatique. Les solutions de cet acteur de poids pour le relevage et l'évacuation des eaux usées, le génie climatique, l'adduction d'eau et la surpression seront proposées aux distributeurs spécialisés dans le but de construire un partenariat solide. Celui-ci se bâtira grâce à des produits innovants et de qualité, à une politique de partenariat claire et différenciée selon les gammes de produits, à des outils de vente efficaces, à un training center ouvert aux négociants et à des services d'accompagnement. ■

En bref

Pexfit Pro de Viega certifié CSTB

© Viega

Le système de tubes multicouches Pexfit de Viega a obtenu son avis technique. Très résistant aux températures élevées et à la pression, insensible à la corrosion et aux incrustations, ce tube est disponible dans les dimensions 14 et 63 millimètres et équipé d'une barrière anti-oxygène Internet. Grâce au SC-Contur, ou Safety Connection, les raccords non sertis sont détectés immédiatement.

Club de l'Amélioration de l'Habitat

Logements existants : stimuler l'adaptation aux contraintes d'autonomie des personnes âgées

Enjeu d'envergure nationale, l'adaptation du parc de logements existants aux besoins des personnes à mobilité réduite nécessite l'engagement de multiples actions. Le Club de l'amélioration de l'habitat s'inscrit dans cette dynamique. Rencontre avec Jean-Pascal Chirat, vice-président du CAH.

Le 1er octobre 2013, les ministres Michèle Delaunay et Cécile Duflot ont confié une mission conjointe à Isabelle Rougier, directrice générale de l'Anah, et à Pierre Mayeur, directeur de la Cnav, dont l'objectif est de formuler des recommandations visant à favoriser l'adaptation des logements pour l'autonomie des personnes âgées. Ce rapport a été rendu le 11 décembre dernier. À la demande des ministres et pour faire suite aux rencontres du 9 avril 2013 sur le thème « La mutation démographique : un enjeu de société et un marché pour l'amélioration de l'habitat », le Club de l'amélioration de l'habitat (CAH) en a été le support.

© D.R.

De gauche à droite : Pierre Mayeur (Cnav), Cécile Duflot, Michèle Delaunay et Isabelle Rougier (Anah).

Filière Pro – Quel est l'état du parc de logements adaptés en France ?

Jean-Pascal Chirat – En ouvrant la réunion, Roger Maquaire, président du CAH, a rappelé l'intérêt que revêt la question de l'adaptation des logements aux personnes âgées pour le CAH. Il est revenu sur l'étude que nous avions conduite en 2011 et 2012 pour recueillir les bonnes pratiques des professionnels de la réhabilitation des bâtiments en accessibilité dans le parc privé existant. Le rapport révèle que la France reste loin derrière ses voisins européens. Seuls 6 % du parc de logements sont adaptés aux plus de 65 ans. L'Allemagne, le Danemark et les Pays-Bas présentent respectivement des taux d'adaptation de 7,9 %, 12 % et 16 %. De plus, en France, les personnes de plus de 65 ans qui habitent des logements peu adaptés, voire inadaptés, s'exposent au risque de chute : 62 % des 450 000 chutes enregistrées chaque année surviennent à domicile.

Pourquoi un tel retard ?

Jean-Pascal Chirat – Le rapport prend l'exemple de la loi du 11 février 2005 qui impose que tout nouveau logement soit « accessible à tous ». Mais cette loi ne s'applique qu'aux constructions neuves et ne concerne pas les logements existants !

Quelles sont alors les recommandations de ce rapport ?

Jean-Pascal Chirat – Elles visent à proposer des solutions opérationnelles pour atteindre l'objectif fixé par le président François Hollande de 80 000 logements adaptés d'ici à la fin du quinquennat, en 2017. Dans ce contexte, la Cnav et l'Anah ont fait état de trois voies d'amélioration clairement énoncées :

- Mieux sensibiliser, à l'échelle nationale, les personnes âgées, les aidants et les professionnels sur l'importance de la réalisation des travaux d'adaptation du logement. L'objectif est de dépasser le déni de vieillissement, principal frein à la réalisation de travaux. L'évolution de l'attitude des seniors et de leur entourage ouvrira à la nécessité d'adapter les logements pour prévenir de la perte d'autonomie et réduire les risques de chute. Le rapport propose aussi la mise en place d'un guide sur les travaux d'adaptation du logement. Destiné à la fois aux particuliers et aux professionnels, il rendra plus lisibles les principales étapes pour les particuliers, de la demande d'aide à la réalisation des travaux.
- Faciliter et améliorer le parcours du demandeur.

Le rapport identifie clairement le manque de lisibilité des dispositifs d'aides et la multiplicité des acteurs comme étant un frein aux demandes d'aides. Il préconise la reproduction du système de guichet unique tel qu'il existe pour la rénovation énergétique. Toujours selon le rapport, l'hétérogénéité du diagnostic demandé par l'Anah et l'assurance retraite, préalable à toute aide, est une difficulté supplémentaire. Le rapport plaide pour la mise en place d'un diagnostic « logement-autonomie » commun entre l'Anah et l'assurance retraite, qui s'appuiera notamment sur la compétence d'ergothérapeutes. La qualité du travail d'identification des besoins devant être couplée, selon le rapport, à la qualité des travaux entrepris. La question se pose également de la nécessité du développement de formations pour les professionnels du bâtiment.

- Favoriser l'égalité de traitement sur le territoire.

Selon le rapport, les principaux documents stratégiques qui organisent l'intervention en faveur des personnes âgées doivent pouvoir être davantage articulés et incorporer de manière plus systématique la question de l'adaptation du logement face à l'avancée en âge. Il est préconisé de créer des opérations programmées orientées vers le maintien à domicile, portées par les conseils généraux, avec le soutien de l'Anah. Ces programmes devront également comporter les dimensions de lutte contre l'habitat indigne et contre la précarité énergétique, afin de traiter toutes les situations de fragilité, facteurs de dépendance. ■

Propos recueillis par Michel Laurent

1892-2012 - 120 ans d'innovations

Auer

www.auer.fr

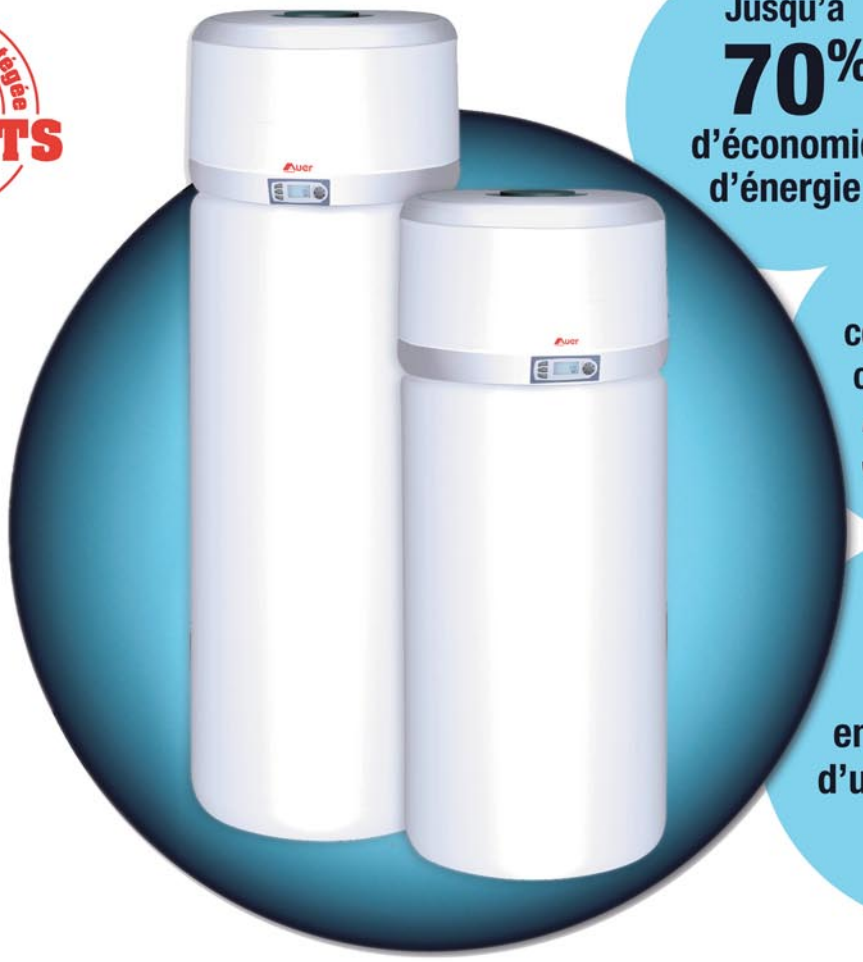
Xiros

LA RÉVOLUTION DU CHAUFFE-EAU !

LE SEUL CHAUFFE-EAU THERMODYNAMIQUE MURAL, À VENTOUSE CONCENTRIQUE

Pour l'HABITAT INDIVIDUEL ou COLLECTIF

Technologie protégée 6 BREVETS EXCLUSIF !



ÉCONOMIQUE

Jusqu'à **70%** d'économie d'énergie

UNIQUE

Ventouse concentrique orientable à **360°**

PRATIQUE

COMPACT et **MURAL** il s'installe en lieu et place d'un chauffe-eau électrique classique

*Air à 15°C / Eau Chaude Sanitaire à 40°C / Puissance électrique moyenne

FONCTIONNEMENT SUR **L'AIR AMBIANT NON CHAUFFÉ** ET SUR **L'AIR EXTÉRIEUR** JUSQU'À -7°C.

Existe aussi en **Xiros** EAU

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

Les renseignements et photos figurants dans ce document ne sont pas contractuels. AUER se réserve le droit de modifier les caractéristiques de tous les appareils sans préavis. Réf. B5000118 - SEPTEMBRE 2012

Le Synasav - Professionnel maintenance gaz : vers une valeur de référence

Trop peu connue et reconnue, l'appellation Professionnel maintenance gaz, PMG, existe pourtant depuis 2004. Elle va enfin prendre la place qui lui est due.

© D.R.

Patrick Carré,
president du Synasav

Le Synasav (syndicat national de la maintenance et des services en efficacité énergétique) a œuvré en ce sens et établi une nouvelle convention avec ses partenaires d'habitA+. Comme PG, elle concourt à l'amélioration durable de la qualité, à celle de la sécurité des installations intérieures domestiques au gaz et, de ce fait, à la satisfaction des clients. Patrick Carré, son président, nous en explique les enjeux.

Filière Pro – Pourquoi cette nouvelle convention a–t-elle été mise en place presque dix ans après la création de la première appellation professionnelle gaz, PMG ?

Patrick Carré – Pour plusieurs raisons. Tout d'abord parce qu'il était certainement trop tôt, lors de la création de cette appellation, pour prendre en compte le rôle de la maintenance et toute l'importance qu'elle allait prendre dans le cadre des travaux actuels sur la protection de l'environnement, la maîtrise des consommations et l'efficacité énergétique. Ce rôle est aujourd'hui reconnu, mais en 2004, les pouvoirs publics comme la filière gaz se sont principalement axés sur les installations, en laissant un peu de côté la maintenance. Le manque de promotion, d'animation et de communication autour de PMG a également été un frein à la reconnaissance de PMG, tant par les bénéficiaires finaux, nos clients, que par la filière gaz.
Enfin, la séparation des métiers de maintenance et d'installation, encore trop marquée à l'époque, n'a pas aidé à la mise en place d'une appellation forte.

Que définit donc cette nouvelle convention ?

Patrick Carré – Signée le 21 novembre dernier par les organisations professionnelles Capeb-UNA-CPC, UECF-FFB, UNCP-FFB et Synasav, elle répond aux besoins de qualité et de sécurité attendus par les consommateurs pour l'entretien et la maintenance de leurs installations au gaz… à l'instar de ce qu'ils attendent, de la part des PG, pour ces mêmes installations !
La convention prévoit une évolution de la marque en fonction de la réglementation, des modifications du référentiel de prestations, des modes d'identification et de qualification des entreprises, ainsi que du développement des démarches qualité au sein de la profession. Les signataires de la convention se fixent deux ans à partir de la date de mise en application pour en étudier la mise en œuvre concrète et en définir les points d'amélioration.

Comment faire la promotion de cette appellation revalorisée ?

Patrick Carré – Nous utiliserons les structures existantes : l'association habitA+ (créée par la Capeb, le Synasav, l'UECF-FFB, l'UNCP-FFB et des membres associés), mais aussi le Comité de coordination national gaz (CCNG), la Commission nationale technique qualité (CNTQ) et le comité de concertation régional gaz (CCRG). Des flyers d'information seront distribués pour promouvoir l'appellation. Le site Internet d'habitA+ véhiculera les informations relatives à PMG et affichera la liste des entreprises PMG. De plus, il ne faut pas oublier que, outre le maintien des performances des équipements gaz dans le temps (tant pour l'efficacité que pour la protection de l'environnement), l'entretien annuel des chaudières représente une obligation réglementaire qu'il est impératif de respecter. Notre reconnaissance s'établira donc naturellement auprès des utilisateurs, dans le respect de cette obligation. Aujourd'hui encore, on estime que 40 % des chaudières ne sont pas entretenues, PMG devrait aider à toucher les utilisateurs de ce parc. Enfin, du côté des professionnels, il faut signaler que la maintenance est encore un secteur qui peut représenter une opportunité de diversification ou de développement pour toutes les entreprises de la filière gaz.

Concrètement, qu'est-ce qui va changer pour les PMG ?

Patrick Carré – Jusqu'à 2013, seul le retour d'un questionnaire de satisfaction rempli par les clients, en dehors de la prestation technique elle-même, et les obligations qui sont rattachées à l'entretien, nous permettait d'attribuer l'appellation PMG aux professionnels. Je souhaite qu'un dispositif qualité plus exigeant soit progressivement mis en place dans les années à venir – pour moi, il n'y a pas d'appellation ou de marque de qualité sans un système de contrôle –, basé peut-être sur la vérification des moyens en ressources humaines ou matérielles de l'entreprise. Mais on touche là à des problèmes de coût et de responsabilité difficiles à régler…
Des vérifications seront diligentées, dans un premier temps uniquement, sur la bonne réalisation de l'attestation d'entretien obligatoire (qui, en 2014, devra être conforme à l'arrêté du 15 septembre 2009, puis qui, dès 2015, prendra la forme d'une attestation spécifique PMG, comportant davantage d'éléments que ce que la réglementation exige, notamment en matière de conseil et recommandation aux clients). L'entreprise s'engage à posséder du matériel de mesure étalonné. Elle devra aussi s'engager à respecter la charte qualité PMG.
Ces nouveautés apporteront un service de qualité de nature à rassurer les clients, qui auront avec l'attestation d'entretien une vraie photographie de l'intervention d'entretien réalisée, des conseils et des recommandations. Quant au coût pour le professionnel, il restera identique à celui de 2013, c'est-à-dire de l'ordre de 65 à 180 euros hors taxes par an, en fonction du nombre de salariés dédiés à l'activité maintenance. ■

Propos recueillis par Virginie Bettati

PMG, pour qui ?

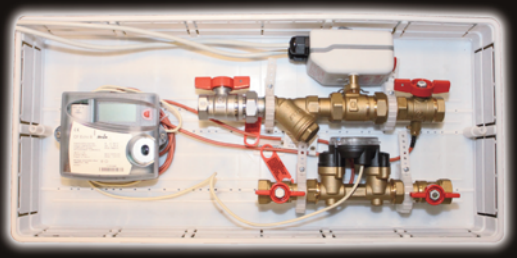
L'appellation PMG concerne toutes les entreprises, quelle que soit leur taille, qui exercent l'entretien et la maintenance des équipements gaz de 4 à 400 kilowatts dans les secteurs du résidentiel, du petit collectif et du tertiaire.

Modules hydrauliques pour comptage d'énergie

infos sur giacomini.fr

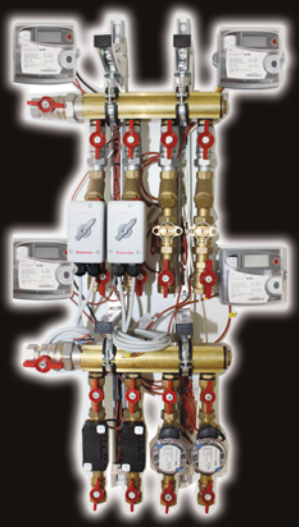
GIACOMINI
WATER E-MOTION

Maîtriser sa dépense d'énergie pour éviter le KO.



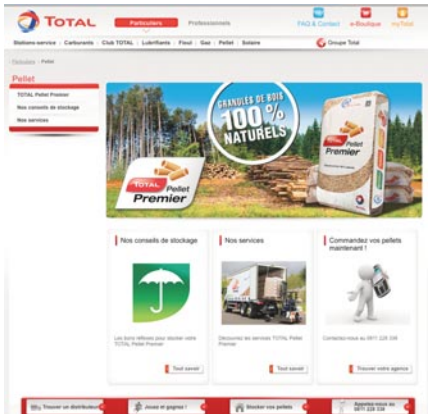
Système permettant une comptabilisation
des consommations d'énergie
de chaque logement

- ✓ Fiabilité, rapidité de mise en œuvre
- ✓ Faible encombrement pour les gaines palières
- ✓ Pour tous types d'énergies et émetteurs pour le chauffage
- ✓ Pour eau chaude et eau froide sanitaire



Total veut devenir un acteur significatif sur le marché du pellet

Combustible d'avenir, le pellet intéresse les distributeurs d'énergie tels que Total, désormais capable de servir plus de 60 départements. Le point avec Jean-Paul Riquet, responsable diversification au sein de la direction combustibles et énergies.



www.total.fr/pellet.html

Filière Pro – Depuis quand Total s'intéresse-t-il aux pellets ?

Jean-Paul Riquet – Total est un acteur historique du chauffage résidentiel qui livre depuis plusieurs décennies du GPL et du fioul. En s'investissant dans la distribution de granulés de bois, Total remplit le triple objectif de répondre aux attentes des consommateurs et du marché, de diversifier son offre pour devenir un fournisseur de solution multi-énergies et de créer de la valeur dans ses filiales confrontées à la baisse inéluctable et structurelle du fioul et du GPL. Nous mettons ainsi à profit notre expérience, à savoir le commerce et la logistique de distribution. C'est à l'occasion du rachat d'un distributeur de fioul que nous sommes entrés dans la distribution de pellets. Nous l'avons ensuite étendue à une filiale pilote et, depuis octobre 2013, à l'ensemble de nos filiales.

Où vous fournissez-vous ?

Jean-Paul Riquet – Nous nous fournissons chez les principaux producteurs français, que nous sélectionnons avec soin. Nous sommes exigeants sur la qualité et développons nos propres procédures de contrôle de qualité des producteurs aux consommateurs. Nous nous appuyons évidemment sur les normes, notamment la DINPlus, qui fait référence en France, ou encore la norme ENplus, à vocation européenne.

La qualité du granulé est-elle si importante ?

Jean-Paul Riquet – Le marché français est avant tout un marché de sacs, destinés à alimenter des poêles dont les réglages dépendent de la qualité des granulés. Les utilisateurs comprennent rapidement que non seulement la qualité est importante, mais que, en plus, elle doit rester constante. À ce titre, il est important de respecter les consignes de stockage indiquées sur nos sacs afin de ne pas dégrader le combustible et d'assurer une combustion complète et un bon rendement. En plus de la qualité du produit, qui dépend du producteur sélectionné, nous attachons une grande importance à la qualité de la livraison qui, pour le coup, relève entièrement de la responsabilité de nos filiales. Elles apportent à nos clients l'expérience presque ancestrale de la distribution du charbon et du fioul, finalement proche de celle du pellet.

Envisagez-vous de devenir producteur ?

Jean-Paul Riquet – Le marché du granulé s'internationalise, comme en témoigne l'augmentation des flux d'export/import organisés par des intermédiaires ou par les producteurs eux-mêmes pour assurer la disponibilité du produit et répondre à une demande croissante. Comme les autres distributeurs, nous avons souffert cet automne d'une rupture exceptionnelle de disponibilité du produit. Nous ne nous interdisons pas d'intervenir dans la production. Si le procédé industriel n'est pas trop complexe et l'investissement modéré. En revanche, une bonne connaissance de la filière bois est nécessaire. En France, où la forêt est aux trois quarts patrimoniale, le gisement est parfois compliqué à mobiliser. C'est pourquoi, pour l'instant, nous nous concentrons sur notre métier qui consiste à vendre, à organiser nos tournées et à proposer le meilleur service. À l'instar du fioul, nous travaillerons avec la filière chauffage – installateurs et distributeurs. Car sans poêle à granulés, pas de vente de pellets ! Et sans une couverture nationale de

© Total

la distribution des pellets, moins de poêles vendus ! Nous avons un intérêt commun à informer les clients, à offrir dans nos sphères de compétences respectives des services de qualité et, pourquoi pas, à imaginer des actions conjointes.

Quelle est votre perception du marché ?

Jean-Paul Riquet – Avec plus de 500 000 tonnes vendues en 2012 et 2,5 millions de tonnes prévues en 2020, le marché est en forte croissance. Les ventes de poêles et de chaudières, qui ont progressé de plus de 50 % l'an passé, le confirment. C'est le rôle de la filière bois énergie de s'organiser pour y répondre et éviter la pénurie. Ainsi, de plus en plus d'unités de production devraient, sans affecter la qualité du produit, intégrer du feuillu dans la composition des pellets jusqu'ici constitués de résineux. Malgré l'augmentation des prix, le pellet reste une énergie économique, avec un prix au kilowattheure environ deux fois inférieur à celui du kilowattheure électrique. Les prix vont probablement augmenter encore, mais resteront très inférieurs à ceux des énergies conventionnelles. Tout dépend du prix de la sciure, dont les quantités disponibles tendent à se réduire, d'autant que le marché de la construction est déprimé. C'est une filière qui s'organise.

Total va-t-il communiquer sur cette activité ?

Jean-Paul Riquet – Pour l'instant, notre communication reste locale et se fait par l'intermédiaire de nos filiales de distribution. La communication grand public sur notre marque débutera sans doute dans le courant de 2014. Nous l'accompagnerons d'une communication destinée aux producteurs et distributeurs de granulés, mais aussi aux fabricants, distributeurs et installateurs de matériels de chauffage. ■

Propos recueillis par Marianne Tournier

Climalife : à chaque application son fluide pour une performance énergétique optimum

La performance énergétique d'un équipement, système thermodynamique ou chauffe-eau solaire, dépend notamment du type et de la qualité du fluide mis en œuvre. Explications avec Christophe Morote, directeur d'activité chez Climalife.

