CAHIER TECHNIQUE

filièrepro

GÉNIE CLIMATIQUE - AÉRAULIQUE - SANITAIRE

Les distributeurs d'énergie :
Gaz, électricité, fioul, propane

Les fabricants s'expriment :
Kinedo, Auer, Idéal Standard, Grohe, Allia, Duravit, ...

Négociants :
Le Gapsa propose un programme de formation à ses adhérents

Réglementation :
Certification, Attestation de Conformité Sanitaire, La récupération des eaux de pluie.

N°2 Novembre 2008
ISSN 1967-0303

énergie - sanitaire - chauffage

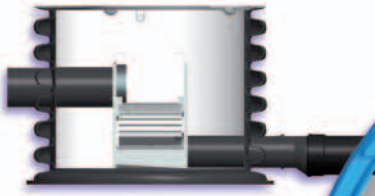
La gestion de l'eau

Eaux de pluies

intérieur - extérieur / aérien - enterré / accessoires

2 500 à 10 000 l.

Cuves à enterrer
Simple Peau EP-SP-SZ
Filtre Sinus ou Panier



FILTRE DEGRILLEUR

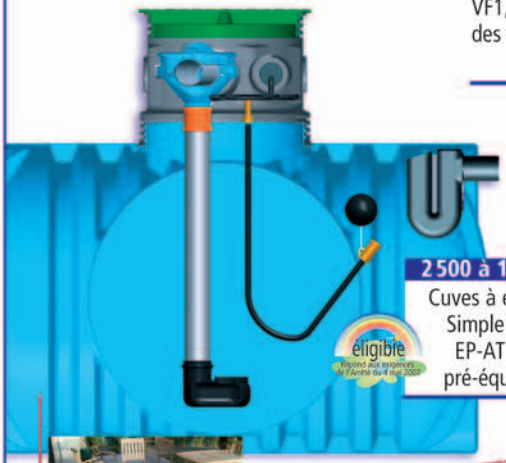
à cascades Gros Débit
VF1, VF2, VF3 et VF6 pour
des surfaces de toiture de
150 à 2350 m²

3 500 à 40 000 l.

Cuves à enterrer
Double Peau EP-DP
pré-équipées
jumelables

Jardin Botanique de Bordeaux

11 cuves EP DP jumelées de
25 000 litres =
275 000 litres
de stockage enterré
Double Peau Sotralentz



2 500 à 10 000 l.

Cuves à enterrer
Simple Peau
EP-AT 112
pré-équipées

Sous terrasse à Saint-Cloud

Pour un arrosage de jardin et
des réserves discrètes sous la
terrasse.

CONFORMITÉ

Arrêté du 21. 08. 2008 relatif à la récupération des eaux de pluie et à leur usage à l'intérieur et à l'extérieur des bâtiments, JO N°5 du 29. 08. 2008 et Arrêté du 3 octobre 2008, Crédit d'Impôt, JO n° 4 du 18.10.2008

2 500 à 10 000 l.

Cuves à enterrer
Simple Peau
EP-SP-SZ BASIC

Lotissement Brie Comte Robert

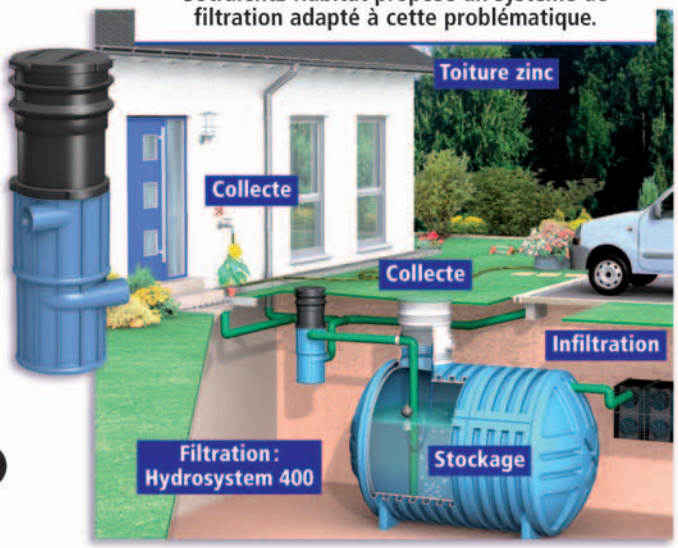
des réserves pour une
utilisation extérieure en
arrosage et autre…