Filière Pro – Dans quel contexte proposez-vous des fluides techniques ?

Christophe Morote – Climalife développe deux grandes familles de fluides : les fluides liquides à température ambiante jouant un rôle caloporteur ou frigoporteur, et les fluides frigorigènes en lien étroit avec la réglementation en vigueur. Cette réglementation, toujours plus pointue, induit d'ailleurs au fil des années, la mise au point d'une large variété de produits adaptés à un plus grand nombre d'applications. Ainsi, à chaque application correspond une molécule spécifique qui permet d'optimiser la performance de l'équipement.

Vos clients arrivent-ils à s'y retrouver facilement ?

Christophe Morote – Ce paysage de l'offre aux solutions multiples ne simplifie effectivement pas le choix des frigoristes, nous le reconnaissons bien volontiers. C'est pourquoi Climalife se place dans une démarche de service et d'explication des choix possibles, entre le producteur de molécules et celui qui met en œuvre sur le terrain. Notre valeur ajoutée aide à déterminer et à sélectionner le meilleur produit pour une application donnée, tout en garantissant le niveau de performance énergétique souhaité par le client et en réduisant parallèlement l'impact environnemental de la fonction.

Comment faire le choix de la solution offrant la meilleure performance énergétique ?

Christophe Morote – Aujourd'hui, il est difficile de mesurer la performance énergétique d'un équipement ou d'un système dans sa globalité. Si les professionnels maîtrisent la mécanique des fluides, ils ne maîtrisent pas forcément les notions de consommation d'énergie permettant de faire des bilans. C'est pourquoi, en lien avec les compressoristes et les chimistes, nous réalisons des modélisations sur la base desquelles nous pouvons préconiser une ou plusieurs solutions répondant au cahier des charges du client final.

Lorsque nous procédons à une modélisation thermodynamique en vue d'un remplacement de fluide frigorigène, nous abordons directement le coefficient de performance de l'installation sur la base duquel nous préconisons différents fluides, en détaillant leurs avantages et inconvénients respectifs.

La maintenance des machines n'est-elle pas non plus un gage de maintien de la performance énergétique ?

Christophe Morote – Tout à fait. Les professionnels se doivent de recommander la maintenance régulière des machines, car la technologie des équipements se montre toujours plus pointue, notamment pour répondre aux évolutions normatives. D'autant plus que la performance des fluides peut évoluer au fil du temps.

À titre d'exemple, un chauffe-eau solaire non entretenu et fonctionnant avec un mauvais fluide caloporteur peut induire une perte de rendement de 25 à 30 % ! Il est toutefois difficile à ce sujet de donner des chiffres précis, car ils dépendent de nombreux paramètres d'exploitation. Quoi qu'il en soit, l'enjeu de performance énergétique existe, qu'il s'agisse d'équipements solaires, de boucles de circulation de chauffage ou de machines thermodynamiques.

Quels services proposez-vous à vos clients pour mieux comprendre les enjeux ?

Christophe Morote – Nous proposons évidemment un service de support technique, mais aussi des journées techniques thématiques au cours desquelles ils peuvent recueillir des informations utiles. Au sein du groupe Dehon, Climalife réalise souvent des développements avec ses clients sur une problématique particulière. Qu'ils soient PME ou grands groupes, nos clients se trouvent au centre de nos réflexions.

En guise d'exemples concrets, nous mettons à disposition de nos clients les résultats obtenus sur des installations réelles pour lesquelles nous avons procédé à des actions de maintenance avec les installateurs. Nous essayons, au cas par cas, d'être très explicites sur le calcul du rendement énergétique.

Christophe Morote,
directeur d'activité chez Climalife.

Nous avons également édité deux guides à destination des clients : *Guide des bonnes pratiques des pompes à chaleur* et *Guide des fluides solaires*.

Arrivent sur le marché des produits dits « naturels ». Le sont-ils vraiment ?

Christophe Morote – Dans un contexte où chaque industriel cherche à réduire l'impact de ses fluides sur l'environnement, ils se trouvent de plus en plus souvent sur le marché des fluides effectivement dits « naturels ». Cette appellation que l'on peut accepter pour un fluide de type CO_2, bien que ce gaz soit produit spécifiquement pour l'occasion, est parfois employée abusivement pour d'autres fluides embarquant des composés issus d'hydrocarbures ! La terminologie n'est donc pas toujours adaptée et bien souvent employée par manque de connaissance du fluide. ■

Propos recueillis par Michel Laurent

Wirquin : devancer la concurrence grâce à de nouveaux produits

Dynamique et innovante, la société Wirquin, créée en 1977, est devenue un groupe bien implanté, y compris à l'international. Si Daniel Le Coënt, son fondateur, tient toujours les rênes, il est en train de les céder à ses deux fils. Il compte pourtant bien garder un œil sur le meilleur : la création des nouveaux produits.

© Wirquin

Daniel Le Coënt,
fondateur de Wirquin :

« Le nouveau caniveau de douche Venisio Expert est certainement le plus beau produit du groupe. »

Filière Pro – Wirquin vient de changer son logo et son identité visuelle. Est-ce le signe d'un nouveau départ ?

Daniel Le Coënt – Plutôt d'une nouvelle ère. D'abord parce que je suis en train d'assurer ma succession, débutée en 2010 avec l'arrivée de mes deux fils, Grégory et Gwenhaël, au comité de direction. Tous deux sont désormais vice-présidents du groupe. Ce passage de relais est un moment important pour l'entreprise. Mais ce nouveau logo symbolise aussi nos nouvelles ambitions : devenir le numéro 2 mondial de l'équipement w.-c. et le numéro 5 européen du vidage. Déjà, nous employons 1 400 personnes, disposons de onze filiales, dont huit fabriquent, et réalisons 69 % de notre chiffre d'affaires hors de France. Ce dernier, de 125 millions d'euros en 2013, est en hausse de 8 % par rapport à 2012. Nous avons beaucoup travaillé à l'international ces quatre dernières années, notamment en Russie, avec le rachat de Virplast, en Angleterre, avec ceux de Celmac et Macdee, mais aussi en Chine, en Afrique du Sud, etc. Aujourd'hui, 43 % de notre chiffre d'affaires sont réalisés dans des pays émergents.

Quels moyens avez-vous mis en place pour atteindre ces objectifs ?

Daniel Le Coënt – Toutes nos forces convergent vers l'innovation. Nous consacrons 5 % de notre chiffre d'affaires annuel à la R&D, dont le service compte 17 salariés en France et 7 en Chine. De plus, l'innovation et la création sont intégrées dans nos projets d'entreprise, afin d'aller plus vite et mieux que la concurrence. La part des produits de moins de 4 ans dans notre chiffre d'affaires ne cesse d'augmenter : de 7 % en 2011, elle est passée à 10,5 % en 2013. L'objectif est d'atteindre les 15 % en 2015.

« En 1995, nous avons imaginé la bonde Quick-clac en observant le mouvement d'un pouce sur un stylo à bille. »

Qu'en est-il du marché français ?

Daniel Le Coënt – 2013 est une année quasi étale pour nous, avec une augmentation de 1 %. C'est surtout la GSB qui souffre de la crise. Notre chiffre d'affaires sur le marché français, d'à peu près 39 millions d'euros, évolue dans sa structure, avec une part réalisée en GSB qui diminue au profit de la distribution professionnelle pour laquelle nous avons créé une marque – Wirquin Pro – et des produits spécifiques. Notre service marketing a été scindé en deux, ainsi que notre force de vente qui, côté négoce, compte sept personnes, deux directeurs de marché et deux prescripteurs. Outre l'international, le développement de notre part de marché dans la distribution professionnelle fait partie de nos ambitions.

Quels sont les produits emblématiques de Wirquin ?

Daniel Le Coënt – Nous avons été pionniers dans les économies d'eau avec notre mécanisme de chasse 3/6 litres à câble. Il permet une installation très rapide, avec un ajustement automatique à la hauteur du réservoir, sans qu'il soit nécessaire d'ajuster la hauteur de la tige, de couper, de vérifier… En 1995, nous avons imaginé la bonde Quick-clac en observant le mouvement d'un pouce sur un stylo à bille. Depuis, le produit a été vendu à un million d'exemplaires, et son principe repris par tous les fabricants de vidage. Nous avons aussi créé la pipe Soupless, qui n'a pas été prise au sérieux au départ. Pourtant, cette pipe orientable et compressible a notablement simplifié le remplacement des cuvettes w.-c. C'est l'un de nos produits les plus vendus.

Parmi les nouveautés, quelle est celle dont vous êtes le plus fier ?

Daniel Le Coënt – Notre nouveau caniveau de douche Venisio Expert est certainement le plus beau produit du groupe ! Nous l'avons conçu pour les installateurs. Par exemple, la hauteur de grille après le coulage du mortier ou la pose du carrelage est réglable de tous les côtés, ce qui permet de rattraper les erreurs ou les faux plats. Les pieds sont également réglables jusqu'à 35 millimètres, tandis que la bâche d'étanchéité se fixe à la fois par adhérence et par pincement entre la platine et la réglette pince-liner (ce qui évite d'attendre le séchage de la colle). Pour notre nouveau bâti-support, Chrono no Touch, nous garantissons à l'installateur une demi-heure gagnée sur le temps de pose. Et d'ici à quelques mois, il sera équipé d'un nouveau mécanisme, garanti à vie, accessible par une trappe plus grande que les autres de 40 %. ■

Propos recueillis par Marianne Tournier

Rehau : une solution de plancher pour le neuf et la rénovation

Le plancher chauffant est une solution de chauffage particulièrement bien adaptée aux générateurs performants tels que la PAC ou la chaudière à condensation. Il est également plébiscité par les utilisateurs en raison de sa chaleur douce et homogène. Il peut, en revanche, poser des problèmes de réservation en cas de rénovation… Thierry Bedard, responsable chauffage et sanitaire de Rehau France, nous fait découvrir la solution Dalsec.

Filière Pro – Pourquoi avoir mis au point la solution Dalsec ?

Thierry Bedard – Parce que ce produit, dont les trois qualités essentielles sont la faible réservation, la dalle sèche et la faible inertie, est capable de répondre à la fois aux attentes du marché du neuf et de celui de la rénovation, sachant que, pour ce dernier, l'offre était quasiment inexistante !

Dalsec vient donc logiquement compléter notre gamme, comme la Dalplots 12 à faible inertie thermique, adaptée aux évolutions des besoins thermiques selon RT 2012 et qui offre aussi une faible réservation.

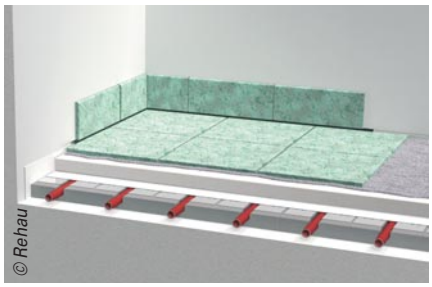
Bien sûr, tous nos produits revêtent la marque Certitherm qui, rappelons-le, est destinée à garantir un niveau de performance des systèmes de plancher chauffant rafraîchissant.

Comment cette solution se présente-t-elle ?

Thierry Bedard – Il s'agit d'un plancher sec qui se compose d'un isolant (en PSE chargé graphite) de 29 millimètres d'épaisseur avec une résistance thermique de 0,75. Les plaques isolantes (de 1 000 x 750 millimètres) sont préformées pour accueillir un diffuseur en acier, également préformé afin de recevoir des tubes en PE par emboîtement en spirale, selon un pas de pose de 12,5 ou 25 centimètres. La pose de diffuseurs plans en acier peut ensuite être réalisée dans les zones « périphériques » du plancher, non couvertes par les diffuseurs préformés.

Un film polyéthylène de désolidarisation vient se placer avant la pose d'une dalle sèche (Dalsol) de 18 millimètres d'épaisseur. Ce film PE autorisera un glissement facile et silencieux de la dalle sèche, prête à recevoir colle et carrelage. La mise en œuvre de l'ensemble est donc assurée sans dalle de béton ou chape fluide.

L'ensemble est conçu pour une hauteur de réservation de 47 millimètres, tube compris, hors revêtement de sol.



Quatre fois plus légère qu'un système avec du béton traditionnel, la solution Dalsec s'adapte particulièrement bien aux réalisations sur support à ossature bois, comme les mezzanines. Son coût hors pose se situe aux environs de 60 euros HT, prix public.

Quels sont les plus de Rehau ?

Thierry Bedard – Notre tube en PE-Xa sous avis technique N° 14/09-1473 avec barrière anti-oxygène (BAO) qui limite l'introduction d'oxygène dans les circuits de chauffage et donc les risques de corrosion des parties métalliques. Pour cette application et afin de limiter les pertes de charge, il a été choisi en DN 16 x 1,5.

Nos diffuseurs en acier galvanisé préformés et plans, qui assurent une parfaite diffusion de la chaleur, de façon très homogène, ainsi qu'une surface parfaitement plane, apte à recevoir les dalles sèches Dalsol.

Le système complet offre, de plus, de réels avantages pour l'installateur, puisqu'il est simple et rapide à mettre en œuvre. L'absence de dalle béton évite l'attente nécessaire au séchage, ce qui permet une mise en service immédiate et la possibilité de réaliser un plancher chauffant pièce après pièce dans des locaux habités. Ce dernier atout étant particulièrement recherché en rénovation.

Enfin, sa compatibilité avec toutes les énergies (chaudière à bois ou à fioul, géothermie, capteurs solaires, chaudières à gaz à condensation…), en chauffage comme en rafraîchissement, ne lui interdit aucun chantier ! ■

Thierry Bedard,
responsable chauffage et sanitaire
de Rehau France
et président du Cochebat.

Propos recueillis par Virginie Bettati

Le neuf loin devant

Si, en 2011, plus de trois maisons neuves sur dix étaient équipées d'un plancher chauffant (pouvant également être rafraîchissant), elles sont, en 2012, plus de quatre à en être dotées. Pour Cochebat, le syndicat national des fabricants de composants et de systèmes intégrés de chauffage, cette évolution traduit la volonté des promoteurs et des consommateurs de privilégier un équipement rentable et techniquement aboutit.

Notons que les bâtiments neufs représentent aujourd'hui encore plus de 95 % des applications pour le plancher chauffant, le reste étant à destination des rénovations lourdes.

Delabie : une offre parmi la plus importante du marché

Fondé en 1928, Delabie est devenu, d'acquisitions en créations, le leader européen en robinetterie et équipement sanitaire pour les collectivités. Nicolas Vélu, responsable de la gamme robinetterie de collectivités, fait pour nous le point sur cette entreprise familiale picarde et le marché français.

© Delabie

Nicolas Vélu,
responsable de la gamme robinetterie de collectivités de Delabie

> *« Nous avons présenté à Idéobain deux robinetteries de chasse directes Tempoflux 2, adaptées aux cloisons semi-épaisses et épaisses… »*

Filière Pro – Delabie vient d'acquérir Senda, fabricant portugais de sanitaires en Inox. Une nouvelle opération de croissance externe…

Nicolas Vélu – Delabie a réalisé son premier achat en 1996, avec le robinetier Bine qui, en 1881, avait inventé la robinetterie temporisée. Depuis, d'autres entreprises nous ont rejoints, toutes passées sous la marque Delabie et qui ont fait que, aujourd'hui, nous disposons de la gamme de produits la plus large du marché : en 2006, nous avons racheté Chavonnet, leader en robinetterie pour hôpitaux, et Sogreprove, fabricant d'équipement pour PMR et d'accessoires d'hygiène ; en 2008, c'est Douglas, leader anglais en sanitaire pour collectivités, qui nous a rejoints ; en 2012, nous avons acquis Kuhfuss Sanitär, le numéro 2 allemand en sanitaire Inox, et intégré une fonderie au Portugal. Cette année, nous avons acquis Senda. Durant la même période, Delabie a également créé plusieurs filiales commerciales dans le monde : en Pologne, aux Émirats arabes unis, à Hongkong et au Benelux. Avec ces acquisitions récentes et ces implantations, nous avons doublé notre chiffre d'affaires en cinq ans et, grâce à des sociétés comme Senda, qui réalise 70 % de son chiffre d'affaires à l'export, nous espérons exporter rapidement plus de 50 % de notre production.

Comment se porte le marché français de la robinetterie et des équipements sanitaires pour les collectivités ?

Nicolas Vélu – En France, nous évoluons sur un marché de bon niveau, face à des compétiteurs également de bon niveau. On sait combien les équipements peuvent souffrir dans les collectivités, ne serait-ce qu'à cause d'une utilisation intensive. Si le produit mis en place est défaillant, le client ne revient pas. Sur ce marché de prescription, même dans la période de crise que nous vivons, où les budgets diminuent, le mélange de produits tient parce que le niveau d'exigence reste élevé. De plus, il y a toujours des secteurs qui se développent – c'est le cas, par exemple, du fitness, mais aussi des produits qui trouvent leur marché et progressent.

Quels sont les produits qui se développent aujourd'hui sur votre marché ?

Nicolas Vélu – Les chasses directes se multiplient dans les lieux publics et les collectivités, mais aussi dans l'hôtellerie, où elles viennent remplacer les traditionnels réservoirs de chasse. Elles ont l'avantage de nécessiter moins de maintenance, d'offrir moins de prise au vandalisme et d'éviter toute stagnation de l'eau, ce qui est toujours susceptible de favoriser la prolifération de bactéries, vaporisées lors des chasses. On les installe dans les prisons et dans les collèges et lycées, où les réservoirs constituent des caches. De plus, lorsque l'eau stagne dans le réservoir, des impuretés se développent et se déposent. À la longue, ces dépôts gênent le joint de fermeture qui ne peut plus assurer l'étanchéité : un mince filet d'eau se met à couler, qui reste invisible la plupart du temps et perdure généralement, car dans les lieux publics, l'utilisateur n'est pas le payeur et le payeur ne voit pas la fuite. C'est ainsi que des traces de tartre finissent par apparaître dans la cuvette. Mais le problème, c'est qu'il n'est pas simple de passer d'un réservoir de chasse alimenté en demi-pouce à un système de chasse directe qui, lui, doit être alimentée en trois quarts de pouce au minimum. D'où l'intérêt d'anticiper et de prévoir des chasses directes lors de la construction ou d'une rénovation importante. L'investissement est un peu plus important – on installe une robinetterie en laiton, pas un mécanisme en plastique –, mais il est toujours rentable, que ce soit en termes de maintenance ou d'économie d'eau.

Sortez-vous des nouveautés dans le domaine des chasses directes ?

Nicolas Vélu – À Idéobain, nous avons présenté deux robinetteries de chasse directes Tempoflux 2, adaptées aux cloisons semi-épaisses et épaisses, réglables en profondeur jusqu'à 68 et 130 millimètres. Car dans les collectivités, les cloisons sont de plus en plus souvent réalisées avec des matériaux résistants qui remplacent le BA13 ou 25. Nous lançons également le Tempoflux 2 TC, le seul robinet double touche en chasse directe du marché, à installer en traversée de cloison. ■

Propos recueillis par Marianne Tournier

© Delabie

L'usine de Friville-Escarbotin, dans la Somme

Clesse : vers une révolution des distributions gaz

Spécialiste des équipements pour installations gaz, Clesse Industries vient de mettre au point la gamme Flexikit composée d'un tuyau Flexipipe (PLT) et de raccords cumulant les atouts. Frank Martin, directeur commercial, nous parle avec passion de ces produits en passe de conquérir le marché.

Filière Pro – Pouvez-vous nous décrire rapidement la gamme ?

Frank Martin – Il s'agit d'un tuyau PLT (c'est-à-dire d'un tube pliable) annelé, en acier Inoxydable inaltérable, recouvert d'une gaine protectrice jaune permettant une identification rapide. Ce tuyau est disponible dans des diamètres de DN 15 à DN 50 et proposé en couronnes de 15 et de 30 mètres et touret de 75 mètres.
Les raccords, quant à eux, sont proposés en version manuelle (Flexiclic) et en version à sertir (Flexisert).
L'ensemble des produits est destiné à la distribution de tous les combustibles gazeux selon la norme EN 437.

Pourquoi votre gamme est-elle plus intéressante pour l'installateur qu'une installation traditionnelle en cuivre ?

Frank Martin – Compte tenu de la grande longueur disponible en couronne, l'utilisation de tuyaux PLT autorise tout d'abord une installation sans raccord ou presque. Le cuivre, au contraire, autorise une longueur maximale de 25 mètres, sans raccord. La mise en place peut se réaliser uniquement avec le tuyau Flexipipe, depuis le coffret en limite de propriété (coupure générale GrDF) jusqu'en installation intérieure (robinet de coupure générale de l'habitation, raccordement de chaudière, etc.).

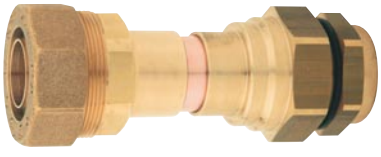
© Clesse

Pour le résidentiel, le tertiaire ou l'industrie, la gamme Flexikit est destinée à la réalisation de distribution gaz naturel, butane ou propane pour une pression de service inférieure ou égale à 0,5 bar.

Elle se réalise donc plus rapidement. De plus, le tuyau est léger, donc plus facile à transporter et à manœuvrer sur le chantier. Ni brasage ni chalumeau ne sont nécessaires, il se cintre tout simplement à la main, s'adapte à toutes les configurations d'installation, neuves ou de rénovation et bénéficie d'un marquage très pratique, mètre par mètre. La technique de pose est acquise en quelques minutes, sans qu'une formation soit nécessaire.
Mais notre véritable innovation concerne nos raccords.

En quoi sont-ils innovants ?

Frank Martin – En raison de leur facilité et de leur rapidité de mise en œuvre, uniques sur le marché. Destiné à tout installateur, livré monté et prêt à l'emploi, le Flexiclic se raccorde manuellement au tuyau Flexipipe sans démontage et ne nécessite pas de demi-coques supplémentaires. Il se clippe sur le tuyau préalablement dénudé sur six ondulations : il suffit ensuite de serrer l'écrou à la main et de terminer le serrage à l'aide d'une simple clé. Aucun couple de serrage n'est requis. La jonction métal métal et un joint élastomère assurent une double étanchéité.
Avec le raccord à sertir Flexisert destiné à des installateurs spécialisés gaz qui se trouvent confrontés à la réalisation de nombreux raccordements répétitifs, la simplicité et la rapidité sont assurées grâce à notre pistolet à sertir. L'opération de sertissage se réalise par expansion via un insert qu'il convient d'adapter au diamètre du raccord et de visser sur le pistolet à sertir. Une fois le tuyau correctement positionné, le sertissage du raccord est réalisé en huit secondes seulement.
Pour chaque raccord, après un test d'étanchéité, il suffit de poser deux tours de bande



© Clesse

Unique sur le marché, ce raccord permet à l'installateur de réaliser une jonction complète et certifiée entre une sortie existante PE (polyéthylène) et le réseau de tuyau PLT.

© Clesse

Frank Martin,
directeur commercial
de Clesse Industries.

jaune auto-adhésive pour finaliser le travail. Bien sûr, nos raccords manuels Flexiclic sont certifiés ATG (www.certigaz.fr) et se déclinent sous forme de manchons, de raccords femelles ou mâles, de raccords d'extrémité, en té ou de transition à braser sur cuivre. La gamme Flexisert sera homologuée dans le courant de 2014.

Un bel avenir à l'horizon ?

Frank Martin – Oui. Nous sommes sur un marché en plein essor, nous pensons atteindre 40 % des parts du marché français d'ici trois à cinq ans, puisque l'ensemble Flexikit ne représente que des avantages pour l'installateur. Nous proposons déjà des vidéos de démonstration sur nos sites (www.clesse-industries.com et www.flexikit.eu) et disposerons très prochainement d'un logiciel en ligne qui permettra à l'installateur de tout calculer, y compris les pertes de charges.
Notre force de vente technico-commerciale reste disponible pour aider les professionnels et nos distributeurs, quelles que soient leurs problématiques.
Enfin, il faut préciser que le surcoût d'une installation avec la gamme Flexikit, par rapport à une installation traditionnelle, s'efface grâce à tous ses avantages techniques et au gain de temps lors de la mise en œuvre ! ■

Propos recueillis par Virginie Bettati

North Star : une marque d'adoucisseurs réservée à la filière plomberie chauffage

Fabriqués aux États-Unis dans l'une des deux usines du leader américain du traitement de l'eau, les adoucisseurs d'eau North Star® sont réservés aux plombiers chauffagistes. Sur le marché de l'adoucissement qui se tourne de plus en plus vers eux, nous faisons le point avec Lauris Michel, directeur des ventes de la marque.

Lauris Michel,
directeur des ventes
de la marque North Star®

> « ...nos appareils adaptent automatiquement leur capacité d'échange en fonction des variations des consommations d'eau... »

Filière Pro – Qui est North Star® ?

Lauris Michel – North Star® est une marque du groupe Marmon, premier fabricant d'adoucisseurs d'eau à usage résidentiel et industriel. Sur un marché mondial estimé à deux millions d'appareils, nous en fabriquons 500 000, soit un quart. En France, nous développons une stratégie de marque pour chaque réseau de distribution, dont North Star® fait partie, avec une gamme d'adoucisseurs d'eau qui couvre l'ensemble des besoins des particuliers et collectivités, du 9 aux 130 litres de résine.

Pourquoi le consommateur se tourne-t-il désormais vers la filière pro pour acheter son adoucisseur ?

Lauris Michel – Il y a dix ans, 70 % des adoucisseurs d'eau vendus en France l'étaient par la vente directe et la grande distribution, contre seulement 30 % par la filière professionnelle. Mais la tendance s'est inversée : on estime que, actuellement, le négoce réalise 55 % du marché, estimé depuis trois ans entre 60 000 et 70 000 pièces, contre 30 % pour la vente directe et 15 % pour la GSB. C'est clairement la vente directe qui cède des parts de marché au réseau professionnel. Pour quelles raisons ? Les clients sont mieux informés et savent que pour ce type d'équipement, l'installation, le réglage et la mise en service sont cruciaux. C'est pourquoi ils préfèrent s'adresser au plombier, considéré comme un technicien compétent et sérieux, et installé à proximité de chez eux. C'est rassurant.

En quoi vos adoucisseurs sont-ils différents des autres ?

Lauris Michel – D'abord, nous sommes un spécialiste du traitement de l'eau. La société existe depuis 1925 et a déposé plus de 80 brevets. Notre force, c'est un rapport qualité/prix imbattable rendu possible par le fait que nous ne sommes pas assembleur, mais fabricant de nos appareils. Du point de vue technique, notre technologie brevetée, à capacité variable et saumurage proportionnel, assure, lors de chaque régénération, une consommation d'eau et de sel adaptée aux besoins réels du foyer et proportionnelle au taux de saturation des résines. Grâce à notre algorithme, dès le jour de la mise en service, nos appareils adaptent automatiquement leur capacité d'échange en fonction des variations des consommations d'eau et utilisent la quantité exacte de sel et d'eau en fonction de la saturation effective du lit de résine. Grâce à cette technologie, nos appareils économisent jusqu'à 50 % de sel et d'eau par rapport aux adoucisseurs conventionnels où le volume d'eau à adoucir est programmé à l'avance.
De plus, nos adoucisseurs, monoblocs du 9 aux 42 litres de résine, disposent d'un bac à sel dit sec, ce qui les différencie des appareils concurrents, équipés pour la majorité d'un bac à macération. L'eau ne stagne donc pas dans le bac entre deux régénérations, ce qui évite la formation d'une croûte de sel. Autre particularité de nos appareils : ils se remplissent automatiquement en eau adoucie lors de la première phase de régénération, en fonction du taux de saturation des résines, puis restent secs à la fin du processus. Cette première étape sur la gamme North Star® est la dernière chez nos principaux concurrents. Concernant la régénération elle-même, nous travaillons dans les deux sens de circulation, à co-courant et à contre-courant, afin de récupérer 100 % de l'efficacité des résines. Quand on ne travaille que dans un sens, le nettoyage est moins efficace.

Et du point de vue de l'installateur, quels sont les avantages de vos adoucisseurs ?

Lauris Michel – Nos adoucisseurs sont très compacts et faciles à installer. Le pilotage est entièrement électronique et les réglages sont simples à effectuer, avec seulement trois programmations à réaliser : la dureté de l'eau, l'heure du jour et l'heure de la régénération. Cette simplicité a beaucoup de succès auprès des professionnels. Nos garanties sont les plus importantes du marché, avec les bacs de sel et bouteilles de résines garantis dix ans, les corps de vanne cinq ans et les platines électroniques, trois ans. Nos appareils sont livrés avec le bypass, le transformateur 24 volts et le tuyau d'évacuation. La mise en service est gratuite et effectuée par nos prestataires installés partout en France, également en mesure de proposer un contrat de maintenance. ■

Propos recueillis par Marianne Tournier

PiecesXpress.com : le nouveau stock de pièces détachées des experts en chauffage

Derrière PiecesXpress.com, récemment lancé, se tient Olivier Boulay, un spécialiste de la distribution de pièces détachées installé en Normandie. Il nous explique en quoi PiecesXpress.com est intéressant pour les spécialistes du dépannage.

Filière Pro – Si PiecesXpress.com est une jeune entreprise, vous-même ne manquez pas d'expérience dans le négoce de pièces détachées. D'où venez-vous ?

Olivier Boulay – J'ai débuté ma carrière dans le négoce de quincaillerie, chauffage, sanitaire familial installé en Normandie et vendu à Brossette en 1987. J'ai ensuite occupé différents postes au sein de l'enseigne lyonnaise, notamment comme directeur régional Normandie, puis comme directeur des achats, du marketing et du commerce, au siège. À partir de 1999, j'ai développé Raccords Services, une société dédiée à la distribution de produits pour la plomberie et le chauffage sanitaire. Lorsque, en 2012, à 65 ans révolus, j'ai décidé de céder cette affaire à Legallais, un spécialiste de la quincaillerie qui souhaitait élargir son catalogue, Raccords Services comptait 70 salariés et réalisait à peu près 20 millions d'euros de chiffre d'affaires. Mais j'ai eu envie d'entreprendre à nouveau. C'est ainsi qu'est né PiecesXpress.com, créé à parts égales avec Legallais, et dont je suis le président.

PiecesXpress.com est donc une enseigne de vente de pièces détachées pour le génie climatique ?

Olivier Boulay – PiecesXpress.com, qui a commencé son activité le 1er septembre dernier, est l'aboutissement de huit mois d'études, de réflexion et de développement. Notre offre s'adresse aux 50 000 sociétés de maintenance dépannage et de plomberie chauffage de l'Hexagone qui sont à la recherche de pièces détachées dans le cadre de leur activité. Nous mettons à leur disposition un site Internet, un catalogue et une base de données qui contient actuellement 150 000 références destinées au génie climatique, 100 000 codes-barres/gencods disponibles en recherche et 2 000 nomenclatures et listes de pièces des plus grands fabricants. Dix mille références sont en stock en permanence dans notre entrepôt de Mondeville, à proximité de Caen, en Normandie. Ce stock, qui doit encore grossir, contient plus de pièces que la plupart de ceux des spécialistes du secteur et au moins autant que ceux des plus performants d'entre eux. De plus, ce ne sont des pas des pièces d'adaptation, mais des pièces d'origine.

Au côté d'Olivier Boulay (à l'extrême gauche), l'équipe de PiecesXpress.com au complet.

Au-delà du nombre de pièces référencées et du stock, qu'offrez-vous de plus que vos concurrents ?

Olivier Boulay – Dans ce métier, lorsqu'il s'agit de dépanner un client qui n'a plus de chauffage au plus froid de l'hiver, les délais de livraison sont déterminants. Nous offrons une réponse ultrarapide pour un dépannage tout aussi rapide, grâce à des horaires d'ouverture de grande amplitude, uniques dans le secteur : de 7 heures à 19 heures chaque jour de la semaine et de 8 heures à midi le samedi. Nous sommes capables de livrer deux fois par jour l'ensemble des départements normands, et l'après-midi, les commandes passées le matin même. Au-delà de notre zone de chalandise, nous livrons en 24 heures les pièces référencées et en trois ou quatre jours ouvrables les autres. De plus, nous mettons une véritable expertise à la disposition de nos clients, grâce à nos six vendeurs, techniciens et anciens dépanneurs pour la plupart.

Avez-vous développé des services spécifiques ?

Olivier Boulay – Nous mettons à la disposition de nos clients une application originale sur notre site Internet, destinée à les aider à identifier les pièces détachées anciennes. Il leur suffit de télécharger la photo de la pièce depuis leur ordinateur ou leur Smartphone et de nous l'envoyer. Nous avons également mis à leur disposition une application pour Smartphone, iPhone et Android grâce à laquelle ils peuvent scanner le code-barres de l'élément de chaufferie afin de récupérer les informations le concernant. Enfin, dans le cadre d'une relation commerciale solide, nous mettons aussi à la disposition de nos clients un mini iPad avec son abonnement 3G. Cet outil de travail permet une très grande autonomie : commande de pièces détachées, accès à toutes les marques référencées, consultations des catalogues et des notices techniques, etc. deviennent possibles à tout moment et en tout lieu. ■

Propos recueillis par Marianne Tournier

Elithis : le management latéral de la performance énergétique

Pour Thierry Bièvre, pdg d'Elithis[1], la performance énergétique passe par la matière grise de l'ingénieur, loin du « copier/coller », et par la réelle prise en compte des expertises réunies dans l'acte de construire. Une approche harmonisée, sans empilement de couches, qui doit déboucher sur des coûts de construction maîtrisés.

© Elithis

Thierry Bièvre,
pdg d'Elithis

Filière Pro – Quelle est votre approche de la performance énergétique ?

Thierry Bièvre – En matière de performance dans l'acte de construire, tout ne réside pas dans la technologie. Car il ne s'agit que d'un moyen dont nous devons tirer les meilleurs bénéfices, et non d'une finalité. En ce sens, il convient de changer la façon dont la profession aborde habituellement le métier. L'efficacité énergétique est partout, entre autres dans le détail, avant même d'entrer dans la phase de conception.

Comment définir ce que vous nommez le « management latéral » ?

Thierry Bièvre – Aujourd'hui, nous voyons bien que la transversalité entre métiers reste difficile à mettre en œuvre dans la pratique. La notion de latéralité se veut différente. Il s'agit pour cela de créer un nouveau métier, celui de coach, dont la mission consiste à accompagner des projets avec la garantie de veiller au couple efficacité énergétique/coût de construction. Ce coach observe les acteurs, les rassemble aux moments clés, évite que hiérarchie et souveraineté inhibent l'expression de certains intervenants. En d'autres termes, il empêche les dérives et veille surtout à l'enrichissement du débat via toutes propositions, même celles issues des compagnons de chantiers ou encore des usagers. L'acteur de cette latéralité fait en sorte que chacun s'exprime et apporte sa valeur ajoutée.

Cette conduite latérale des projets est-elle réellement pratiquée ?

Thierry Bièvre – Oui. Pour preuve, depuis 2009 nous avons ainsi réalisé une cinquantaine d'opérations. D'ailleurs, nous ne souhaitons pas que cette façon d'aborder un projet reste de notre seul ressort. C'est pourquoi nous enseignons le processus de management à l'université de Bourgogne au travers d'une licence professionnelle intitulée « Management latéral de la performance énergétique ». Nous souhaitons ouvrir la voie à nos confrères ainsi qu'aux autres métiers du secteur de la construction.

Vous évoquez une vision renouvelée de l'ingénieur. Pouvez-vous donner des précisions ?

Thierry Bièvre – L'ingénieur a un rôle prépondérant en matière d'efficacité énergétique et d'environnement. Nous lui demandons d'être avant tout ingénieux, de mettre en œuvre plus de matière grise pour moins d'énergie grise. Ce slogan est explicite. Par ailleurs, l'innovation demeure dans la simplicité. La technologie ne doit pas servir à boucher les trous des passoires thermiques.

Justement, arriver à vendre sa valeur ajoutée n'est-il pas un problème pour le bureau d'études ?

Thierry Bièvre – Certains de nos projets aujourd'hui réalisés démontrent la faisabilité du concept. Nous arrivons clairement à vendre cette valeur ajoutée sachant qu'elle participe à la baisse des coûts de construction. Nous vendons un coût global de construction et d'exploitation incluant, entre autres, la maintenance. Les équipes d'Elithis sont évidemment attentives aux dérives de projets devenant complexes et pour lesquels les coûts de maintenance s'envolent.
J'invite vraiment tous les professionnels de l'ingénierie à se battre afin que la matière grise ne soit pas simplement comparée à des produits manufacturés. J'oppose au mimétisme et à la standardisation, innovation et progrès permanent via notre valeur ajoutée. La profession doit être plus ingénieuse et plus exploratrice pour au final mieux vendre ses prestations.

Et après livraison du bâtiment, que se passe-t-il ?

Thierry Bièvre – Nous associons aussi à nos études l'approche sociologique en tenant compte de l'usager et en l'impliquant dans les résultats à obtenir. En d'autres termes, nous prolongeons le management latéral de la performance énergétique par l'accompagnement de l'exploitant. Au-delà d'un manuel d'utilisation, il convient d'expliquer la genèse du projet, d'écouter, d'accompagner, de viser les économies d'énergie dans un contexte de mieux-être… et de reboucler avec des mesures de consommation. Pour les locaux à usage professionnel, nous commençons à délivrer du conseil en face-à-face. Une prestation envisagée dans le cadre des logements collectifs. En perspective : l'e-learning dédié à de tels services de conseil. Nous osons entreprendre et utiliser nos propres locaux comme laboratoire, de façon partagée, avec nos clients. Nous n'oublions pas non plus d'impliquer nos équipes, en agissant aujourd'hui encore dans un esprit de start-up ! ■

Propos recueillis par Michel Laurent

(1) Elithis est un groupe de conseil et d'ingénierie du bâtiment créé en 2003. Le groupe Elithis compte aujourd'hui plus de 180 collaborateurs à travers le monde (17 M€ de CA en 2012).

Weishaupt : une formation qualifiante RGE

Avec la mise en place d'une formation « éco-efficacité énergétique », Weishaupt offre aux professionnels la possibilité de se qualifier RGE et par là même de rester en lice sur les marchés de la rénovation énergétique ouvrant droit aux crédits d'impôts. Olivier Cézard, directeur général de Weishaupt, nous parle de cette formation unique en son genre.

Filière Pro – Pourquoi avoir développé cette formation ?

Olivier Cézard – Cette formation s'inscrit naturellement dans la stratégie de l'entreprise Weishaupt, à savoir l'accompagnement de nos clients dans une démarche de performance énergétique globale. Pour cela, nous industrialisons des produits à haute efficience énergétique et assistons nos partenaires installateurs sur le marché de la rénovation au travers de formations efficaces, accessibles et pratiques. Avec cette formation « éco-efficacité énergétique », reconnue qualifiante RGE par Qualibat, nous avons pris les devants par rapport à la profession. En effet, tous les installateurs ayant obtenu la qualification Qualibat et bénéficiant de notre formation, qu'ils soient nos partenaires privilégiés ou non, pourront se prévaloir de la mention RGE et être ainsi prêts à s'engager sur le nouveau dispositif d'éco-conditionnalité du marché de la rénovation énergétique. On peut résumer de manière simple notre dispositif selon l'équation suivante : Qualibat + formation éco-efficacité énergétique Weishaupt = RGE.

Centre Weishaupt à Colmar. En plus de la formation « éco-efficacité énergétique » qualifiante RGE, le centre de Colmar propose 22 modules de formation différents et peut répondre aux demandes particulières en concevant un stage de formation à la carte.

Comment cette formation se déroulera-t-elle ?

Olivier Cézard – Les sessions sont ouvertes à une dizaine de professionnels et se déroulent sur deux jours. Cette formation mettra à disposition des installateurs des outils simples d'évaluation des performances thermiques du bâtiment et leur offrira un tour d'horizon complet du contexte énergétique, en passant par l'évolution de la réglementation thermique ainsi que par l'état du parc immobilier actuel. À l'issue de cette formation, le professionnel sera capable d'évaluer la situation énergétique globale d'une habitation et de proposer à son client une solution dite « éco-efficace ».

Au départ, les sessions auront lieu au sein de notre nouveau centre de formation de Colmar, qui regroupe, dans 1 000 mètres carrés, l'ensemble des solutions Weishaupt dédiées à l'efficience énergétique. Notre volonté est de développer et de proposer rapidement des sessions de proximité dans l'ensemble des 14 agences implantées sur le territoire national.

Olivier Cézard,
directeur général de Weishaupt.

Quels sont vos objectifs ?

Olivier Cézard – En janvier 2014, une réunion a été organisée entre Qualibat et notre force commerciale afin d'instaurer une démarche de présentation de cette formation auprès de l'ensemble des installateurs du réseau. Elle renforcera leurs compétences et leur permettra de devenir « RGE ».

Nous pensons former au moins 500 installateurs dès 2014, avec une montée en puissance les années suivantes. Le gouvernement a en effet clairement indiqué qu'il souhaitait déjà compter 30 000 entreprises RGE au 1er juillet 2014, pour rénover 500 000 logements par an d'ici à 2017 ! ■

Propos recueillis par Virginie Bettati

RGE : Où en est-on ?

Rappelons tout d'abord que la mention RGE a été créée en 2011 pour distinguer les entreprises et artisans bénéficiant d'une qualification professionnelle reconnue en matière de www.actu-environnement.com/ae/news/plan-batiment-annonces-duflot-18130.php4. Signifiant à l'origine « reconnu Grenelle de l'environnement », elle veut désormais dire « reconnu garant de l'environnement », mais ce n'est pas là le seul changement !*

À partir du 1er juillet 2014, seuls les particuliers qui auront fait appel à des professionnels qualifiés RGE pourront bénéficier du crédit d'impôt développement durable (Cidd) et de l'éco-prêt à taux zéro.

Si 9 000 entreprises environ sont RGE aujourd'hui, le nombre devrait rapidement doubler ou tripler dès 2014, afin de ne pas laisser s'échapper les marchés de la rénovation énergétique ouvrant droit aux crédits d'impôt, même si ces derniers s'amoindrissent un peu plus chaque année ! Notons que l'augmentation des titulaires de la mention sera également due à l'ouverture de celle-ci aux bureaux d'études, aux économistes de la construction et aux architectes.

** Cette mention reconnaît les qualifications délivrées par Qualibat : Qualit'EnR (Qualisol, QualiPV, Qualibois, Qualipac), Qualifelec (Qualifelec énergies nouvelles, économies d'énergie).*

Mesure des débits d'air

Depuis la RT 2012, la maîtrise des débits d'air de ventilation dans les bâtiments est plus importante que jamais. En effet, les erreurs sont lourdes de conséquences puisqu'elles peuvent entraîner soit une mauvaise qualité de l'air intérieur, soit une surconsommation énergétique inutile.

Les mesures de débit d'air sont réalisées niveau des équipements terminaux (bouches, diffuseurs) ou dans les conduits. Dans ce dernier cas, les méthodes employées sont intrusives donc perturbatrices, puisqu'elles nécessitent l'introduction d'un instrument dans l'écoulement.

Les différentes méthodes

Calcul de débit par mesure des pressions

Les instruments de mesure de pression [1] (par rapport au vide, à la pression atmosphérique ou à un différentiel entre deux pressions) sont :

- les systèmes fondamentaux utilisant les lois de la physique et de la mécanique (le manomètre à dénivellation de liquide et la balance de pression) et les instruments à élément sensible, flexible qui se déforme sous l'effet de la pression (manomètres mécaniques et électriques). Ces derniers sont sensibles aux variations de température et aux surpressions ;
- L'exactitude des instruments de mesure de pression est souvent exprimée en valeur relative. Il est alors important de savoir s'il s'agit d'une valeur relative par rapport à la valeur mesurée (notée VL pour valeur lue, VM pour valeur mesurée) ou par rapport à la pleine échelle (PE pour pleine échelle). En effet, un instrument possédant une exactitude exprimée en pourcentage de la valeur mesurée a des performances métrologiques plus intéressantes qu'un instrument dont l'exactitude est exprimée en pourcentage de la pleine échelle.

Calcul de débit par mesure des vitesses

Les instruments pouvant être utilisés sont :

- les anémomètres à sonde de pression ou tubes de Pitot. Il s'agit d'appareils tubulaires constitués d'une antenne cylindrique percée de deux séries d'orifices. La première, positionnée autour de la circonférence de l'antenne, permet la mesure de la pression statique dans l'écoulement. La seconde est positionnée à l'extrémité de l'antenne, face à l'écoulement, et constituée d'un orifice unique. Elle permet de mesurer la pression totale. La mesure de la différence entre ces deux pressions (réalisée à l'aide d'un capteur de pression différentielle) permet de remonter à l'information sur la vitesse de l'écoulement ;
- les anémomètres thermiques ou dits à fil chaud. Il s'agit de mesurer la puissance électrique nécessaire pour maintenir à température un élément sensible chauffé par effet joule et positionné dans l'écoulement. L'élément sensible dont la température est supérieure à la température de l'écoulement échange avec ce dernier par conduction, rayonnement et surtout par la convection.