HYDROSYSTEM

Les écoulements des toits, des terrasses et des cours faiblement sollicitées sont susceptibles de présenter des concentrations très importantes de matières dangereuses. Il y a donc risque d'assister à une contamination des sols, de la nappe phréatique et des eaux de surfaces. Avec l'Hydrosystem, Sotralentz-Habitat propose un système de filtration adapté à cette problématique.

530, 750 et 1 050 l.

AQUAVARIO Stockage
aérien Basic et
Standard anti-UV
1 sortie basse,
1 trou d'homme
Ø 400 mm, jumelables



1 000 à 3 000 l.

CITERNES JUMELABLES
Stockage aérien
Basic et Standard anti-UV
0, 1 ou 2 sorties basses

SOTRALENTZ
HABITAT

SotraLentz-Habitat • F-67 320 Drulingen
Tél. +33 (0)3 88 01 68 00 • Fax +33 (0)3 88 01 60 60
Email : habitat@sotralentz.com • www.sotralentz.com

sommaire

Edito . . . 5

Actualités de la profession
Chauffage central : la performance énergétique gagne du terrain . . . 6
Quali'Eau, un label en phase avec les tendances . . . 6
Algorel, le GIE Gapsa Resia est né ! . . . 7
En bref . . . 7
Regroupement GFCC-Uniclima . . . 8
En bref . . . 8
Un accord dérogatoire sur les délais de paiement dans le secteur du bâtiment . . . 8

Fournisseurs d'énergie
GDF - Suez : Confort et performance pour la micro-accumulation . . . 9
EDF : Mettez une PAC dans votre chauffe-eau ! . . . 10
Chauffage Fioul : « Les 60 jours tout fioul » : la filière du fioul se mobilise . . . 11
« Eco-déclic Solaire » de Totalgaz : produire jusqu'à 65 % de l'eau chaude grâce au soleil . . . 12
En bref . . . 12

Fabricants
Kinedo offre la thalasso et les économies d'eau ! . . . 13
Teuco : l'hydro massage économe et silencieux . . . 14
Auer : Cylia AIR une Pac pour l'ECS et la Pulsatoire combinée à des panneaux solaires . . . 16
Vaillant : La micro-accumulation vecteur d'économies . . . 18
Les mitigeurs d'Idéal Standard : des performances éprouvées . . . 19
Grohe : l'économie doit aller de pair avec l'efficacité . . . 20
Dornbracht : une robinetterie naturellement économe . . . 21
Les robinetteries spécifiques d'hébergement Chavonnet : jusqu'à 85% d'économie d'eau . . . 22
Allia : les économies d'eau nécessitent une réflexion globale . . . 23
Targa Compact et Targa architectura Compact : les seules cuvettes WC 4 litres signées Villeroy&Boch . . . 24
En bref . . . 24
Les urinoirs économes de Duravit . . . 25

Négociants
Le Gapsa propose un programme de formation à ses adhérents. . . . 26

Bureaux d'études
La France doit combler son retard en matière de récupération d'eaux pluviales . . . 27

Réglementation
La certification garantit la qualité des produits . . . 28
Les ACS (Attestation de Conformité Sanitaire) . . . 30
La récupération des eaux de pluie est désormais encadrée . . . 32

Chantier
Un lotissement de 48 pavillons qui récupère l'eau de pluie . . . 34

Produits
Merkur : L'innovation au service des professionnels . . . 36
Sotralentz Habitat : le cadre réglementaire de la récupération des eaux pluviales est un atout . . . 37