Ils sont bien adaptés aux faibles vitesses d'air, dans une gamme de température comprise entre 10 et 40 °C.

Attention : ils ne permettent pas de connaître le sens du flux d'air ;

- les anémomètres à moulinet ou à hélice sont souvent utilisés pour réaliser des mesures au niveau de grilles de ventilation ou de désenfumage. La vitesse de rotation de l'hélice est sensiblement proportionnelle à celle de l'écoulement et est détectée sans contact, optiquement ou électriquement.

Calcul de débit par mesure directe des débits

Les instruments pouvant être utilisés sont :

- les cônes de mesure de débit qui sont constitués d'un anémomètre thermique (fil chaud) ou à moulinet et d'un cône qui peut présenter différentes formes à adapter sur des bouches de petites dimensions ;
- les balomètres sont adaptés aux bouches de plus grandes dimensions. Ils sont constitués d'une hotte en matériau synthétique souple permettant de canaliser le flux d'air entre le diffuseur et la section de mesure. Un réseau de prises de pression différentielle (principe de mesure du tube de Pitot) ou de fils chauds (anémomètre thermique) occupe la section de mesure, pour une mesure directe de débit.

Suivre les normes... ou pas !

Il est possible de suivre les indications des normes (NF X 10-112, NF EN 12599 et le projet NF EN 16211), mais différentes méthodes empiriques peuvent également être employées. Pour les conduits circulaires par exemple, il est possible de prendre deux points de mesure également répartis sur deux diamètres perpendiculaires et un point de mesure au centre.

Les domaines d'application

Pour les conduits fermés, rigides, circulaires ou rectangulaires

La mesure se réalise par le calcul des vitesses. Il faut diviser une section de la conduite en surfaces élémentaires, puis mesurer la vitesse dans chacune de ces surfaces et réaliser une moyenne arithmétique

(1) La pression P (souvent exprimée en Pascals, Pa) représente une force appliquée (F, exprimée en N) sur une surface sur laquelle s'applique la force (S, exprimée en m2). P = F/S.

de ces vitesses afin de déterminer la vitesse moyenne dans la section. Le débit est ensuite calculé en multipliant cette vitesse moyenne par la section de la conduite étudiée.
Il faut impérativement que la sonde soit perpendiculaire à l'axe de la conduite, déterminer le diamètre intérieur de la conduite, effectuer plusieurs points de mesure et ne pas oublier de reboucher les trous dans la conduite après mesure !

Pour les bouches d'insufflation ou d'extraction, fixes ou réglables, omni ou unidirectionnelles
Les mesures de vitesse sont réalisées à l'extérieur, au niveau de la bouche ou du diffuseur, ou en gaine, présentant un débit d'air inférieur à 200 mètres cubes par heures, à l'aide d'un anémomètre thermique équipé d'un cône de mesure ou d'un anémomètre à hélice.
Elle peut aussi être effectuée par mesure de pression à condition d'avoir le coefficient caractéristique de la bouche fourni par le fabricant. Cette méthode ne convient pas aux bouches à débit variable.

Pour les diffuseurs d'insufflation ou d'extraction, fixes ou réglables
Ces diffuseurs de grande dimension installés en collectivité, possèdent des débits allant de 100 à 1 000 mètres cubes par heure.

* La mesure peut se réaliser avec balomètre (ou hotte de mesure de débit). La hotte canalise l'air vers une section aéraulique connue dans laquelle l'élément de mesure de vitesse est placé. Un réseau de prises de pression différentielle (principe de mesure du tube de Pitot) ou de fils chauds (principe de mesure de l'anémomètre thermique) occupe la section de mesure, pour une mesure directe de débit.
* La mesure se réalise par mesure de vitesse ou mesure de pression pour les diffuseurs fixes, mais est à éviter pour les diffuseurs réglables et par déplacement. En effet, pour ces derniers, la mesure de débit est très difficile à cause du faible niveau des vitesses. On privilégiera alors la mesure de débit en conduit *(voir plus haut)*.

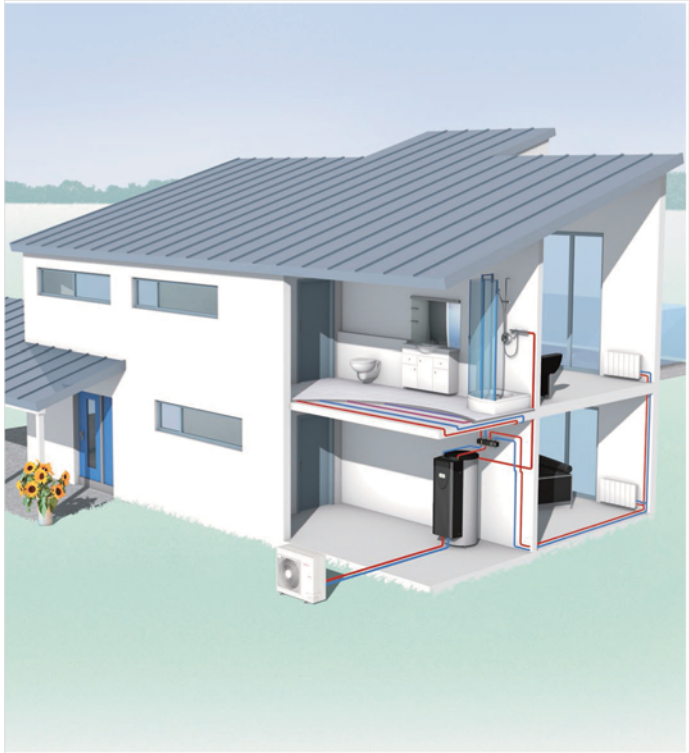
Pour la mesure de vitesse, il est possible d'utiliser un anémomètre, de préférence thermique. Il faut alors augmenter le nombre de points de mesure et déporter la mesure dans le cas des diffuseurs à fentes (avec un cadre de déport).
La mesure de pression peut être évaluée si le plenum du diffuseur est équipé d'une prise de pression. À partir du coefficient caractéristique de la bouche fourni par le fabricant et de la masse volumique de l'air, il est alors possible de déterminer le débit. ■

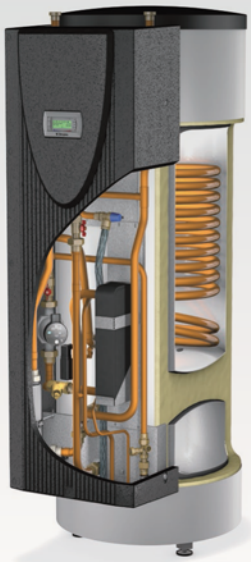
© Kimo

Quel que soit l'appareil de mesure utilisé, il est évidemment impératif qu'il soit correctement étalonné.

Virginie Bettati

POMPES À CHALEUR DIMPLEX + TOUR HYDRAULIQUE = SPLYDRO
Installez, branchez et le tour est joué !





- PAC chauffage, rafraîchissement, eau chaude sanitaire
- Mise en œuvre facile et rapide
- Faible encombrement
- Ballon ECS 300 l pour un confort optimisé
- Ballon tampon 100 l intégré
- Régulation performante et évolutive
- Pilotage par Smartphone
- Technologie inverter

LAW 9IMR
Env. 2,5 kW 9 kW

LAW 14ITR
Env. 5,0 kW 14 kW

5 Ans

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

Dimplex

Innovation et qualité au service de l'évacuation des eaux usées

Du siphon à l'égout, l'évacuation des eaux-vannes et des eaux grises nécessite la mise en œuvre d'installations à la fois compactes, silencieuses et à même de garantir une parfaite étanchéité. Tour d'horizon de l'offre de quelques fabricants.

La demande du marché s'oriente actuellement beaucoup vers la rénovation des bâtiments. Il est souvent question de transformer une salle de bain, d'aménager une pièce d'eau dans un sous-sol ou un comble ou encore de rendre accessible des équipements aux personnes à mobilité réduite. Dans le neuf, les contraintes de coût n'ont d'égal que celles de l'encombrement des évacuations et du niveau de confort associé. Dans tous les cas, il existe des solutions pour défier les cahiers des charges les plus sévères. D'où un travail important de prescription pour les offreurs de systèmes.

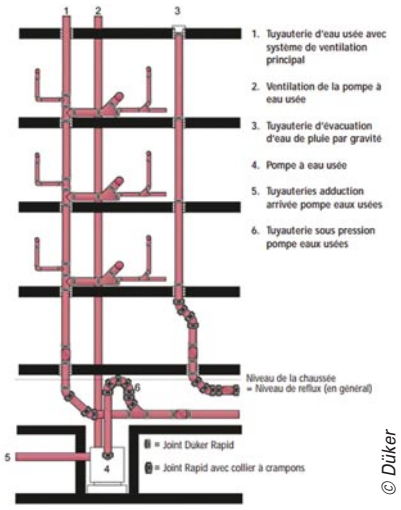
© Geberit

Geberit propose un bâti-support au service de l'évacuation des eaux usées d'une douche à l'italienne (siphon inclus).

Nicoll : évacuation en silence

En 1977, Nicoll lançait Chutunic sur le marché, une évacuation selon un concept de chute verticale unique mêlant eaux-vannes et eaux usées. Depuis quelques années, le spécialiste des produits plastiques pour le bâtiment dispose de Chutunic-A, une version du système qui apporte un confort acoustique supérieur. Le tube en PVC modifié (haute densité, NF M1) s'accompagne de colliers isophoniques (diamètre de 100 mm) ainsi que de culottes et de pièces façonnées. La paroi intérieure des tubes de descente est dotée de nervures hélicoïdales. Ce principe breveté et autorisé selon un avis technique du CSTB induit un effet de centrifugation de la charge liquide à même de garantir une colonne d'air permanente au centre de la tuyauterie. De quoi éviter tout phénomène de désiphonage selon l'effet piston bien connu. L'intérêt vient aussi de l'augmentation de la masse volumique, du tube, ce qui améliore la performance acoustique. Par ailleurs, sur les colliers à bride isophonique Coat, un joint mousse élastomère atténue la fréquence et l'amplitude des vibrations. Lancées en juillet 2013, les nouvelles culottes Chutunic Acoustique Maxicompact permettent trois orientations possibles du module : vers le haut, la droite ou la gauche, avec un angle variable de 1 à 2,5 degrés. Côté mise en œuvre, la surface d'encollage des modules, qui recouvre l'extérieur et l'intérieur des emboîtures femelles de la culotte, est supérieure à celle d'une emboîture classique selon la marque NF E. En enfonçant le module dans la partie femelle, le poseur est certain que la colle se répartira sur toute la surface de l'emboîture pour un collage optimum.

« Notre objectif est de réduire les bruits à la source et non de façon empirique », précise **Mickaël Linard**, chef de produits sanitaires. Nicoll va d'ailleurs élargir sa gamme de produits acoustiques au début de 2014, notamment avec des coudes à membrane permettant d'amortir la chute des effluents lors des changements de direction en pied de colonne, mais aussi avec des colliers et des brides spécifiques ou encore avec des patchs en matériaux viscoélastiques pour amortir les vibrations et les chocs.



© Düker

L'offre de tuyaux en fonte Düker comprend la gamme SML pour un usage dans le bâtiment et la gamme MLK Protek pour les usages spécifiques.

Wirquin : l'innovation au service de l'évacuation

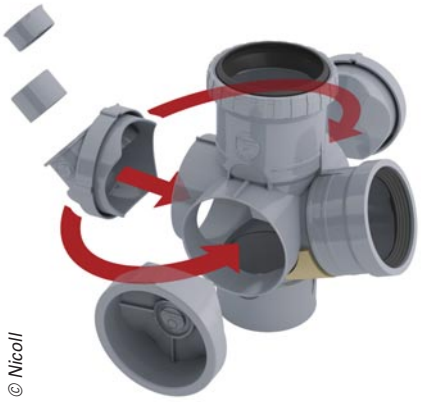
Spécialiste français des équipements sanitaires et des accessoires pour les pièces d'eau, Wirquin (1 400 salariés) dispose dans le monde de 7 usines, 11 filiales et de 60 représentations commerciales au total. Dans ses usines, Wirquin réalise 95 % des produits commercialisés sous sa marque. Ses deux domaines d'activité stratégiques sont les w.-c. (hors céramique) et la connexion des équipements sanitaires à l'égout. Au catalogue, Wirquin propose des siphons, bondes et caniveaux de douches pour les différents standards internationaux. **Jean-Michel Cognon**, directeur marketing et commercial du groupe : *« Chez Wirquin, les produits mis à disposition des professionnels sous la marque Wirquin Pro répondent à leurs attentes en matière de garantie et de facilité de pose. Par exemple, nous intégrons un plus grand nombre de pièces métalliques sur les accessoires et équipements en circuit professionnel. »*

Pour Jean-Michel Cognon, le marché de la douche à l'italienne pousse vers l'innovation, entre autre avec la volonté de proposer des solutions en phase avec les critères d'accessibilité. *« L'équation est complexe. Cela débouche sur des produits compacts que l'on garantit comme correspondant aux critères de la norme, mais qui ne peuvent être normalisables. »* Démonstration avec Slim, une bonde de douche de 40 millimètres de hauteur totale dont le siphon est assuré par une membrane en silicone. Ce produit actuellement très prisé fait pourtant

face à un vide normatif du point de vue du siphon. Wirquin propose aussi des caniveaux d'évacuation autorisant la dissociation entre la mission du plombier et celle du carreleur. Avec le caniveau Expert, le carreleur peut ajuster la hauteur de la grille à l'aide de cales en fonction de la hauteur finale du revêtement. Autre produit remarquable : la bonde James. Dotée d'un joint tournant incliné à 45 degrés, elle permet le raccordement à toute inclinaison de tuyau d'évacuation.
En matière d'innovation, Wirquin travaille également sur l'intégration des joints sur les accessoires. C'est notamment le cas du siphon Tout en un, doté d'un joint à lèvre surmoulé de 32 à 43 millimètres. Ce siphon est capable de s'adapter indifféremment sur un évier (connexions 1"1/2 et 40 mm), un bidet (1"1/4 et 32 mm) ou un lavabo.

Viega : technique, pratique et design

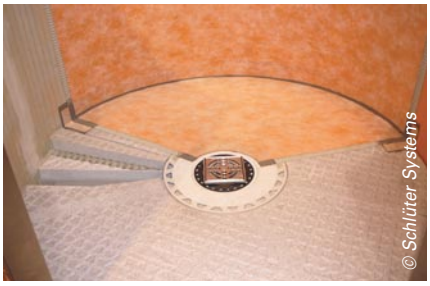
« Viega s'intéresse à l'évacuation des eaux usées à trois titres : avec les siphons de lavabo, au travers des caniveaux de douche et via une solution haut de gamme de remplissage/vidange de baignoire par une bonde unique », explique **Jean Dominique**, directeur commercial.
En réponse à la tendance générale que représente la douche à l'italienne, la rigole Advantix Vario peut désormais être coupée à la longueur désirée. Par ailleurs, présenté lors de la dernière édition du salon ISH, à Francfort, un module additionnel (disponible en France depuis septembre) offre à l'installateur la possibilité de raccorder deux ou trois caniveaux pour former un ensemble en ligne, en L ou en U.
Dans le cadre de sa robinetterie de baignoire électrique Multiplex Trio, Viega propose d'oublier le robinet classique pour regrouper, soit dans le dispositif de trop-plein, soit dans la bonde de vidange, l'arrivée d'eau mitigée pour le remplissage de la baignoire. Celle-ci peut alors se remplir par le fond très silencieusement. La hauteur de montage sous baignoire se limite à 110 millimètres.
Pour ceux qui exigent l'encastrement total dans les sanitaires, Viega propose un siphon de lavabo encastré qui, une fois installé permet de régler la hauteur du conduit de sortie de lavabo sur 50 millimètres de hauteur. Côté design, la gamme de siphons Eleganta 1, 2 et 3, en laiton chromé, s'expose sous des formes harmonieuses cylindriques, coniques ou ovoïdes grâce auxquelles les dessous du lavabo n'ont plus lieu d'être dissimulés !


© Nicoll

Nicoll poursuit le développement de son concept Chutunic.

Geberit : l'évacuation via bâti-support

Depuis 2010, Geberit propose une évacuation de douche… murale. *« Le fait d'utiliser un bâti-support pour régler la question de l'évacuation et du siphon de douche à l'italienne correspond aux attentes des installateurs et facilite grandement l'interface avec le carreleur »*, explique **Ara Shahnazaryan**, responsable marketing. En avril 2014, Geberit lancera la deuxième version de son concept pour l'instant resté *unique sur le marché. « Entre l'avaloir du siphon et le mur, nous améliorerons encore l'étanchéité grâce à une natte d'étanchéité pré-installée. »*
Cette solution d'évacuation originale, équivalente en coût au choix d'un caniveau classique haut de gamme, s'adapte à un receveur tri-pente en V comme à un receveur mono-pente. À cette dernière solution s'adjoint un profilé draineur qui facilite l'écoulement de l'eau vers la bouche d'évacuation. *« Tout professionnel ayant déjà mis en œuvre une douche à l'italienne comprend rapidement l'intérêt du bâti-support dans ce contexte ! »*
Geberit pousse d'ailleurs le concept de bâti-support plus loin encore en proposant une version haute (1,30 m) intégrant la fixation de la robinetterie à encastrer.
Le fabricant offre aussi une gamme de caniveaux plus classiques, haut de gamme, avec grille finition Inox ou Inox à carreler. Ces caniveaux de 70 à 100 centimètres de long comportent un double siphon adapté aux grandes douches.
Pour ses marchés en Allemagne, Autriche, Italie ou Suisse principalement, Geberit dispose de canalisations d'évacuation en PEHD. À la différence du PVC, ce matériau de couleur noire reste peu connu en France. Il présente l'avantage de mieux se comporter face au froid et se recycle plus facilement. Inconvénient s'il en est un : la nécessité de disposer d'un outillage spécifique et du savoir-faire correspondant, car les tubes se soudent de bout en bout par procédé thermique.


© Schlüter Systems

Schlüter Systems offre un système complet d'étanchéité et d'évacuation des eaux usées.

SFA : installer une douche n'importe où.

Lorsque l'évacuation gravitaire n'est pas envisageable, entrent alors en scène les solutions de pompage/refoulement des eaux usées. SFA (Société française d'assainissement) s'est penché sur le problème voilà maintenant plus de trente ans.
Sur le dernier salon Idéobain, SFA présentait un système de relevage pour douche à l'italienne avec siphon de sol ou receveur plat. Le tout est animé d'une pompe auto-amorçante par aspiration. Sanidouche Flat dispose en effet d'un siphon extra-plat de seulement 42 millimètres de hauteur permettant de connecter un receveur de douche plat.
« Nous proposons aussi une douche à installer n'importe où, incluant receveur et pompe de relevage », ajoute **Éric Marchand**, directeur marketing. Baptisé Traymatic, ce concept rend possible l'installation de la douche sur un sol existant en raccordant juste l'alimentation électrique de la pompe à un tuyau d'évacuation des eaux usées de 32 millimètres de diamètre jusqu'à 20 mètres à l'horizontal et trois mètres de refoulement en hauteur. Mais SFA va déjà plus loin : présenté en avant-première sur le salon Idéobain et lancé au début de 2014, le concept Sanifloor est composé d'un siphon de sol (90 mm de diamètre et 72 mm de hauteur) avec clapet anti-retour intégré et d'une pompe auto-amorçante qui assure le refoulement des eaux de la douche (jusqu'à 3 mètres à la verticale ou 30 mètres à l'horizontale en DN 32). Lorsque l'eau s'écoule dans le siphon, la pompe démarre. L'eau est alors aspirée puis évacuée. Une version

Suite page 28

© Wirquin

La bonde Slim de Wirquin comporte un siphon réalisé à partir d'une membrane en caoutchouc pour une hauteur totale de 40 millimètres !

Cette bonde Viega assure également l'arrivée d'eau mitigée dans la baignoire !

avec bonde plate a également été prévue pour l'installation de receveurs plats. Il existe alors de nombreuses situations où l'aménagement de locaux situés sous le niveau d'évacuation des eaux usées devient possible.

Au-delà des eaux chaudes et savonneuses, l'entreprise a d'ailleurs élargi, il y a quelques années, ses compétences aux condensats acides distillés par les chaudières, avec des solutions permettant, pour certaines, de neutraliser l'acidité du liquide (Sanineutral) et ensuite, de l'évacuer (Sanicondens).

Enfin, au premier trimestre de 2014, SFA lancera Sanicubic XL, une station de relevage toutes eaux usées, dotée d'un réservoir tampon de 120 litres pour une capacité de 40 mètres cubes par heure. Cette station se placera au niveau d'un étage d'une maison, d'un local tertiaire ou d'un ensemble collectif…

Schlüter-Systems : étanchéité et évacuation de A à Z

Schlüter-Systems est une entreprise familiale créée dans les années 1970. Werner Schlüter, jusqu'alors carreleur, s'est ainsi lancé dans la conception de solutions pour ses confrères. Aujourd'hui, l'entreprise aborde aussi bien l'étanchéité du receveur et le traitement des parois que l'évacuation des eaux usées. *« Nous revendiquons une distribution uniquement réalisée au travers des réseaux professionnels, soit plus de 2 000 points de vente en France »*, souligne **Olivier Chartier**, responsable de la communication. Chez Schlüter-Systems, chaque nouveau produit est testé pendant une année minimum et parfois jusqu'à dix ans, avant sa mise sur le marché ! *« Aujourd'hui, nous disposons de l'ensemble des solutions permettant de traiter une douche, mais nombre de professionnels qui utilisent nos produits ne connaissent pas encore la totalité de notre catalogue… »*

Schlüter-Systems présente une gamme de systèmes d'évacuation de sol Kerdi-Drain qui permettent de réaliser une liaison avec l'étanchéité composite associée à des sols carrelés ou à des dalles. Il s'agit d'une solution de conception modulaire ouvrant à la combinaison d'un éventail de kits grille/cadre avec différents kits d'évacuation, verticale ou horizontale, avec ou sans siphon. Une tendance : la faible hauteur. Dans ce contexte sort actuellement un modèle de 38 millimètres d'épaisseur jouant sur la forme de l'évacuation…

Kerdi-Line constitue par ailleurs l'offre de caniveau pour la réalisation de douches à l'italienne carrelées, recouvertes de pierre naturelle ou d'un autre revêtement. Il se compose d'un corps de caniveau en Inox et d'un ensemble cadre/grille susceptible de recevoir des revêtements d'une épaisseur comprise entre 3 et 25 millimètres.

« En complément, nous avons aussi développé avec un fabricant de colle un cahier des charges spécifique qui a donné naissance à une colle époxy, Kerdi-Coll, dans le but de parer à tout problème d'étanchéité autour d'un siphon ou d'un caniveau. »

ACO : l'étanchéité comme principe de base

Spécialiste des systèmes de drainage de surface et du prétraitement des eaux usées, l'entreprise allemande ACO dispose d'un site français dans l'Eure, où s'effectue une partie de la production, adjoint à un centre logistique multimodal. ACO conçoit des solutions pour les grandes cuisines et l'industrie (deux tiers de son chiffre d'affaires), comme pour l'habitat et l'hôtellerie (un tiers de son chiffre d'affaires).

« Nous proposons trois grandes familles de systèmes caniveaux/grilles », explique **Joseph Miquel**, directeur marketing et R&D. La gamme Confort, disponible chez les négociants en matériaux, comprend caniveaux (trois styles de grilles au choix) et siphons de douche, avec une simple bavette de reprise d'étanchéité sur environ 30 millimètres. Pour un usage plus fréquent, la gamme Technique convient à la réalisation de douches professionnelles. Siphons et caniveaux sont dotés d'une platine de 100 millimètres en Inox avec un système de récupération des eaux infiltrées sous le revêtement. La gamme Luxe correspond, quant à elle, à l'offre Confort agrémentée d'une dizaine de grilles haut de gamme en Inox, en verre ou à carreler, voire éclairées par-dessous par des Leds.

Depuis juillet 2013, ACO a rapproché sous les trois gammes une même offre de caniveaux et de siphons avec des caractéristiques identiques.

Sanifloor de SFA apporte une solution à l'évacuation d'une douche à l'italienne en déportant la pompe.

« Nous avons beaucoup travaillé sur la technicité des produits. Au minimum, nous proposons toujours une bavette de reprise d'étanchéité. Ce n'est pas le cas chez tous les offreurs ! Enfin, tous nos caniveaux sont livrés avec un véritable livret accompagnant le poseur. »

Düker : l'alternative du tuyau en fonte

Agence commerciale, WTS (Water Technology Solution) représente les solutions de tuyaux en fonte de l'allemand Düker, notamment en France et en Suisse. *« Düker est arrivé sur le marché français au début de 2009,* souligne **Giancarlo Dal Busco**, président de WTS, *depuis, nous sommes présents sur tout le territoire via trois grands réseaux de distribution. »* Outre sa représentation commerciale, WTS joue un rôle d'interface en veillant à l'adaptation des tuyaux en fonte à la normalisation nationale et aux besoins spécifiques des clients. L'innovation concerne notamment les revêtements intérieurs et extérieurs, les raccordements avec les autres matériaux (PVC et PEHD) en lien avec la norme NF. *« Nous harmonisons les besoins, depuis le siphon jusqu'à la station d'épuration ! »*

Quels sont les atouts de la fonte ? *« Les tuyaux en fonte sont démontables et, du fait de leur rigidité, se contentent de supports plus espacés. En matière d'évacuation, à performance égale et à isolation acoustique et contre le feu équivalente, la fonte reste aujourd'hui plus abordable que d'autres matériaux. »*

Giancarlo Dal Busco met cependant les acteurs du bâtiment en garde contre l'arrivée sur le marché de produits en fonte sans marque, aux caractéristiques mécaniques douteuses. *« La production Düker est en revanche régulièrement contrôlée par le CSTB, dans la continuité de la production. »* ■

Michel Laurent

ACO propose trois familles de caniveaux de douche.

Une fiche d'application RT 2012 pour les appareils indépendants de chauffage bois

Publié le 18 novembre dernier, ce document est destiné aux bureaux d'études thermiques et aux prescripteurs immobiliers. Il précise les usages du chauffage au bois dans les constructions neuves individuelles ou accolées.

Initialement, l'interprétation de l'arrêté du 26 octobre 2010 (1) pouvait laisser entendre que seuls les appareils de chauffage au bois disposant d'un système de régulation étaient conformes à la réglementation thermique 2012 dans l'habitat neuf. C'est pourquoi des précisions ont été apportées par la direction de l'Habitat, de l'Urbanisme et des Paysages (DHUP), à la demande du Syndicat des énergies renouvelables (SER). Ainsi, une fiche d'application précise que tous les appareils de chauffage au bois peuvent, plus largement, intégrer les maisons individuelles.

Appareils de chauffage non pourvus d'une régulation automatique

Ces derniers retrouvent leur prescription, qui figurait dans la RT 2005, si le logement est équipé d'un système principal de chauffage doté d'un dispositif d'arrêt manuel et d'un réglage automatique de la température intérieure. Les appareils fonctionnant au bois interviennent alors comme un complément de chauffage permettant de réduire la consommation de gaz ou d'électricité.

Appareils de chauffage pourvus d'une régulation automatique

Ces derniers sont considérés comme énergie principale si la surface totale de l'habitation ne dépasse pas 100 mètres carrés. Ils bénéficient d'un bonus thermique (2) à la condition qu'il n'existe pas d'émetteur ni de réservation permettant d'installer d'autres sources de chauffage dans les pièces de jour et si, dans les pièces de nuit, le chauffage est assuré pour partie par l'appareil indépendant de chauffage au bois et pour partie par un autre système de chauffage d'appoint ou à minima avec les réservations permettant d'en installer un.

La fiche présente les modalités de calcul grâce auxquelles il est possible de déterminer la répartition des parts de chauffage entre appareils de chauffage au bois et émetteurs dans les pièces de nuit. Le document comporte également quatre exemples de calcul pour quatre types de maisons individuelles : maison de plain-pied de 100 mètres carrés (avec régulation automatique), maison de plain-pied de 90 mètres carrés (avec régulation manuelle), maison R+1 de 100 mètres carrés (avec régulation automatique) et maison de plain-pied de 130 mètres carrés (avec régulation automatique). ■

Michel Laurent

(1) Arrêté relatif aux caractéristiques thermiques et aux exigences de performance énergétique des bâtiments nouveaux et des parties nouvelles de bâtiments.
(2) Le bonus thermique réduit l'impact environnemental du bâtiment en termes d'émission de gaz à effet de serre, grâce à l'utilisation d'une source d'énergie renouvelable.

En bref

Titre V : système MyDatec

L'arrêté du 10 juillet 2013 abroge et remplace l'arrêté du 22 avril 2013 relatif à l'agrément de la demande de titre V sur la prise en compte du système MyDatec dans la méthode de calcul Th-B-C-E 2012 de la RT 2012.
Le système MyDatec est un système de ventilation à double flux associé à une PAC sur l'air extrait qui permet d'assurer les fonctions suivantes : renouvellement d'air ; filtration de l'air neuf ; durant la saison de chauffe, récupération thermodynamique d'énergie sur l'air extrait et chauffage thermodynamique par soufflage d'air ; hors saison de chauffe, rafraîchissement de l'air insufflé par le même système thermodynamique (système réversible). Un appoint électrique peut être ajouté en sortie du caisson d'insufflation pour couvrir l'intégralité des besoins de chauffage.

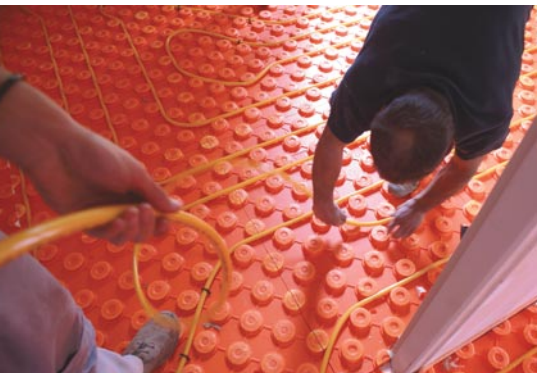
Certificats d'économies d'énergie : troisième période

Les objectifs de la troisième période (1er janvier 2015/31 décembre 2017) viennent d'être annoncés. Cette troisième période aura un objectif : l'économie de 220 TWhcumac1 par an, soit un quasi-doublement de l'ambition de la période en cours. Cet objectif sera réparti équitablement entre les vendeurs d'énergie sur la base du prix TTC des énergies (à hauteur de 75 %) et des volumes de vente en kilowattheure (à hauteur de 25 %).
En outre, le dispositif des certificats d'économie d'énergie (CEE) sera amélioré pour tenir compte du retour d'expérience de la deuxième période, des conclusions de la concertation et des recommandations de la Cour des comptes. Ainsi, la troisième période des certificats d'économies d'énergie permettra de :
- *simplifier le dispositif, notamment en instituant la standardisation des documents et un processus déclaratif de demande des CEE, couplé à un contrôle a posteriori ;*
- *accroître la transparence du dispositif, en particulier grâce à la création d'un comité de pilotage chargé d'assurer un dialogue permanent avec les parties prenantes.*

M.L

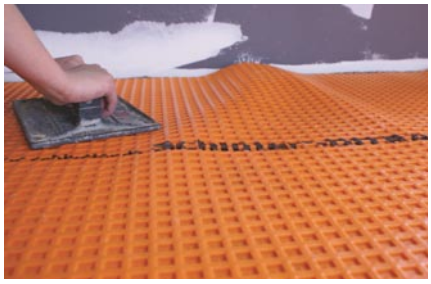
Schlüter Systems : un plancher chauffant pour une concession Audi

Un bâtiment mixant neuf et existant en plus d'un lourd cahier des charges, tels étaient les impératifs pour l'installation d'un système de chauffage par plancher chauffant dans cette concession automobile située à Belfort.



© Schlüter Systems

Les canaux d'air communicants dans la natte Ditra, juste sous le revêtement, assurent une répartition particulièrement rapide et homogène de la chaleur contribuant à la réactivité du système.



© Schlüter Systems

Les profilés Schiene peuvent être prédécoupés afin d'être cintrés pour assurer, si besoin, des jonctions courbes entre les différents types de revêtements.

Comme la plupart des espaces destinés à la vente automobile, la zone d'exposition largement vitrée de ce bâtiment datait d'une bonne dizaine d'années. Sa surface, de 350 mètres carrés, était chauffée à l'aide d'une climatisation réversible de type air/air avec des bouches de soufflage en plénum.

À l'occasion d'une restructuration complète de la concession, il a été décidé de construire 350 mètres carrés supplémentaires afin de doubler l'espace d'exposition. Le système de climatisation devait être conservé afin d'assurer le rafraîchissement. Pour le chauffage, une solution à la fois plus confortable et plus économique a été envisagée : un plancher chauffant couvrant l'intégralité des 700 mètres carrés, alimenté par une PAC air/eau.

La particularité du chantier qui s'est déroulé en deux phases sur la construction neuve, puis sur celle existante a permis de ne jamais cesser l'exploitation.

Des contraintes atypiques

Le concessionnaire désirait un chauffage parfaitement homogène, offrant une excellente résistance aux charges statiques importantes des véhicules entreposés et gérant les apports solaires dus à la surface importante des baies vitrées de quatre des côtés du hall d'exposition.

La charte du groupe Audi exigeait également un système invisible, compatible avec la décoration imposée ainsi qu'avec des revêtements de sol mêlant carrelage et parquet.

Enfin, le temps de réalisation de l'intégralité de chaque tranche du chantier était strictement encadré, puisque le délai pour chacune d'entre elles était de trois semaines.

Des réponses techniques…

Avec le plancher chauffant Bekotec-Therm (sous avis technique du CSTB), une réponse aux problématiques a pu être trouvée. En effet, ce système, parfaitement adapté à la rénovation en raison de sa faible épaisseur, assure à basse température un chauffage très homogène sur l'ensemble de la surface, grâce à la natte Ditra qui comprend des canaux d'air communiquants. Partie intégrante du système, celle-ci se pose par marouflage dès qu'elle est accessible à la marche (c'est-à-dire sous 24 à 48 heures), avant son séchage complet, sur la chape traditionnelle mince (8 millimètres au-dessus des plots) enrobant le réseau de tubes (implantés sur des dalles à plots en polystyrène de type EN PF). Cette conception originale réduit sensiblement le poids (jusqu'à 57 Kg/m^2) et l'épaisseur de la chape ainsi que la durée du chantier.

La faible épaisseur de la chape autorise une mise en chauffe rapide et rend possible la programmation horaire de la température.

Compte tenu du linéaire important des baies vitrées, le pas de pose des tubes a dû être resserré de façon sensible, tant sur la partie neuve que sur l'existante, afin de maintenir le même niveau de confort. Il a également été nécessaire d'intervenir sur la régulation des collecteurs pour différencier certaines zones de chauffage, toujours dans le but d'homogénéiser le confort.

…et esthétiques

Alors que la partie existante présentait toujours son carrelage d'origine (la structure réalisée avec Bekotec-Therm étant utilisable sur chapes et sur carrelages existants), la jonction a été faite avec la partie neuve en respectant très exactement le même niveau.

Pour la majorité du hall, une finition en carrelage de grande dimension (60 X 60 centimètres) a été réalisée par double encollage, directement sur la natte de découplage Ditra. Les espaces réservés à l'accueil des clients ont, quant à eux, été traités en parquet.

La liaison entre les deux finitions a été assurée avec le profilé Schiene. Celui-ci est capable de garantir la protection et la décoration des champs de revêtements carrelés. Grâce à sa forme, les contraintes mécaniques sont réparties sur le support et l'ensemble du revêtement, dont les arêtes sont ainsi protégées de manière efficace. ■

Virginie Bettati

© Schlüter Systems

Le système neutralise les tensions dans la chape ce qui garantit la pérennité du plancher et évite toute fissuration.

Esbe : un groupe hydraulique multi-énergies qui simplifie tout !

Réguler une chaudière bois en bûches est déjà délicat, mais lorsqu'il s'agit, en plus, d'une installation multi-énergies qui associe bois et gaz par chaudière à condensation, la réalisation devient des plus complexes.

Il s'agissait d'assurer le chauffage et la production d'eau chaude sanitaire dans une maison individuelle située à Saint-Gelais, en périphérie de Niort (Deux-Sèvres). Les propriétaires, particulièrement exigeants, ont voulu changer leur vieille installation fonctionnant au fioul, tout en imposant des conditions assez atypiques à l'installateur. Ils pouvaient disposer en effet de bûches en abondance à un prix très intéressant et avaient opté pour une chaudière bois, désirant logiquement en faire leur énergie prioritaire. Compte tenu du fait qu'il est pratiquement impossible d'assurer une alimentation manuelle en continu (puisqu'il s'agit de bûches), il fallait associer une autre énergie pour assurer à la fois le chauffage, lorsque l'alimentation en bois était interrompue, mais aussi pour assurer la production d'eau chaude sanitaire à l'année.

Sélection des bons équipements

Une chaudière bois Deville de 30 kilowatts a donc été installée, avec l'indispensable ballon tampon (dans ce cas-là, d'une capacité de 1 000 litres) pour stocker les surplus de chaleur (le fonctionnement à plein régime étant inévitable afin d'éviter toute corrosion de la chaudière).

Une chaudière gaz Saunier Duval à condensation de 30 kilowatts, avec micro-accumulation pour l'ECS, a été associée au sein d'une chaufferie particulière, petite et étroite pour intégrer ces deux générateurs.

La difficulté principale était de réguler correctement le fonctionnement des deux chaudières, selon une loi d'eau prenant logiquement en compte la température extérieure afin d'établir la température idéale d'eau de chauffage.

L'installateur, Jean-Luc Roux, a tenté de trouver un système à la fois fiable, simple et rapide à poser, sans composants multiples nécessitant de nombreux branchements… qui peuvent engendrer erreurs et dysfonctionnements. Avec son distributeur, la Cosesac (coopérative d'artisans), il a trouvé la solution en choisissant le module hydraulique multi-énergies d'Esbe, à la fois complet, très efficace et très compact. Celui-ci tire le maximum de l'énergie la moins chère et ne pioche que le complément dans l'énergie la plus onéreuse, ce qui est très économique.

Équipé d'un circulateur à haut rendement et d'une isolation faite sur-mesure (la coque isolante démontable est plaquée sur les composants hydrauliques), il a permis d'optimiser la précision de mélange et de fournir la juste quantité d'énergie. Notons que les composants électroniques sont isolés de la chaleur, car ils sont positionnés à l'extérieur de l'équipement.

Facilité d'installation hors pair

Conçu pour faciliter au maximum l'installation, le module dispose d'un support de montage et de raccordements préparés et prémontés à l'extérieur du boîtier. Il suffit de raccorder cinq tuyaux et de mettre le circulateur sous tension pour que l'équipement puisse fonctionner.

© ESBE

© ESBE

© ESBE

La maison, au bâti datant d'une cinquantaine d'années, se développe sur 280 mètres carrés.

© ESBE

Le module hydraulique multi-énergies : avec une vanne progressive intelligente pour assurer le mélange, il répond aussi bien aux faibles besoins qu'à ceux plus importants. Un seul modèle convient pour toutes les puissances de chauffage allant de 0 à 40 kilowatts.

La pompe, de classe A, est facile à régler et comprend une fonction de dégazage automatique.

La maintenance est tout aussi simple puisque, grâce à des vannes d'arrêt, toutes les opérations peuvent être effectuées sans avoir à purger le système de chauffage.

Pour l'installateur, il est impossible de se tromper, même sans expérience, expertise ou connaissance spécifiques. Le module valide automatiquement les données et consignes du fait de sa vanne progressive qui le fait fonctionner parfaitement dans une plage de puissance de 0 à 40 kilowatts. L'installateur précise d'ailleurs qu'il n'a pas eu besoin d'effectuer de recherches ou de calculer les débits dans le circuit.

Enfin, il faut signaler que les avantages n'ont pas été réservés au seul installateur, puisque les utilisateurs, eux aussi, en bénéficiant d'un système de régulation très précis, ont pu remarquer de substantielles économies d'énergie ! ■

Virginie Bettati

Rénovation gaz naturel : à chacun sa solution De Dietrich Thermique

Le gaz naturel offre aujourd'hui un large potentiel de rénovation au sein des logements existants. Les équipements de chauffage et de production d'eau chaude sanitaire sont concernés en premier lieu. Engager une action de rénovation permet aux occupants de réduire la facture énergétique tout en améliorant leur niveau de confort. Au service de cette rénovation, le gaz naturel constitue un choix évident aussi bien du point de vue économique qu'environnemental. Voilà pourquoi De Dietrich Thermique s'inscrit dans le programme de solutions de rénovation présenté par GrDF.

Aujourd'hui, chaque foyer souhaite bénéficier d'un niveau de confort appréciable tout en limitant sa facture énergétique. Partant de ce constat, GrDF a imaginé une gamme progressive et étendue de solutions afin que le gaz naturel réponde précisément à l'expression de chaque besoin. De Dietrich Thermique s'associe à cette déclinaison de solutions en proposant des équipements compacts (notamment en version murale) facilitant la rénovation. Ces chaudières, pour la plupart entièrement intégrées avec leur ballon de stockage d'eau chaude, répondent aux challenges actuels de relève dans le bâtiment : performance énergétique, régulation à la pointe des développements et couplage solaire. Un rendement thermique élevé (jusqu'à 109 % grâce à la

Les solutions gaz naturel de GrDF	Solution ÉVOLUTION	Solution HARMONIE	Solution ÉLÉGANCE
Niveau de prestation (chauffage et eau chaude sanitaire)	Chauffage central gaz naturel de qualité à prix compétitif. Cette approche, comme les suivantes, intègre la production d'eau chaude sanitaire. Elle met en œuvre une chaudière basse température, des radiateurs acier et une régulation simple.	Chauffage central de référence en matière d'économie d'énergie. Cette offre milieu de gamme regroupe une chaudière à condensation, des radiateurs panneaux et une régulation programmable.	Chauffage central à la pointe de la technologie et du confort : chaudière à condensation, régulation multi-zones, têtes thermostatiques numériques, émetteurs design ou intégrés (chauffage au sol, dans les murs ou au plafond).
L'offre De Dietrich Thermique	**Zena** (24 kW) Chaudière murale gaz naturel basse température. Livrée entièrement montée et très compacte. Ballon ECS intégré (40 l) ou extérieur (80 ou 130 l). Possibilité thermostat avec sonde extérieure.	**Naneo** (25 à 36 kW) Chaudière murale gaz naturel à condensation Rendement : jusqu'à 109 %. Chaudière compacte et légère (29 kg). Version ECS micro-accumulée ou avec ballon extérieur. Débit ECS : 14 à 19 l/min.	**Innovens** (11 à 36 kW) Chaudière murale gaz naturel à condensation Rendement jusqu'à 109 %. Nouvelle régulation Diematic iSystem intégrable dans un système domotique.
Les +	Valorise le logement, baisse de façon significative la facture énergétique (environ 500 €) et améliore le confort. Permet un gain de 2 classes sur l'étiquette énergie de la maison et 20 % de gain sur la facture [2].	Permet de passer d'un chauffage électrique à une solution de chauffage central au gaz naturel. Moderne et fiable grâce à des matériels performants de nouvelle génération, Harmonie s'installe sans détériorer la décoration existante. Gain jusqu'à 3 classes sur l'étiquette énergie du logement et 35 % sur la facture [2].	La solution Élégance permet un gain allant jusqu'à 3 classes sur l'étiquette énergie du logement et 36 % de gain sur la facture [2].

(1) Performance constatée selon la méthode 3CL alignée sur l'arrêté officiel du 17 octobre 2012.

condensation) allié à une large plage de modulation de puissance permettent de répondre à la plupart des projets de rénovation dans l'habitat existant.

À chacun sa solution

Fort d'une large gamme de solutions de chauffage et de production d'eau chaude sanitaire, De Dietrich Thermique décline plusieurs solutions de rénovation énergétique dans l'habitat existant. Ainsi évolutive, l'offre couvre toutes les situations en phase avec les budgets d'investissement de chaque foyer. Outre l'offre matérielle proposée par De Dietrich Thermique, il demeure nécessaire de suivre les formations du fabricant en matière de dimensionnement, de choix, d'installation et de mise en service des équipements. Dans ce contexte, les performances énergétiques attendues avec le gaz naturel et le niveau de confort seront sans nul doute au rendez-vous.

Offre rénovation GrDF : tout un programme !