Rubrique produits :
Les nouveautés des fabricants. . . . 38

Service lecteurs / Abonnement . . . 41

Filière Pro - AD.Com • **Siège social :** 4, avenue Claude Vellefaux - 75010 - Paris • **Edition :** 62, quai des Carrières - 94220 - Charenton-le-Pont • **Directeur de la publication :** Alain Maugens - Tél. : +33 (0)1 43 68 03 43 - Fax : +33 (0)1 43 68 06 67 - e-mail : adcom.alain@wanadoo.fr • **Journalistes :** Éléonora Hurillon-Ajzenman - Michel Laurent • **Publicité :** Mélanie ADELINE - Tél. : +33 (0)1 43 68 08 36 - Fax : +33 (0)1 43 68 06 67 - e-mail : filierepro@orange.fr • **Réalisation :** Conception graphique / mise en pages - AD.Com - 94220 Charenton-le-Pont - France - Dépôt légal : Novembre 2008 • **Impression :** Graficor - 14, rue Montgolfier - 93110 - Rosny-sous-Bois

© La reproduction et l'utilisation, même partielle, de tout article (communications techniques, documentations) extrait de la revue "Cahier technique 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.

Avec TOTALGAZ,
cumulez les économies sur votre chauffage au gaz.

1000€
offerts** à valoir sur votre installation solaire-gaz

Jusqu'à
50%
d'économie d'énergie*
grâce aux apports solaires.

Un système de chauffage bi-énergie solaire et gaz.

TOTALGAZ

EcoDéclic : la solution SOLAIRE COMBINÉE AU GAZ.

En choisissant un système solaire combiné au gaz avec TOTALGAZ ÉCODÉCLIC, vous bénéficiez de 1000€ offerts** sur le coût de votre installation solaire-gaz et vous réalisez jusqu'à 50% d'économie d'énergie* grâce aux apports solaires. De plus, vous profitez de 50% de crédit d'impôt*** sur le coût de votre équipement solaire.

L'énergie est notre avenir, économisons-la !

www.totalgaz.fr
0 820 07 57 57 (0,118 € TTC/mn)

* Sources chiffres ADEME, selon le type de l'ancienne chaudière
** Offre soumise à conditions
*** Selon la loi de finance 2005

TOTALGAZ

Edito

La salle de bain : un marché sûr !

Philippe Maurisset,
vice-président de l'AFISB
(Association Française
des Industriels de la Salle de Bains)

"... des forces qui doivent nous rendre confiants."

Si la salle de bains n'est plus seulement la salle d'eau, dédiée à l'hygiène, mais est devenue - depuis les années 90 - la pièce à vivre dont rêvent tous les consommateurs, le marché de la salle de bains n'a pas pour autant véritablement changé. Il croît gentiment de 1 % à 3 % par an et les acteurs ne se battent pas pour réfuter les équilibres : le Neuf qui tire le marché vers le bas (25 % du marché), la Rénovation qui devrait le tirer vers le haut (75 % du marché), la filière professionnelle qui est la solution classique des salles de bains installées par les professionnels (70 %) et les circuits directs qui répondent aux besoins d'une population plus jeune et plus soucieuse du prix (30 %), enfin, le segment « bas de gamme » qui représente près de 50 % du marché ...

Est-ce perdre du temps que de reconnaître les faiblesses de ce marché, pour infléchir nos idées reçues et cibler ses forces pour être convaincu de son potentiel et dynamiser nos actions ?

Des faiblesses persistantes parmi d'autres :

- La faible visibilité de la filière professionnelle : le consommateur qui a un projet de salle de bains ne sait pas spontanément où se diriger. Quand il finit par entrer dans une salle d'exposition professionnelle, il se heurte à l'opacité de l'information du prix global parce que le rôle de l'installateur n'est pas pris en compte.
- L'offre des fabricants est pléthorique : la segmentation par niveau de standing n'est pas claire, chaque fabricant a sa logique, son jargon ...
- L'installateur, trop souvent, ne s'intéresse pas à la variété considérable des solutions techniques et décoratives, ce qui le handicape pour valoriser sa prestation pourtant capitale.