Outre une offre progressive d'équipements permettant de passer au gaz naturel au gré de ses envies et de son budget, GrDF a créé un véritable environnement d'accompagnement des clients gaz naturel.

Des services personnalisés

Trois services personnalisés GrDF assurent l'accompagnement avant, pendant et après la décision de rénovation :

- Étude 3 projets – À domicile, un diagnostiqueur indépendant estime les économies d'énergie et les gains sur facture de 3 projets de chauffage ;
- Option hébergement – Une solution d'hébergement pour le client à proximité de chez lui pendant la durée des travaux ;
- Garantie de performance – Une assurance pour garantir l'amélioration de la performance énergétique de la maison rénovée.

La prime de bienvenue chez GrDF

GrDF propose 2 primes de bienvenue :

- 400 € offerts pour tout nouveau raccordement au gaz naturel ;
- ou 800 € offerts pour tout nouveau raccordement et pour la souscription à l'un des 3 services personnalisés ci-dessus décrits. Cette offre est valable dans le cas d'une installation d'un chauffage central gaz complet en remplacement d'un chauffage décentralisé comme par exemple un chauffage électrique vétuste.

Dans le cas des particuliers situés à moins de 35 mètres du réseau gaz naturel, la prime de 400 € permet de financer intégralement le raccordement de la propriété au réseau de gaz naturel !

Le Chéquier Avantages

GrDF s'est associé à 19 grandes marques d'équipement afin de proposer des remises sur des produits innovants, performants, pratiques et esthétiques : inserts et poêles gaz naturel, radiateurs, planchers et murs chauffants, système de récupération de chaleur, régulation, pianos de cuisine, planchas… Au total, ce sont plus de 5 000 € d'avantages cumulés, répartis sur 22 coupons. Pour en profiter, les particuliers peuvent se rendre sur le site www.chequieravantages.fr

Et des aides à la rénovation énergétique

Crédit d'impôt développement durable, Éco-prêt à taux zéro, aides financières régionales… Les travaux entrepris dans le cadre d'un changement ou d'une amélioration de la performance énergétique du système de chauffage bénéficient d'aides importantes de la part des pouvoirs publics.

En font partie :

- L'achat d'une chaudière à condensation ;
- L'achat d'équipements de régulation de chauffage ;
- Les équipements de chauffage ou de production d'eau chaude utilisant une source d'énergie renouvelable ;
- L'isolation des combles ;
- …/…

Pour en savoir plus : Agence nationale de l'habitat (www.anah.fr) ou Agence nationale pour l'information sur le logement (www.anil.org).

Solution SOLAIRE

Ce niveau de prestation combine les avantages de l'énergie solaire thermique (chauffe-eau solaire individuel - CESI) et du chauffage central au gaz naturel avec une chaudière à condensation.

Modulens G (10 à 35 kW)
Chaudière sol gaz naturel à condensation (production d'ECS solaire intégrée).
Un ballon de 220 litres est entièrement pré-équipé avec régulation et groupe solaire.
Design identique : monté en colonne sous la chaudière ou juxtaposé, le ballon s'adapte au mieux à la configuration du logement.

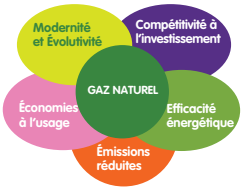
Solution inédite en rénovation, grâce à un binôme gagnant : une chaudière à condensation couplée à un chauffe-eau solaire individuel.
Cette synergie répond parfaitement aux exigences des maisons de demain.

Solution RÉNOVATION

Cette offre marie les avantages du chauffage central gaz naturel sur la base d'une solution HARMONIE, et l'isolation thermique des combles.

Twineo (25 kW)
Chaudière sol gaz naturel à condensation d'une relative compacité : emprise au sol de 60 x 73 cm pour 141 cm de haut en intégrant un ballon de 100 litres.
Sonde extérieure en option.

Dans un premier temps, il s'agit d'identifier les pertes de chaleur éventuelles, analyser la qualité de l'isolation puis traiter en priorité les éléments qui causent le plus de déperdition thermique : toiture, murs extérieurs, fenêtres, étanchéité à l'air…
L'étiquette énergétique peut passer de la classe F à B. Réduction de facture d'énergie jusqu'à 60 % pour un logement non isolé d'avant 1975.



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

Photos : © De Dietrich Thermique - GrDF

Chappée dynamise la rénovation grâce aux solutions gaz naturel

Le principal enjeu de la rénovation énergétique concerne le parc de logements existants. Dans ce contexte, remettre à plat les équipements de chauffage et de production d'eau chaude sanitaire permet d'améliorer la performance de l'installation et de réduire la facture énergétique, tout en élevant le niveau de confort. Au service de la rénovation, le gaz naturel constitue un choix évident, aussi bien du point de vue économique qu'environnemental. Voilà pourquoi Chappée s'inscrit dans le programme de solutions de rénovation présenté par GrDF.

Chaque foyer doit aujourd'hui bénéficier d'un niveau de confort appréciable tout en limitant sa facture énergétique. GrDF a donc imaginé une gamme progressive et étendue de solutions afin que le gaz naturel réponde précisément à l'expression de chaque besoin. Chappée s'y associe avec une offre de chaudières gaz naturel murales et au sol. Basse température ou à condensation, les chaudières Chappée ont réponse à toutes les situations en rénovation. L'offre permet aussi la combinaison avec un chauffe-eau solaire individuel (CESI).

Depuis de nombreuses années, Chappée développe des produits axés sur le confort et l'efficacité énergétique afin de répondre au mieux à ses engagements environnementaux et de soutenir son projet d'Habitat Econome et Accessible à Tous (HEAT). Démonstration…

Les solutions gaz naturel de GrDF	Solution ÉVOLUTION	Solution HARMONIE	Solution ÉLÉGANCE
Niveau de prestation (chauffage et eau chaude sanitaire)	Chauffage central gaz naturel de qualité à prix compétitif. Cette approche, comme les suivantes, intègre la production d'eau chaude sanitaire. Elle met en œuvre une chaudière basse température, des radiateurs acier et une régulation simple.	Chauffage central de référence en matière d'économie d'énergie. Cette offre milieu de gamme regroupe une chaudière à condensation, des radiateurs panneaux et une régulation programmable.	Chauffage central à la pointe de la technologie et du confort : chaudière à condensation, régulation multi-zones, têtes thermostatiques numériques, émetteurs design ou intégrés (chauffage au sol, dans les murs ou au plafond).
L'offre Chappée(1)	Chaudière murale basse température **LUNA ST COMPACT** (24 kW) Chambre de combustion : standard. Composition matériaux hydraulique : composite. Circulateur : standard 2 vitesses. Débit ECS : 12 l/min ECS micro accumulée. Programmation chaudière intégrée. Fonctionnement avec radiateurs acier **SAMBA**.	Chaudière murale à condensation **INITIA PLUS** (12 à 33 kW) Corps de chauffe : Inox. Composition matériaux hydraulique : laiton, cuivre et Inox. Circulateur : adaptable automatiquement. Recherche permanente du point de condensation. Débit ECS : 12,5 à 16,8 l/min. ECS micro accumulée. Régulation climatique sur chaudière. Fonctionnement avec radiateurs acier **SAMBA**.	Chaudière à murale condensation **LUNA PLATINUM MAX** (33 kW) Corps de chauffe : Inox. Composition matériaux hydraulique : laiton, cuivre et Inox. Circulateur à faible consommation. Recherche permanente du point de condensation. Débit ECS de 14,5 à 16,8 l/min. ECS mini accumulé (mini stockage). Régulation climatique intégrée programmable et déportable.
Les +	Valorise le logement, baisse de façon significative la facture énergétique (environ 500 €) et améliore le confort. Permet un gain de 2 classes sur l'étiquette énergie de la maison et 20 % de gain sur la facture (2).	Permet de passer d'un chauffage électrique à une solution de chauffage central au gaz naturel. Moderne et fiable grâce à des matériels performants de nouvelle génération, Harmonie s'installe sans détériorer la décoration existante. Gain jusqu'à 3 classes sur l'étiquette énergie du logement et 35 % sur la facture (2).	La solution Élégance permet un gain allant jusqu'à 3 classes sur l'étiquette énergie du logement et 36 % de gain sur la facture (2).

(1) Pour ses chaudières Luna ST Compact, Initia Plus et Luna Platinum Max, Chappée offre un déplacement pour contrôler le bon fonctionnement ainsi qu'un garantie pièces détachées de 2 ans. Sur chaudière Odia Solar, le corps de chauffe bénéficie d'une garantie de 3 ans. (2) Performance constatée selon la méthode 3CL alignée sur l'arrêté officiel du 17 octobre 2012.

À chacun sa solution

Fort d'une large gamme de solutions de chauffage et de production d'eau chaude sanitaire, Chappée décline plusieurs solutions de rénovation énergétique dans l'habitat existant. Ainsi évolutive, l'offre couvre toutes les situations en phase avec les budgets d'investissement de chaque foyer. Outre l'offre matérielle proposée par Chappée, il demeure nécessaire de suivre les formations du fabricant en matière de dimensionnement, de choix, d'installation et de mise en service des équipements. Dans ce contexte, les performances énergétiques attendues avec le gaz naturel et le niveau de confort seront sans nul doute au rendez-vous.

Compacité et haut rendement

Avec ses chaudière à haut rendement (jusqu'à 92,9 % en basse température et 108,5 % pour les chaudière à condensation), Chappée dispose d'équipements relativement compacts. Par exemple, la chaudière murale Luna ST Compact occupe une hauteur de 730 mm pour 400 mm de large et moins de 300 mm de profondeur !

Autre avantage du gaz naturel mis en valeur par Chappée : la plage de modulation de puissance. Luna Platinum Max et Odia Solar modulent chacune leur puissance de 10 à 100 % pour s'adapter à la charge. Initia Plus n'est pas en reste, car elle fonctionne de 16 à 100 % de sa puissance nominale.

Offre rénovation GrDF : tout un programme !

Outre une offre progressive d'équipements permettant de passer au gaz naturel au gré de ses envies et de son budget, GrDF a créé un véritable environnement d'accompagnement des clients gaz naturel.

Des services personnalisés

Trois services personnalisés GrDF assurent l'accompagnement avant, pendant et après la décision de rénovation :

- Étude 3 projets - À domicile, un diagnostiqueur indépendant estime les économies d'énergie et les gains sur facture de 3 projets de chauffage ;
- Option hébergement – Une solution d'hébergement pour le client à proximité de chez lui pendant la durée des travaux ;
- Garantie de performance – Une assurance pour garantir l'amélioration de la performance énergétique de la maison rénovée.

La prime de bienvenue chez GrDF

GrDF propose 2 primes de bienvenue :

- 400 € offerts pour tout nouveau raccordement au gaz naturel ;
- ou 800 € offerts pour tout nouveau raccordement et pour la souscription à l'un des 3 services personnalisés ci-dessus décrits. Cette offre est valable dans le cas d'une installation d'un chauffage central gaz complet en remplacement d'un chauffage décentralisé comme par exemple un chauffage électrique vétuste.

Dans le cas des particuliers situés à moins de 35 mètres du réseau gaz naturel, la prime de 400 € permet de financer intégralement le raccordement de la propriété au réseau de gaz naturel !

Le Chéquier Avantages

GrDF s'est associé à 19 grandes marques d'équipement afin de proposer des remises sur des produits innovants, performants, pratiques et esthétiques : inserts et poêles gaz naturel, radiateurs, planchers et murs chauffants, système de récupération de chaleur, régulation, pianos de cuisine, planchas… Au total, ce sont plus de 5 000 € d'avantages cumulés, répartis sur 22 coupons. Pour en profiter, les particuliers peuvent se rendre sur le site www.chequieravantages.fr

Et des aides à la rénovation énergétique…

Crédit d'impôt développement durable, Éco-prêt à taux zéro, aides financières régionales… Les travaux entrepris dans le cadre d'un changement ou d'une amélioration de la performance énergétique du système de chauffage bénéficient d'aides importantes de la part des pouvoirs publics.

En font partie :

- L'achat d'une chaudière à condensation ;
- L'achat d'équipements de régulation de chauffage ;
- Les équipements de chauffage ou de production d'eau chaude utilisant une source d'énergie renouvelable ;
- L'isolation des combles ;
- …/…

Pour en savoir plus : Agence nationale de l'habitat (www.anah.fr) ou Agence nationale pour l'information sur le logement (www.anil.org).

Solution SOLAIRE

Ce niveau de prestation combine les avantages de l'énergie solaire thermique (chauffe-eau solaire individuel - CESI) et du chauffage central au gaz naturel avec une chaudière à condensation.

Chaudière au sol à condensation
ODIA SOLAR (32 kW)
Chaudière solaire colonne, compact
Corps de chauffe : Inox.
Composition matériaux hydraulique : laiton, cuivre et Inox.
Circulateur à faible consommation.
Préparateur d'eau chaude solaire 200 ou 220 litres. Association avec des capteurs intégrés en toiture.
Préparation d'ECS avec 1 ou 2 capteurs.
Régulation climatique intégrée programmable et déportable.

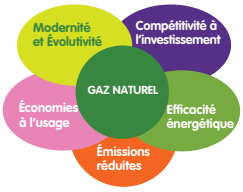
Solution inédite en rénovation, grâce à un binôme gagnant : une chaudière à condensation couplée à un chauffe-eau solaire individuel.
Cette synergie répond parfaitement aux exigences des maisons de demain.

Solution RÉNOVATION

Cette offre marie les avantages du chauffage central gaz naturel sur la base d'une solution HARMONIE, et l'isolation thermique des combles.

Chaudière murale à condensation
INITIA PLUS (12 à 33 kW)
Corps de chauffe : Inox.
Composition matériaux hydraulique : laiton, cuivre et Inox.
Circulateur : adaptable automatiquement.
Recherche permanente du point de condensation. Débit ECS : 12,5 à 16,8 l/min. ECS micro accumulée.
Régulation climatique sur chaudière.
Fonctionnement avec radiateurs acier **SAMBA**.

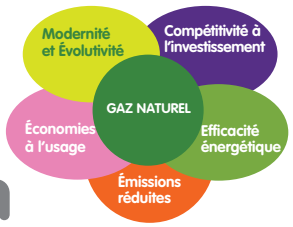
Dans un premier temps, il s'agit d'identifier les pertes de chaleur éventuelles, d'analyser la qualité de l'isolation puis de traiter en priorité les éléments qui causent le plus de déperdition thermique : toiture, murs extérieurs, fenêtres, étanchéité à l'air…
L'étiquette énergétique peut passer de la classe F à B. Réduction de facture d'énergie jusqu'à 60 % pour un logement non isolé d'avant 1975.



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

Photos : © Chappée, GrDF

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



Gaz naturel : une solution Frisquet pour chaque rénovation

Le gaz naturel offre aujourd'hui un large potentiel de rénovation au sein des logements existants. Les équipements de chauffage et de production d'eau chaude sanitaire sont concernés en premier lieu. Engager une action de rénovation permet aux occupants de réduire la facture énergétique tout en améliorant leur niveau de confort. Au service de cette rénovation, le gaz naturel constitue un choix évident aussi bien du point de vue économique qu'environnemental. Voilà pourquoi Frisquet s'inscrit dans le programme de solutions de rénovation présenté par GrDF.

Tout en concevant des produits techniquement évolués de haute qualité, Frisquet entend proposer une large gamme de solutions gaz naturel répondant aux différents besoins de rénovation. Frisquet fabrique entièrement en France, aussi bien des chaudières murales basse température ou à condensation, que des chaudières au sol. Capables de répondre à la fois aux besoins d'eau chaude sanitaire (ECS) et de chauffage, les chaudières Frisquet sont reconnues pour leur très faible taux de rejet de NOx.

Grâce à une parfaite maîtrise des équipements, le fabricant présente une déclinaison de son offre, alliée à des services GrDF personnalisés et innovants. Un objectif commun : faciliter les projets de rénovation en s'appuyant sur les atouts du gaz naturel.

À chacun sa solution

Fort d'une large gamme de solutions de chauffage et de production d'eau

Les solutions gaz naturel de GrDF	Solution ÉVOLUTION	Solution HARMONIE	Solution ÉLÉGANCE
Niveau de prestation (chauffage et eau chaude sanitaire)	Chauffage central gaz naturel de qualité à prix compétitif. Cette approche, comme les suivantes, intègre la production d'eau chaude sanitaire. Elle met en œuvre une chaudière basse température, des radiateurs acier et une régulation simple.	Chauffage central de référence en matière d'économies d'énergie. Cette offre milieu de gamme regroupe une chaudière à condensation, des radiateurs panneaux et une régulation programmable.	Chauffage central à la pointe de la technologie et du confort : chaudière à condensation, régulation multi-zones, têtes thermostatiques numériques, émetteurs design ou intégrés (chauffage au sol, dans les murs ou au plafond).
L'offre Frisquet	**Hydromotrix Évolution** Chaudière murale basse température 25, 32, 45 kW (Cheminée ou ventouse) Se décline en version au sol (Prestige Evolution). Débit ECS : 12,5, 15,5 ou 19 l/min. Option : ballon Inox mural pour débit de 20 ou 24 l/min. Régulation numérique multi-zones de série. Gestion jusqu'à 3 circuits. Satellite radio fourni.	**Hydromotrix Condensation** (25, 32 ou 45 kW) Puissance nominale de chauffage bi-commutable (par ex. 18/25 kW). Débit ECS : 12,5 l/15,5 l/19 l/min. Brûleur modulant avec contrôle air/gaz. Option avec ballon Inox mural pour un débit de 20 l/min. Régulation numérique multi-zones jusqu'à 3 circuits	**Prestige Condensation** (25, 32 ou 45 kW). Puissance de chauffage bi-commutable (18/25, 23/32, 32/45). Chaudière au sol. Mixte en 25 kW (12,5 l/min) et 32 kW (15,5 l/min). Option avec ballon en colonne ou côte à côte pour un débit de 24 l/min. Faible encombrement. Régulation numérique multi-zones radio (fonction température ambiante et/ou extérieure).
Les +	Valorise le logement, baisse de façon significative la facture énergétique (environ 500 €) et améliore le confort. Permet un gain de 2 classes sur l'étiquette énergie de la maison et 20 % de gain sur la facture [2].	Permet de passer d'un chauffage électrique à une solution de chauffage central au gaz naturel. Moderne et fiable grâce à des matériels performants de nouvelle génération, Hydromotrix Condensation s'installe sans détériorer la décoration existante. Gain jusqu'à 3 classes sur l'étiquette énergie du logement et 35 % sur la facture [2].	La solution Élégance permet un gain allant jusqu'à 3 classes sur l'étiquette énergie du logement et 36 % de gain sur la facture [2].

(1) Performance constatée selon la méthode 3CL alignée sur l'arrêté officiel du 17 octobre 2012.

chaude sanitaire, Frisquet décline plusieurs solutions de rénovation énergétique dans l'habitat existant. Ainsi évolutive, l'offre couvre toutes les situations en phase avec les budgets d'investissement de chaque foyer. Outre l'offre matérielle proposée par Frisquet, il demeure nécessaire de suivre les conseils du fabricant en matière de dimensionnement, de choix, d'installation et de mise en service des équipements. Dans ce contexte, les performances énergétiques attendues avec le gaz naturel et le niveau de confort seront sans nul doute au rendez-vous.

Hauts rendements et faibles rejets

Avec sa chaudière basse température Hydromotrix Évolution, Frisquet propose tout de même un rendement de 95 % sur PCI avec rejets NOx Classe 5 (25/32kW) ou Classe 3 (45kW). Dotée d'un corps de chauffe spécialement conçu pour condenser jusqu'à 109 %, l'Hydromotrix Condensation produit une eau chaude 3 étoiles de qualité, tout en générant un très bas taux de NOx (21,91 mg/kW). La chaudière Prestige Condensation utilise, à l'instar des chaudières à condensation Frisquet, un brûleur modulant à bas taux NOx et CO/CO_2 constant (rendement jusqu'à 109 %). Enfin, l'Hydroconfort Solaire permet une visualisation directe de la performance solaire. Lauréate du grand prix du jury Innovation Interclima+elec 2013, elle constitue un éco-produit recyclable à 99 %. Côté pratique en rénovation : le passage de porte aisé et des roulettes de manutention, sans oublier l'assistance à la mise en service avec EcoradiosystemVisio.

Solution SOLAIRE

Ce niveau de prestation combine les avantages de l'énergie solaire thermique (chauffe-eau solaire individuel - CESI) et du chauffage central au gaz naturel avec une chaudière à condensation.

Solution RÉNOVATION

Cette offre marie les avantages du chauffage central gaz naturel sur la base d'une solution HARMONIE, et l'isolation thermique des combles.

Hydroconfort Solaire
Chaudière hybride à condensation (chauffage) et solaire (production d'ECS).
Puissance : 20 kW (bi-commutable 14/20).
Ballon solaire en Inox intégré 220 litres avec 2 échangeurs Inox.
Débit ECS de 20 l/min hors appoint solaire. Régulation numérique multi-zones 3 circuits.
Gestion globale chauffage + solaire.
Prédisposée pour bouclage sanitaire.

Solution inédite en rénovation, grâce à un binôme gagnant : une chaudière à condensation couplée à un chauffe-eau solaire individuel.
Cette synergie répond parfaitement aux exigences des maisons de demain.

Hydroconfort Condensation
Chaudière murale 20 kW à puissance bi-commutable (14/20).
Ballon Inox 80 ou 120 litres intégré pour débit de 20 et 24 l/min.
Performances et équipements identiques à celles des chaudières de la gamme Condensation.
Performances ECS exceptionnelles : avec ballon 80 l (120 l) : 280 (450) litres instantanés + 280 l (450) après 8 min. de chauffe.

Dans un premier temps, il s'agit d'identifier les pertes de chaleur éventuelles, analyser la qualité de l'isolation puis traiter en priorité les éléments qui causent le plus de déperdition thermique : toiture, murs extérieurs, fenêtres, étanchéité à l'air…
L'étiquette énergétique peut passer de la classe F à B. Réduction de facture d'énergie jusqu'à 60 % pour un logement non isolé d'avant 1975.

Offre rénovation GrDF : tout un programme !

Outre une offre progressive d'équipements permettant de passer au gaz naturel au gré de ses envies et de son budget, GrDF a créé un véritable environnement d'accompagnement des clients gaz naturel.

Des services personnalisés

Trois services personnalisés GrDF assurent l'accompagnement avant, pendant et après la décision de rénovation :

- Étude 3 projets - À domicile, un diagnostiqueur indépendant estime les économies d'énergie et les gains sur facture de 3 projets de chauffage ;

- Option hébergement – Une solution d'hébergement pour le client à proximité de chez lui pendant la durée des travaux ;
- Garantie de performance – Une assurance pour garantir l'amélioration de la performance énergétique de la maison rénovée.

La prime de bienvenue chez GrDF

GrDF propose 2 primes de bienvenue :

- 400 € offerts pour tout nouveau raccordement au gaz naturel ;
- ou 800 € offerts pour tout nouveau raccordement et pour la souscription à l'un des 3 services personnalisés ci-dessus décrits. Cette offre est valable dans le cas d'une installation d'un chauffage central gaz complet en remplacement d'un chauffage décentralisé comme par exemple un chauffage électrique vétuste.

Dans le cas des particuliers situés à moins de 35 mètres du réseau gaz naturel, la prime de 400 € permet de financer intégralement le raccordement de la propriété au réseau de gaz naturel !

Le Chéquier Avantages

GrDF s'est associé à 19 grandes marques d'équipement afin de proposer des remises sur des produits innovants, performants, pratiques et esthétiques : inserts et poêles gaz naturel, radiateurs, planchers et murs chauffants, système de récupération de chaleur, régulation, pianos de cuisine, planchas… Au total, ce sont plus de 5 000 € d'avantages cumulés, répartis sur 22 coupons. Pour en profiter, les particuliers peuvent se rendre sur le site www.chequieravantages.fr

Et des aides à la rénovation énergétique…

Crédit d'impôt développement durable, Éco-prêt à taux zéro, aides financières régionales… Les travaux entrepris dans le cadre d'un changement ou d'une amélioration de la performance énergétique du système de chauffage bénéficient d'aides importantes de la part des pouvoirs publics.
En font partie :

- L'achat d'une chaudière à condensation ;
- L'achat d'équipements de régulation de chauffage ;
- Les équipements de chauffage ou de production d'eau chaude utilisant une source d'énergie renouvelable ;
- L'isolation des combles ;
- …/… ■

Pour en savoir plus : Agence nationale de l'habitat (www.anah.fr) ou Agence nationale pour l'information sur le logement (www.anil.org).

Photos : © Frisquet - GrDF

Le point sur les nouveautés Presto 2014

C'est à IdéoBain que, trois mois avant la parution de son catalogue, Presto a présenté ses nouveautés de l'année 2014. Voici quatre de ces nouveautés, détaillées pour nous par Thierry Vivier, responsable marketing de Presto et Sanilab.

En Xenoy noir, la nouvelle commande au pied de Presto est à la fois plus résistante et plus visible.

Filière Pro – Vous lancez un nouveau robinet à commande au pied. Qu'apporte-t-il par rapport à ce qui existe déjà ?

Thierry Vivier – Destinée notamment à l'industrie et aux cuisines professionnelles, notre nouvelle commande au pied n'est pas en laiton comme les modèles traditionnels, mais en Xenoy. Ce thermoplastique très résistant est habituellement utilisé dans le secteur automobile, par exemple pour les pare-chocs. Il résiste mieux aux détergents, graisses, solvants…, mais il est également, du point de vue mécanique, deux fois plus résistant que le laiton habituellement utilisé pour les commandes au pied. Cette nouvelle commande existe en version eau froide ou mélangeur. Elle est noire, ce qui contraste avec la couleur claire de la plupart des sols : parce qu'elle est plus visible, on limite les chutes accidentelles, mais aussi les chocs sur la pédale qui pourraient l'affaiblir à la longue.

En quoi votre nouvelle commande de douche encastrée est-elle intéressante pour les installateurs ?

Thierry Vivier – Dans les lieux publics, les piscines, les complexes sportifs… les robinetteries de douche sont, la plupart du temps, encastrées. Donc, si une fuite se déclare au niveau du corps de la robinetterie soumis à la garantie décennale , l'installateur est responsable et doit démonter l'ensemble. Pour éviter ce problème, nous avons fait évoluer notre mitigeur de douche temporisé Alpal, qui est un best-seller Presto. Désormais, il est associé à un boîtier d'encastrement en PVC étanche. L'étanchéité vers le mur est totale et, en cas de fuite ou de condensation à l'intérieur du boîtier, il est prévu un système d'évacuation de l'eau à l'extérieur du boîtier. De plus, ce dernier comprend des robinets d'arrêt et un té de purge : on peut donc mettre en eau le système et venir ensuite poser la commande temporisée. Enfin, l'étendue de la plage de mélange peut être réglée afin de limiter la température, et la plaque verrouillée de manière inviolable.

Votre nouvelle commande de chasse directe P 1 000 XL à double volume peut venir remplacer l'ancienne : qu'offre-t-elle de plus ?

Thierry Vivier – Les systèmes de chasse directe sans réservoir ont l'avantage de permettre un usage intensif des toilettes, indispensable dans les lieux publics (comme les cinémas). Mais si l'accès à l'eau est direct, il suffit d'appuyer sur le bouton de chasse pour que l'écoulement se produise. C'est pourquoi, Presto 1 000 XL dispose d'un système antiblocage : l'écoulement s'effectue lorsque l'on relâche le bouton. Si l'on appuie de nouveau sur le bouton de chasse, le même volume d'eau, de neuf ou dix litres, est une nouvelle fois délivré. La nouveauté, c'est que nous proposons une double chasse, préconfigurée en usine sur trois et six litres. Si on appuie sur le bouton de trois litres et que l'on a besoin d'une nouvelle chasse, on appuie généralement sur le bouton de six litres, c'est-à-dire que neuf litres d'eau se seront écoulés, soit deux fois moins qu'avec le système précédent. La petite chasse peut être réglée de deux litres et demi à cinq litres et la grande chasse de six à neuf litres, de manière indépendante. Ce qui est unique sur le marché, est le fait de pouvoir régler l'une des chasses, sans que l'autre ne bouge. Cette nouvelle commande à volume ajustable, baptisée DVA, peut venir remplacer une ancienne commande P 1 000 XL sans qu'il soit nécessaire de changer le corps de la robinetterie.

Dans le catalogue Sanilab, issu du récent rachat de FMLG, apparaît la gamme Master Mix : quel est son intérêt ?

Thierry Vivier – Elle n'a pas besoin de clapet antiretour, car avant le mélange, l'eau froide et l'eau chaude ne se rencontrent pas. Il n'y a donc aucun risque de contamination de l'une par l'autre. C'est une caractéristique qui intéresse les hôpitaux qui veulent éviter toute stagnation de l'eau. L'autre avantage de la robinetterie de douche Sanilab Master Mix est qu'elle dispose d'un corps froid qui évitera aux personnes qui s'accrochent à elle de se brûler. Il existe un Master Mix Mini, qui dispose d'une douchette destinée à laver les bébés et d'une manette maternité. ■

Propos recueillis par Marianne Tournier

Parce que le mitigeur de douche Master Mix ne comporte pas de clapet antiretour, il intéresse beaucoup les hôpitaux.

Carrier, un terminal hybride exclusif

Avec ce nouvel équipement, Carrier apporte aux bâtiments tertiaires la qualité de l'air et l'optimisation énergétique. Deux performances remarquables pour un produit breveté unique sur le marché. Jacques Schmid, responsable des solutions green building Carrier, nous parle de cette innovation : le 36XB.

Avec l'hybride, on peut satisfaire aux nouvelles contraintes en matière de qualité de l'air intérieur tout en réduisant la consommation d'énergie de 20 %. Notons qu'il dispose aussi d'une fonction free cooling, qui utilise l'air extérieur uniquement filtré et qui vient se mélanger à l'air induit évitant l'effet « douche froide » pour les occupants.

Filière Pro – En quoi ce produit est-il exceptionnel sur le marché ?

Jacques Schmid – Ce terminal associe une poutre froide et un ventilo-convecteur dans un même ensemble, compact et monobloc, en petites puissances, parfaitement adaptées aux bâtiments à basse consommation et à énergie positive.

Du fait des besoins atypiques dans ce type de bâtiments, surtout lors des intersaisons où il peut y avoir des demandes de chauffage et de rafraîchissement simultanés, il est capable, avec sa fonction poutre, d'assurer très économiquement 70 % des besoins du local (dans une plage de température de 19 à 26 °C).

Associé à une PAC 30WWH, il capte l'énergie là où elle se trouve, la stocke, puis la réutilise au moment propice.

L'hybride répond aussi parfaitement aux besoins de réduction de consommation sur les ventilateurs et de qualité d'air, très sensibles dans ce secteur, grâce à un renouvellement d'air choisi.

En mode poutre dynamique, il fournit un débit modulable d'air neuf en fonction du besoin d'apport d'air hygiénique et de la certification souhaitée pour le bâtiment.

Au-delà de ces 70 %, c'est la fonction ventilo-convecteur à débit variable qui s'ajoute (généralement en période de grande chaleur ou de grand froid), grâce à une sonde de détection intégrée. Il booste le soufflage et assure le confort des occupants.

On cumule donc les avantages des deux systèmes ?

Jacques Schmid – Oui, avec cette association, on garde bien évidemment les atouts de la poutre précédemment cités et on bénéficie, en plus, avec la technologie du ventilo-convecteur, d'un moyen de chauffage et de rafraîchissement sans inertie, donc rapide et efficace, afin d'améliorer le confort des occupants.

Il en résulte un système à la fois capable d'apporter un maximum de confort en ce qui concerne le renouvellement d'air hygiénique, de répondre à la totalité des besoins en chauffage et en rafraîchissement et de réaliser un maximum d'économie grâce à la gestion des apports énergétiques. Il faut aussi préciser que le fait que le ventilateur de la poutre ne fonctionne pas (il est en principe nécessaire avec ce système) évite une consommation inutile.

Cet hybride répond-il à la modularité typique des bâtiments tertiaires ?

Jacques Schmid – Oui, parfaitement, ainsi qu'à la variation de l'occupation des espaces, très fréquente dans le tertiaire. Le système n'ayant pas besoin de centrale de traitement d'air surdimensionnée pour fonctionner, il autorise une très grande flexibilité, adaptée aux bureaux, ce que n'admet pas une poutre froide seule. Avec cette dernière, la puissance frigorifique ou calorifique reste tributaire du débit d'air et ses réglages sont souvent limités pour s'adapter à la vie évolutive des bâtiments. De son côté, le ventilo-convecteur dispose de peu de flexibilité concernant le renouvellement de l'air intérieur.

Avec l'hybride, il suffit de moduler la puissance en fonction des besoins, de 30 à 120 mètres cubes par heure, pour plus de confort (pour une bonne qualité d'air intérieur, un débit d'air neuf minimal de 36 mètres cubes par heure et par occupant est nécessaire) et pour générer d'importantes économies d'énergie.

Quels sont les avantages pour l'installateur ?

Jacques Schmid – L'hybride s'installe comme une poutre, pré-câblée, la gestion du ventilateur et de la vanne est prévue. Cependant, la mise en œuvre est plus simple, puisque notre modèle, ultra-compact, est aussi de faible longueur, 1,20 mètre seulement, ce qui est bien inférieur à une poutre froide traditionnelle. ■

Jacques Schmid,
responsable des solutions green building Carrier

Propos recueillis par Virginie Bettati

Nouvelle PAC eau/eau ultra-compacte

La tendance est à la compacité et ce modèle 30WWH en est la preuve, puisque la taille de son unité (400 x 225 x 555 mm) est celle d'un ordinateur de bureau. Ce faible encombrement la destine aussi bien au neuf qu'à la rénovation, où les installations sont souvent compliquées en raison de locaux techniques trop exigus. D'une puissance de deux kilowatts (et d'un COP de 4), elle est destinée au résidentiel et au petit tertiaire pour le chauffage comme pour le rafraîchissement et la production d'ECS (53 °C). Elle est dotée d'un compresseur inverter, d'une gestion électronique, afin de s'adapter très précisément aux besoins, et d'une technologie brushless twin-rotary, qui assure au compresseur un rendement supérieur de 50 % en moyenne par rapport à un compresseur de type scroll.

Xylem attaque le secteur CVC

Historiquement reconnu pour son savoir-faire en matière de pompage et de traitement d'eau, Xylem France (ITT jusqu'en 2011) veut s'affirmer sur le marché du chauffage, de la ventilation et de la climatisation. François Audo, son pdg, nous explique ce nouveau challenge.

© Xylem

François Audo,
directeur général de Xylem pour l'Europe du Sud et PDG de www.guide-eau.com

Filière Pro – Pourquoi n'intervenir dans ce secteur que maintenant ?

François Audo – À travers ses marques Flygt, Godwin, Leopold, Lowara, Sanitaire et Wedeco, notre société s'est avant tout spécialisée dans les secteurs du municipal, des travaux publics, de l'agriculture et de l'industrie. Notre marque Lowara a toujours été présente dans le bâtiment pour ses solutions de pompage (surtout eau froide), mais de façon trop discrète malgré un savoir-faire qui nous aurait permis de répondre à toutes les demandes de ce secteur. L'année 2013 a été pour nous l'occasion de mettre au point des solutions particulièrement efficaces, pratiques et couvrant des applications beaucoup plus larges, notamment pour la circulation et le pompage d'eau chaude. 2014 sera l'année de lancement de ces nouvelles gammes, bien évidemment conformes à l'ErP 2015.

© Xylem

Modèles d'étiquette d'ecocirc® Lowara pour permettre à l'installateur de personnaliser le circulateur en laissant ses coordonnées. Un excellent moyen de fidéliser sa clientèle !

Comment allez-vous lancer ces nouvelles gammes ?

François Audo – Nous nous appuierons sur notre réseau de distribution actuel, mais aussi sur un réseau plus spécialisé dans le secteur recherché, le chauffage. Nous allons bien sûr communiquer sur la qualité des produits, sur les atouts qu'ils apportent aux installateurs (facilité d'installation, faible encombrement, etc.) et aux utilisateurs finaux (haut rendement, économie d'énergie, pérennité, etc.).

Grâce à la forte présence de nos 12 implantations régionales, nous sommes également capables d'apporter une aide technique importante sur site et une aide à la prescription auprès des acteurs du marché, des bureaux d'études ainsi que de nos installateurs partenaires.

Notons aussi que le centre de distribution européen de Xylem se situe à Metz, ce qui est un gros avantage pour la France, puisque nous sommes en mesure de livrer très rapidement les équipements commandés.

Pouvez-vous nous évoquer quelques-uns de vos futurs produits phares ?

François Audo – Tout d'abord, nous lançons actuellement la nouvelle gamme de pompes multicellulaires e-HM destinée à l'approvisionnement fiable en eau pour les bâtiments, de la maison jusqu'aux immeubles de 10 étages. Elle entraîne des coûts d'exploitation minimaux grâce à sa nouvelle hydraulique et à son moteur Premium IE3 pour réduire la consommation énergétique. D'un rendement hydraulique largement supérieur à ce qui existe sur le marché, elle se décline en version pompe seule, ensemble à fonctionnement automatique (marche/arrêt) avec pressostat et réservoir sous pression, ensemble manodébitmétrique avec système Genyo et ensemble à pression constante avec variateur de vitesse.

© Xylem

La nouvelle gamme de pompes multicellulaires horizontales e-HM™ Lowara.

Ensuite, les circulateurs domestiques ecocirc® nouvelle génération répondent déjà aux exigences de l'ErP 2015. Ils combinent un moteur sphérique à aimants permanents et la technologie ECM (moteur à commutation électronique) pour offrir des hauts rendements, un fonctionnement silencieux, mais aussi une impossibilité de blocage. En effet, pour ce dernier cas, le logiciel d'urgence oscille et fait vibrer le rotor afin d'empêcher tout blocage.

La réduction des pièces en mouvement minimise les frottements et maintient les performances de l'appareil. Avec les nouveaux ecocirc®, il est possible d'économiser jusqu'à 90 % des coûts d'électricité par rapport à un vieux circulateur standard. Un argument installateur imparable face aux clients !

Enfin, le lancement des circulateurs ecocirc® XL de moyenne puissance, pour application dans les bâtiments collectifs est prévu dans le courant du premier trimestre 2014. Nous aurons donc l'occasion d'en parler d'ici peu ! ■

Propos recueillis par Virginie Bettati

Rappel ErP 2015

La directive ErP (abréviation de Energy Related Products) a pour objectif d'améliorer l'efficacité énergétique et, par conséquent, de réduire les consommations de tous les produits liés à l'énergie, qu'il s'agisse de leur conception, de leur utilisation ou de leur fin de vie. Pour les pompes et circulateurs, il s'agit essentiellement de leur utilisation, puisque c'est à ce moment-là qu'ils consomment le plus d'énergie.

Depuis 2013, les pompes et circulateurs doivent afficher un niveau de rendement minimal. Dès le 1er janvier 2015, de nouvelles exigences seront imposées.

Ces exigences minimales d'efficacité de la directive sont exprimées en MEI (indice d'efficacité énergétique minimale) pour les pompes, et en EEI (indice d'efficacité énergétique) pour les circulateurs.

SFA, une marque créative qui fabrique en France

« Où je veux, comme je veux ! » : des sanibroyeurs aux stations de relevage des eaux claires et des eaux noires, SFA se veut un facilitateur d'installations sanitaires. Un w.-c., une salle de bains, une cuisine, une buanderie où vous le voulez, sans gros travaux. Sophie Labesse, chef de produits SFA, nous présente la gamme, les nouveautés et la valeur ajoutée de la marque.

Filière Pro – Comment l'offre SFA est-elle structurée ?

Sophie Labesse – Notre catalogue est composé de quatre grandes familles de produits. La plus célèbre, et la plus ancienne, puisqu'elle a été créée en 1958, est celle des sanibroyeurs, qui permettent d'évacuer les eaux-vannes et les eaux usées jusqu'à 7 mètres verticalement et 110 mètres horizontalement, avec une version bâti-support adaptée aux cuvettes suspendues. Dans la même famille, on trouve les Sanicompact®, qui sont des cuvettes intégrant un broyeur avec, là encore, des modèles suspendus. La deuxième famille est celle des Sanipompe®, des pompes de relevage pour installer une salle de bain, une cuisine ou une buanderie là où l'évacuation gravitaire n'est pas possible. Les stations de relevage des eaux usées domestiques, commerciales ou industrielles constituent la troisième famille : les Sanistation®. Nous augmentons cette année notre offre et proposons des produits plus performants en termes d'étanchéité. Enfin, notre quatrième famille de produits est celle des pompes de relevage des condensats de chaudières et de climatiseurs. Il est possible de neutraliser l'acidité des eaux collectées avant qu'elles soient évacuées.

Tous ces produits sont-ils fabriqués en France ?

Sophie Labesse – Notre usine de Brégy, dans l'Oise, fabrique les produits SFA depuis 1958, date de création de notre broyeur pour w.-c. Elle emploie environ 200 personnes et, depuis 2012, a fait l'objet de différents réaménagements au niveau de la production et du stockage. C'est également à Brégy qu'est installé le bureau d'études dédié à la marque. La grande majorité des composants de nos équipements sont fabriqués dans cette usine. Parce que nous avons constaté que nos clients et les clients de nos clients étaient sensibles au fait que nos produits soient fabriqués en France, nous avons demandé et obtenu, en 2013, l'appellation Origine France garantie. C'est-à-dire que nos produits remplissent les deux critères absolus exigés : ils prennent leur « forme distinctive » en France et plus de 51 % de leur prix de revient est acquis en France.

SFA propose une gamme complète pour l'installation de douches où l'on veut, quelle que soit la hauteur du receveur. Ainsi, avec la nouvelle pompe aspirante Sanifloor, il est possible d'évacuer une douche à l'italienne sans écoulement gravitaire.

© SFA

En quoi vos produits sont-ils différents de ceux de vos concurrents ?

Sophie Labesse – Sur ce marché, les clients recherchent des produits à la fois peu encombrants et peu bruyants. C'est pourquoi, dès 2005, nous avons lancé des produits plus silencieux, avec de nouveaux moteurs et des coques plus solides, qui absorbent mieux le bruit. De manière générale, le niveau d'émission sonore de nos produits est en moyenne inférieur de 10 décibels à celui des produits de la concurrence. Quand on sait qu'une réduction de trois décibels divise par deux l'émission acoustique, donc le niveau sonore, c'est énorme. Ces performances ont été attestées par le LNE, Laboratoire national de métrologie et d'essais.

Au-delà des sanibroyeurs et de l'univers des toilettes, vous proposez différents produits destinés à l'évacuation des douches…

Sophie Labesse – Nous offrons une gamme complète qui permet d'installer une douche où vous voulez, quelle que soit la hauteur du receveur. Ainsi, avec la nouvelle pompe aspirante Sanifloor, il est possible d'évacuer une douche à l'italienne, sans écoulement gravitaire. Dès que l'eau arrive dans le siphon, la pompe se déclenche. Elle peut évacuer jusqu'à 30 mètres à l'horizontal et 3 mètres à la verticale, avec un débit 25 litres par minute pour permettre l'installation d'un ciel de pluie. De la même manière, Traymatic® assure l'évacuation des douches avec un receveur extra-plat de 5 centimètres, Sanidouche® Flat avec un receveur de 8 centimètres et Sanidouche® avec un receveur traditionnel de 13 centimètres.

Avez-vous présenté d'autres nouveautés à Idéobain ?

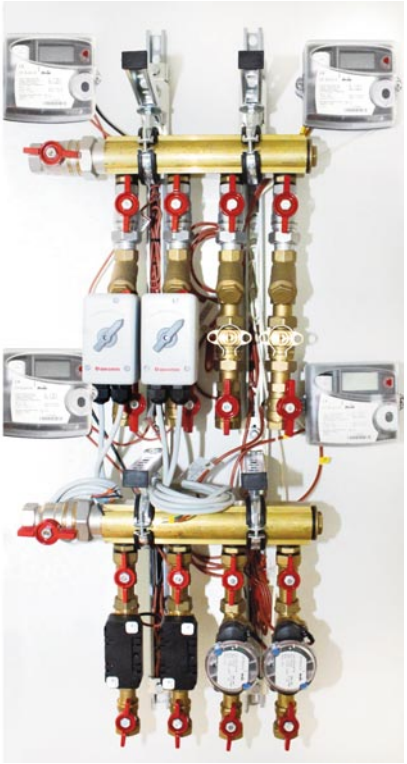
Sophie Labesse – L'autre grande nouveauté SFA est le Sanicubic 2 XL qui ne nécessite pas d'être enterré, et ce pour une installation et une maintenance aisées. Cette station est idéale pour relever toutes les eaux usées d'applications variées et parfaitement adaptée aux besoins des locaux collectifs. Elle dispose d'un boîtier électrique déporté et d'une étanchéité renforcée IP 68. Grâce à sa grande capacité de cuve, elle assure l'évacuation avec un refoulement vertical jusqu'à 10 mètres et horizontal jusqu'à 100 mètres. ■

Propos recueillis par Marianne Tournier

Giacomini : des modules hydrauliques pour le comptage d'énergie

Fournis prémontés, les modules hydrauliques Giacomini pour gaines palières permettent l'individualisation du comptage d'énergie par appartement tout en en assurant la régulation. Ils sont équipés d'une vanne de régulation et d'équilibrage hydraulique en lien avec le thermostat d'ambiance programmable, qui assure la fonction de température de consigne et d'abaissement de température.