Mais des forces qui doivent nous rendre confiants :

- La quantité spectaculaire des innovations. Un exemple : les innombrables solutions de « bien-être », douches de toutes natures, saunas, hammams, spas ... Quelle créativité sur ce marché !
- Le réseau de salle d'exposition, certes hétérogène, mais en nets progrès depuis 15 ans. Plus personne ne conteste la pertinence d'y investir en permanence.
- La montée en puissance du métier d'installateur « clé en main ». Ces installateurs de nouvelle génération, à l'aise dans la vente de leur savoir-faire, apportent la solution idéale aux consommateurs qui n'ont pas le temps de coordonner eux-mêmes leur chantier.

A ces forces, s'ajoute l'exigence environnementale de l'économie d'eau. La robinetterie, les mécanismes de chasse, les solutions de douche... représentent un gisement formidable de développement d'autant que l'indispensable économie d'eau devra aller de pair avec l'accroissement de confort. Moins d'eau et simultanément plus de bien-être sont parfaitement compatibles et c'est bien là que se situe le nouveau défi de tous les acteurs du marché de la salle de bains.

Chauffage central : la performance énergétique gagne du terrain

Stable en volume, le marché du chauffage central opère cependant un virage vers des solutions énergétiques performantes et renouvelables.

Sur les sept premiers mois de l'année 2008, le marché du chauffage central se montre stable en volume et aussi du point de vue des tendances : *« Nous observons en parallèle la poursuite du mouvement de mutation initié en 2004 et 2005. La haute performance énergétique et les énergies renouvelables continuent leur percée, explique Pierre Toledano, délégué général du GFCC[1]. Le prix des énergies, les incitations financières et les évolutions normatives, dont la future RT 2012 et les textes qui s'appliqueront aux constructions existantes, incitent à mettre en œuvre des solutions performantes. »* Ainsi, le secteur des chaudières à condensation gagne 25 % par rapport à la même période sur 2007. Même orientation pour le solaire thermique avec + 13 % de surfaces de capteurs. Le secteur des chaudières individuelles bois et poly-combustibles gagne 25 %. Les chaudières fioul ont été en recul d'environ 10 %. *« En revanche, les chaudières fioul à condensation continuent de gagner du terrain avec plus de 25 % de parts de marché des chaudières. Le secteur des chaudières gaz reste stable. »*

On notera pour les permis de construire délivrés en 2007 une répartition des systèmes de chauffage comme suit : 60 % chauffage électrique direct, plus de 10 % de pompes à chaleur sur eau et environ 25 % de chaudières.

Estimé à 100 000 unités pour 2008, le marché de la PAC sur eau est en progression, notamment dans l'habitat existant, en relève ou en remplacement de chaudière.

La part des chaudières à condensation, malgré la hausse régulière des ventes, n'occupe pour l'instant que 25 % du marché des chaudières fioul et gaz. *« En Europe de l'Ouest, les technologies à condensation sont utilisées sur 50 % des chaudières ! »* ■

(1) Groupement des Fabricants de matériels de Chauffage Central par l'eau chaude et de production d'eau chaude sanitaire.

En 2008

« ... le marché de la PAC sur eau est en progression, notamment dans l'habitat existant ... »

Quali'Eau, un label en phase avec les tendances

Economies d'eau, récupération des eaux de pluie, éradication du plomb, légionellose… L'appellation Quali'Eau proposée aux installateurs concerne l'ensemble de ces thèmes, avec à la clé la reconnaissance d'une compétence maîtrisée.

Jean-Paul Lheritier

« Faire valoir, auprès des clients, leurs compétences en matière de sécurité sanitaire des réseaux intérieurs d'eau potable et de récupération des eaux de pluie »

(1) Jean-Paul Lheritier dirige une entreprise de plomberie-chauffage de 18 personnes dans la Meuse.

Créée par la Capeb depuis maintenant 6 ans et proposée aux professionnels de la plomberie et du chauffage, l'appellation Quali'Eau est aujourd'hui adoptée par 700 entreprises réparties sur l'ensemble du territoire. Quel intérêt pour les entreprises ? *« Faire valoir, auprès des clients, leurs compétences en matière de sécurité sanitaire des réseaux intérieurs d'eau potable et de récupération des eaux de pluie »*, explique Jean-Paul Lheritier, conseiller professionnel de l'UNA Couverture Plomberie Chauffage de la Capeb, responsable du projet Quali'Eau[1].

Comment décrocher cette appellation ? *« une formation technique composée de 3 modules de 2 jours est systématiquement proposée par les syndicats départementaux de la Capeb aux entreprises qui sont intéressées par cette démarche. Une évaluation des connaissances du type QCM est obligatoire afin de s'assurer que l'entreprise possède les compétences demandées. »*

Quels outils mettez-vous en place pour accompagner les professionnels labellisés ? *« D'ici fin 2008, nous allons éditer à leur attention un guide des bonnes pratiques, sorte de mémento, qui sera une véritable aide au diagnostic et à la résolution des défauts sur les installations. Par ailleurs, toujours dans le but d'améliorer le niveau de compétences et de connaissance des installateurs, l'appellation s'ouvre aux fabricants. En effet, depuis 2 ans, nous avons tissé un partenariat avec une quinzaine de fabricants qui, de façon privilégiée, informent et forment les entreprises dans le cadre de nouveaux développements lancés sur le marché. »*

La démarche Quali'Eau est-elle aussi un levier pour aborder de nouveaux marchés ? *« Tout à fait. Par exemple, le thème des économies d'eau est un des chapitres de la formation. Le marché est là ! D'ailleurs, certaines entreprises ont aujourd'hui compris cela et s'y investissent pleinement. Autre chapitre de la formation Quali'Eau : la récupération des eaux de pluie. Il s'agit là d'une valeur ajoutée pour l'entreprise sur un marché en devenir. Il faut aussi composer avec des aides nationales ou locales. Par exemple, la région Lorraine attribue une aide pour la réalisation d'une installation de récupération des eaux de pluies, lorsque les travaux sont effectués par une entreprise titulaire de l'appellation Quali'Eau ! »* ■

Algorel, le GIE Gapsa Resia est né !

Massifier les achats et développer une communication plus agressive sont les principales raisons qui ont présidé à la création d'Algorel, le GIE Gapsa-Resia.

Le 9 juillet dernier, le Gapsa et le Resia, les deux principaux groupements de négoces indépendants sanitaire/chauffage sur le marché français, annonçaient leur union par la création d'un GIE dont on sait désormais qu'il s'appelle « Algorel » depuis le 14 octobre.
« Cette stratégie s'inscrit dans le mouvement d'union auquel on assiste depuis une quarantaine d'années chez les négoces indépendants, en particulier dans les secteurs sanitaire et chauffage, précise Hubert Guillet, président du Gapsa. Il s'agit de faire face à la concurrence des groupes intégrés qui se développe soit par la création de points de vente, soit par le rachat de sociétés indépendantes. La masse d'achat que représentent nos confrères groupes nous a conduits à nous unir nous aussi. » En effet, cette logique de fusion permettra au GIE, dès 2009, de massifier les achats et d'optimiser ainsi les conditions dont pourront bénéficier les entreprises membres d'Algorel.
Si, de plus, les quelques 135 entreprises des deux groupements pouvaient connaître un certain déficit en communication et marketing du fait de leur éparpillement, ce GIE saura également y remédier par sa meilleure visibilité. *« Du fait de notre clientèle professionnelle, nos négoces ont pu se croire exempts de réelle politique de communication,* ajoute Hubert Guillet. *Or, il n'en est rien. Il est impératif d'être beaucoup plus percutant, aussi bien en marketing qu'en communication, ce qui sera beaucoup plus facile avec une structure telle que notre groupement. Le marché d'aujourd'hui, en particulier avec toutes les questions que se posent les utilisateurs sur les économies d'énergie, demande davantage de communication que nous avons pu en faire auparavant. Il est devenu nécessaire d'être beaucoup plus présent. »*
Cette alliance pèsera 1 milliard 375 millions d'euros et en fera le leader français de la distribution professionnelle en équipements sanitaire, chauffage, climatisation et énergies renouvelables avec près de 600 points de vente. ■

Hubert Guillet,
président du Gapsa

En bref

Artibat Second Œuvre-Equipement : le deuxième rendez-vous des professionnels de la construction dans l'ouest... c'est parti !