Jean-Louis Petel,
responsable national prescription chez Giacomini



Exemple de modules de distribution d'eau chaude sanitaire (vannes rouges) et pour l'eau froide sanitaire (vannes bleues). Les manchettes matérialisent les emplacements de comptage en attente et permettent le raccordement aux réseaux selon les bonnes cotes.

Fabricant et concepteur de systèmes de chauffage et de robinetterie, Giacomini propose une gamme de modules hydrauliques dédiés au comptage de calories des circuits de chauffage. Des modules adaptés à tous types d'énergie : réseau urbain, chaufferie collective, chauffage centralisé, PAC, énergie solaire… Objectif : fournir des modules de gaine palière prêts à installer, selon un encombrement connu à l'avance.

Les modules comprennent un collecteur de départ et un collecteur de retour avec leurs vannes d'isolement, deux bouchons de terminaison, des filtres, des vannes pour sondes à plongée M10, des vannes de régulation et d'équilibrage hydraulique, ainsi que leurs moteurs pouvant alimenter de deux à six appartements. Les ensembles sont équipés de nipples trois quarts auto-étanches permettant un raccordement rapide et qui ne nécessite que peu d'outillage.

Les modules sont tous livrés équipés de manchettes en lieu et place du compteur de calories. L'installateur peut alors rincer les circuits avant la mise en service. Selon les besoins, Giacomini ajoute ou non au module les compteurs de calories (volumétrique ou à ultrasons).

Sur réseau à débit variable

Ces modules pour gaine palière prennent place sur un réseau hydraulique équipé d'une pompe à débit variable disposée en chaufferie. En effet, au-delà de la stratégie de régulation selon une loi d'eau, chaque départ privatif de boucle dispose d'une électrovanne tout ou rien pilotée par un thermostat d'ambiance programmable (en option avec le module). Grâce à ce thermostat judicieusement disposé dans chaque logement, l'occupant peut maintenir la température de consigne et programmer des plages horaires d'abaissement de température.

Cette programmation agit directement sur l'ouverture ou la fermeture de la vanne. De fait, la pompe en chaufferie adaptera le débit nécessaire dans le réseau.

Ultra-compact

Les réservations en gaine palière et les espaces techniques privatifs sont aujourd'hui dimensionnés au plus juste. C'est pourquoi Giacomini a étudié des modules pour répondre à plusieurs applications de faible encombrement. De quoi permettre la réalisation d'installations de comptage soit dans les gaines techniques palières, soit décentralisée en coffret dans chaque logement. Pourvus de leur vanne, les modules (livrés sans support de fixation) occupent une largeur de 245 millimètres (deux circuits) à 525 millimètres (six circuits), pour une hauteur de 800 millimètres. Un entraxe entre compteurs de 70 millimètres (compacité oblige !) nécessite de déporter les interfaces électroniques de lecture/communication d'index.

Collecte des données

Selon la réglementation thermique 2012, la mesure de consommation des différents postes, dont le chauffage, doit s'effectuer à minima selon un rythme mensuel. *« Dans ce contexte, les compteurs proposés sont capables de communiquer sur protocole M-Bus ou radio vers un concentrateur de données »*, explique **Jean-Louis Petel**, responsable national prescription chez Giacomini. Ensuite, selon les choix technologiques effectués par les exploitants, la collecte des données s'effectue sur site ou par exportation, par liaison radio de proximité ou par GSM.

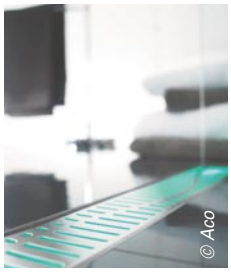
De quoi permettre la mise en œuvre d'une stratégie de redistribution de l'information aux occupants.

Une offre complète

Outre ces modules hydrauliques, Giacomini propose par ailleurs l'ensemble des gammes de raccords, de tubes, de têtes thermostatiques… nécessaires à la réalisation des circuits de chauffage. Concernant l'alimentation en eau, des solutions de comptage de l'eau chaude et froide sanitaire complètent l'offre globale. ■

Virginie Bettati

Caniveaux et siphons de douche ACO Showerdrain alliant Design et Qualité


© Aco

ACO, spécialiste mondial de l'évacuation des eaux à l'intérieur des bâtiments réorganise ses gammes de caniveaux et de siphons de douche sous 3 marques.

Destinés à l'aménagement d'espaces de douche de plain-pied sur des marchés aussi divers que celui de la maison individuelle, des installations sportives, des hôpitaux et des EHPAD, des hôtels et des spas de luxe. Fabriqués entièrement en acier Inoxydable, les caniveaux et les siphons ACO Showerdrain, en répondant aux attentes des architectes et des spécialistes du sanitaire, permettent d'aménager des douches à l'italienne design, accessibles aux personnes à mobilité.

- ACO Showerdrain Confort une gamme simple, complète et immédiatement disponible chez une multitude de négociants en matériaux de construction généralistes ou spécialistes du sanitaire
- ACO Showerdrain Technik est idéal en usage intensif avec son système de reprise d'étanchéité intégré.
- ACO Showerdrain Luxe est préconisé en hôtellerie avec son découplage acoustique et dispositif unique d'éclairage par leds.

Renseignez-vous sur www.aco.fr

ACO

Vérifier le débit des VMC : simple et précis.

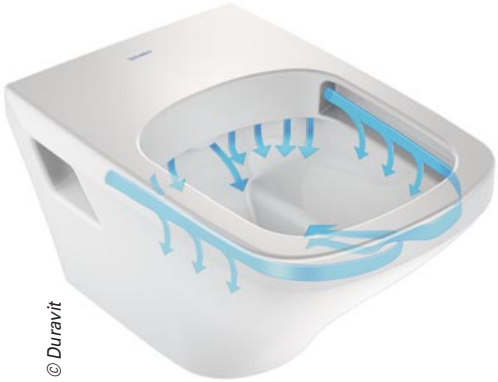
A l'occasion des visites d'entretien, il est recommandé de vérifier le débit des VMC gaz. Rien de plus simple avec le testo 417 associé au cône adapté aux bouches d'extraction jusqu'à 200 mm de diamètre. L'anémomètre indique directement les valeurs en m3/h et peut être manipulé d'une seule main. Les valeurs sont affichées sur un écran rétro-éclairé. L'appareil utilise une sonde à hélice très précise. Dans certains cas il est nécessaire de mémoriser les valeurs pour les joindre à un rapport d'intervention. Le testo 435 est particulièrement adapté à ce genre d'application. Des lieux de mesure peuvent être créés, en un clic, les données sont archivées en fonction du site pour être exploitées à l'aide du logiciel.

© Testo

TESTO

Rinçage efficace, hygiène optimale

DuraStyle sans bride allie fonction et design.
Avec la nouvelle gamme de produits pour la salle de bains DuraStyle, Duravit présente une cuvette de w.-c. suspendue sans bride, dotée d'une technique de rinçage innovante et performante. Partout où la priorité est mise sur la rapidité de nettoyage et sur un maximum d'hygiène, la cuvette de w.-c. suspendue sans bride est une solution efficace : le guidage dynamique de l'eau garantit un excellent résultat de rinçage. Toute l'énergie de l'eau est répartie de manière symétrique dans la cuvette, assurant ainsi le rinçage de l'ensemble de la surface intérieure pendant toute la durée du processus de rinçage. En tant que cuvette de w.-c. suspendue moderne de la génération 4,5 litres, le modèle DuraStyle sans bride garantit un résultat de rinçage optimal, même pour de petits volumes de chasse, ce qui permet en outre de réaliser des économies d'eau.



© Duravit

DURAVIT

Le filtre magnétique MagnaClean Professional2 d'ADEY

Il assure à la fois une protection exceptionnelle du chauffage central mais aussi la réduction de vos factures d'énergie.
Mis au point par l'entreprise pionnière du filtre magnétique en polymère. Les filtres ADEY MagnaClean protègent déjà plus de deux million d'installations au Royaume-Uni, en éliminant la quasi-totalité des particules d'oxyde de fer noir en suspension qui s'accumulent dans les systèmes de chauffage central ou de pompes à chaleur.
Le filtre en ligne, avec son raccordement rapide par emboîtement, permet non seulement de prolonger la durée de vie de l'installation mais aussi de réduire les factures d'entretien et d'énergie ainsi que les émissions de gaz carbonique.

© Adey

Protection magnétique et non magnétique
Le filtre magnétique et non magnétique MagnaClean Professional2 est un système à passage intégral très efficace qui a fait ses preuves pour capter tout type de boue. Il est conçu pour protéger durablement votre installation.
Pour plus d'information, veuillez nous contacter :
info@adeyinnovation.fr
T: +33 (0)1 46 94 61 83
www.adeyinnovation.fr

ADEY

Un système gainable DCI pour réguler jusqu'à six pièces

Le système DLSE+VAV, facile à installer, permet des économies d'argent et d'énergie. Il comprend un automate, des registres circulaires motorisés ainsi qu'un registre de bypass. Le tout régule des températures de consigne différentes et un débit d'air automatique sur chacune des six zones. Le registre bypass ajuste automatiquement le surplus d'air en fonction du nombre de registres ouverts ou fermés. Chaque zone dispose d'une télécommande à infrarouge.
Il est également équipé d'un nouveau moteur DC Inverter à haute efficacité.
Les puissances réelles du système DLSE+VAV :
>> De 5 à 12,5 kW en mode froid ;
>> De 5,6 à 14 kW en mode chaud.
Ce produit, composants compris, est intégralement fabriqué dans nos usines.

© Airwell Residential

AIRWELL RESIDENTIAL

Rothapellet : Le premier réservoir plastique de stockage pour l'alimentation de granulés pellets

© Roth

- Léger, résistant, compact et facile à installer.
- Un réservoir à hautes performances ;
- Fabrication en PEHD (Polyéthylène de haute densité) : excellentes conditions de stockage de la biomasse ;
- Résistance élevée ;
- Gain de place : compact, le réservoir se place à coté de la chaudière ;
- Facilité d'accès et de remplissage (orifice DN 350 fileté) ;
- Rapidité d'installation ;
- Système de filtration et récupération de la poussière (pour les modèles 1 500 et 3 000) ;
- Consommation intégrale des pellets grâce à la conception du profil de la cuve ;
- Rideau anti-impact ;
- Garantie 5 ans ;
- Une réponse adaptée à chaque chantier ;
- Cinq modèles (capacité : 500, 700, 1 000, 1 500 et 3 000 litres) ;
- Solution modulaire selon l'espace et le besoin du client ;
- Augmentation du volume de stockage avec la possibilité d'installer plusieurs réservoirs en batterie ;
- Réservoir seul ou système complet (avec réservoir, vis sans fin auto-transporteuse de pellets et tableau de contrôle électrique).

ROTH

Nouvelles pompes multicellulaires horizontales e-HM™ Lowara, pour plus de performance

© Xylem

Xylem lance la nouvelle gamme de pompes e-HM™ destinée à l'approvisionnement fiable en eau pour les bâtiments résidentiels et collectifs.
Grâce à sa nouvelle hydraulique et à son moteur Premium IE3, elle réduit significativement la consommation énergétique. D'un rendement hydraulique largement supérieur à ce qui existe sur le marché, elle se décline en version pompe seule, ensemble à fonctionnement automatique (marche/arrêt) avec pressostat et réservoir sous pression, ensemble mano-débitmétrique et ensemble à pression constante avec variateur de vitesse.
La gamme e-HM™ couvre désormais la plage de performances débit/pression la plus large du marché.

XYLEM

Bois Energie

Du 13 au 16 mars 2014 au parc des expositions de Saint-Étienne. Le salon Bois Énergie rassemble les équipements de chauffage au bois de type de bio-combustibles et les filières d'approvisionnement. Cible : chauffage domestique, en entreprise ou pour les collectivités locales. 12 000 mètres carrés nets de stand pour plus de 350 exposants. 13 000 visiteurs dont 7 000 professionnels et 6 000 du grand public. Propellet sera partenaire du salon.
http://www.boisenergie.com

MCE – Mostra Convegnio Expocomfort

Du 18 au 21 mars 2014 au parc d'exposition Feriamilano à Milan (Italie). Rendez-vous biennal international du chauffage, des solutions de rafraîchissement, de ventilation, des équipements sanitaires... Ce rendez-vous aborde aussi le thème de l'eau, et plus globalement de l'efficacité énergétique du bâtiment. (2 100 exposants et 155 000 visiteurs lors de l'édition 2012).
http://www.mcexpocomfort.it

Innovative Building Expo

Du 8 au 10 avril 2014 à Paris, porte de Versailles, Hall 4. Quatrième édition du rendez-vous professionnel du bâtiment innovant, performant, intelligent et durable. Thèmes abordés : construction, rénovation, exploitation, maintenance et certification. En 2013, le salon comptait 64 sociétés exposantes pour 2 680 visiteurs. Le salon se déroule en parallèle de Bureaux Expo/Services Entreprises Expo (190 exposants pour 7 500 visiteurs).
http://www.innovative-building.fr

Salon des maires

Du 25 au 27 novembre 2014 à Paris porte de Versailles. 19e édition du salon des Maires et des Collectivités Locales. En 2013, le salon a regroupé 800 exposants sur 55 000 m² de surface pour une affluence de près de 60 000 visiteurs.
http://smcl.salons.groupemoniteur.fr/

BE Positive

Du 4 au 6 mars 2015 au parc des expositions de Lyon. Rendez-vous « bâtiment, bois et énergie » autour de six événements : EnR, SmartGrid Expo, Enéo, BlueBat, Flam'Expo et Eurobois.
http://bepositive-events.com

INDEX ENTREPRISES ET ORGANISMES CITÉS

ACO 26-28, 43
ACR 6
ADEY 44
AIRWELL 44
ANAH. 10
AUDI 30
AXELAIR SA 8
BANQUE SOLFEA 6
CAH 10
CAPEB-UNA-CPC. 12
CARDONNEL INGÉNIERIE 7
CARRIER 39
CELMAC 16
CETIAT. 7
CHAPPÉE 34-35
CHAVONNET 18
CIAT 7
CINOV CONSTRUCTION 6
CLESSE 19
CLIMALIFE 15
CNAV 10
COCHEBAT 6
COSESAC 31
CSTB 6, 9, 26-28
DE DIETRICH THERMIQUE. 32-33
DELABIE 18
DEVILLE. 31
DHUP 8
DOUGLAS. 18
DÜKER 26-28
DURAVIT 44
EDF. 8
ELITHIS 22
ELM LEBLANC 7
ESBE 31
FEDENE 6
FIOULMARKET. 6
FMLG 38
FNAS 6
FRISQUET 36-37
GEBERIT 26-28
GIACOMINI. 42
GRDF 19
GROUPE DEHON. 15
IFOP 6
KSB 9
MACDEE 16
MYDATEC. 29
NICOLL. 26-28
NORTH STAR 20
PIECESXPRESS.COM 21
POUJOULAT. 7
PRESTO. 38
PROPELLET. 46
QUALIBAT. 6, 23
QUALIT'ENR. 8
REHAU. 17
ROTH 45
SAUNIER DUVAL 31
SCHLÜTER-SYSTEMS . 26-28, 30
SENDA. 18
SER. 29
SFA. 26-28, 41
SOGREPROVE 18
STR-PVC (SYNDICAT DES TUBES ET RACCORDS EN PVC) 5
SYNASAV 12
SYNDICAT DE L'ÉCLAIRAGE . . . 6
SYNTEC INGÉNIERIE 6
TOTAL 14
UECF FFB 6, 12
UNCP-FFB 12
UNIVERSITE DE BOURGOGNE22
VIEGA. 9, 26-28
VIRPLAST 16
VORTICE 8
WEDI 8
WEISHAUPT. 23
WIRQUIN. 16, 26-28
XYLEM 40, 45

Annonceurs

AUER - - - - - - - - - - - - - 1ère
GEBERIT - - - - - - - - - - - 2ème
CARDONNEL INGENIERIE - - 3ème
GRDF - - - - - - - - - - - - - 4ème
ACO - - - - - - - - - - - - - - - 7
AUER - - - - - - - - - - - - - - 11
DEVILLE - - - - - - - - - - - - - 9
DIMPLEX - - - - - - - - - - - - 25
ESBE - - - - - - - - - - - - - - 45
FRISQUET - - - - - - - - - - - 43
GIACOMINI- - - - - - - - - - - 13
KIMO - - - - - - - - - - - - - - 44
SYNASAV - - - - - - - - - - - - 4

Pour vous abonner, utilisez le site internet www.filierepro.fr
ou contactez nous.

Smart Thermogène Grid®

Récompensé en 2013

Concours de l'innovation Interclima+Elec 2013
Gestion Intelligente de l'énergie
&
Lauréat **Trophées de l'ingénierie performante**
CFP-ICO 2013

Nouveau concept de gestion de chaleur pour le confort durable du bâtiment

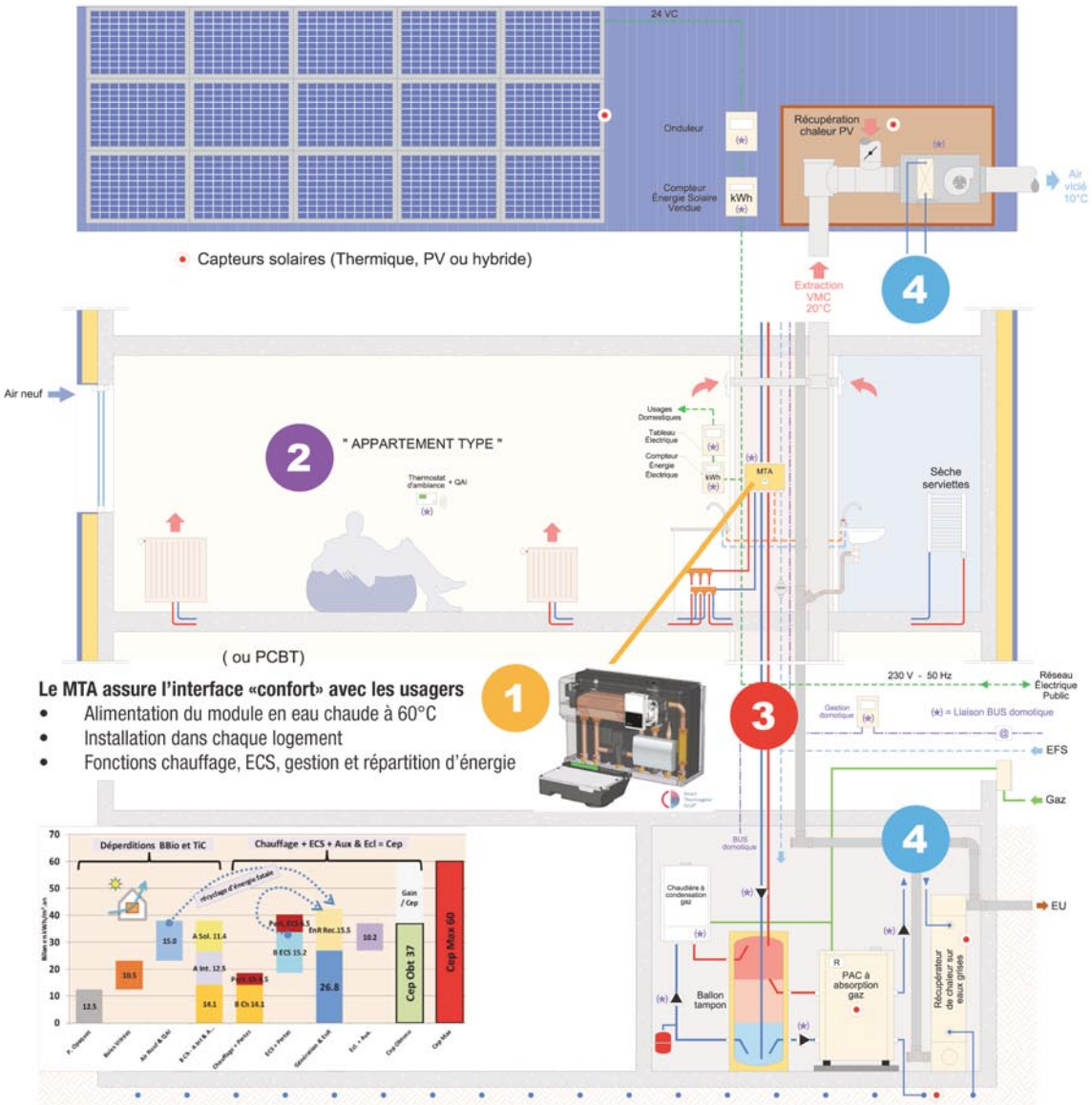
Un bâtiment à **énergie positive avec récupération des énergies fatales** (air vicié/eaux grises)

1 **Module technique d'appartement** (MTA)

2 **Gestion, régulation et suivi** du confort et des consommations

3 **Boucle de transfert de chaleur** à 60°C

4 **Boucle thermogène** pour la récupération de chaleur



Le MTA assure l'interface «confort» avec les usagers

- Alimentation du module en eau chaude à 60°C
- Installation dans chaque logement
- Fonctions chauffage, ECS, gestion et répartition d'énergie

Exemple de Bilan énergétique par étape

Déperditions de chaleur en partie compensées par les apports internes et solaires

--> Besoin de *chauffage* : 14,1 kWh/m².an.

--> Besoin *total de chaleur* : 40 kWh/m².an (ECS et pertes comprises)

Besoin de chaleur assuré par la récupération d'énergies fatales (air vicié et eaux grises) via une machine à absorption gaz et un appoint condensation.

Options / Variantes

Un concept imaginé et développé par :

CARDONNEL Ingénierie
le confort durable du bâtiment

5 rue de la mare à Tissier - 91280 Saint Pierre du Perray
01 64 98 25 00 - sthg@cardonnel.fr

«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