Après l'édition Artibat Gros Œuvre - TP - Paysage qui s'est tenue en avril dernier avec plus de 16 000 visiteurs et 485 exposants, c'est au salon Artibat Second Œuvre et Equipement d'ouvrir ses portes les 4, 5 et 6 décembre prochains à Nantes au Parc des Expositions de la Beaujoire. 3 jours supplémentaires pour vous permettre de rencontrer, découvrir et comparer les offres de produits de plus de 700 fabricants, distributeurs et sociétés de service...et accéder aux dernières innovations de la filière.

www.artibat.com

Vaillant Group acquiert l'entreprise Fast Services

Dans le cadre de sa politique de construction d'un réseau de sociétés de service, Vaillant Group a acquis, le 25 septembre 2008, la totalité des actions de l'entreprise Fast Services. Créée en 1987 par Jean-Noël René, la société Fast Services (Française d'Applications Sanitaires Thermiques et Services) est implantée dans le département de l'Hérault, à Montpellier et à la Grande-Motte. Fast Services est spécialisée dans la maintenance, l'entretien et la réparation d'appareils de chauffage pour le compte de particuliers et de syndics d'immeuble, mais aussi dans l'installation d'équipements d'air conditionné, pompes à chaleur et solaire. La société emploie aujourd'hui près d'une vingtaine de salariés, dont 13 techniciens.

En bref

Denis MOIN, nouveau président de Socoda Sanitaire-Chauffage

La branche Sanitaire-Chauffage de Groupe Socoda accueille un nouveau président, Denis Moin, président de la société Moreau, qui remplace Henri-Clovis Garnier. Arrivée au sein du groupement en 2005, la société Moreau, dont le siège est basé à Saint-Priest (69), est spécialisée dans la distribution de fournitures industrielles : quincaillerie, outillage, électroportatif, fixation, boulonnerie, protection individuelle, échelles, serrurerie, sanitaire et robinetterie. Denis Moin occupera les fonctions de résident de la branche Sanitaire Chauffage pour une durée de trois ans.

Regroupement GFCC-Uniclima

Réunis en Assemblée générale constitutive le 5 novembre 2008, les membres du GFCC et d'Uniclima ont concrétisé leur décision de créer un syndicat professionnel unique des fabricants d'équipements du génie climatique.

Celui-ci reprendra, au 1er janvier 2009, les activités du GFCC et d'Uniclima, dont la dissolution a été votée en Assemblées générales extraordinaires. Le nom du nouveau syndicat sera adopté avant cette date, son appellation provisoire est « GFCC-Uniclima ». L'Assemblée générale constitutive a désigné un premier conseil d'administration, composé des Administrateurs du GFCC et d'Uniclima. Un bureau, composé de 5 responsables d'entreprises des deux professions, a été constitué. Pierre-Louis François, président du groupe Atlantic, président d'Uniclima et vice-président du GFCC, a été élu à la présidence du nouveau syndicat. Ce regroupement traduit une volonté commune des fabricants d'équipements du génie climatique d'adapter leur organisation professionnelle à l'interpénétration croissante de leurs marchés et de renforcer sa représentativité et sa capacité d'action et de proposition dans un environnement législatif et réglementaire en mutation très rapide aux échelons européen et national. Le nouveau syndicat a pour objectif, en particulier, de promouvoir la contribution des industries du génie climatique à la réduction des consommations, des gaz à effet de serre et polluants ainsi qu'à la protection de la santé et de la sécurité dans les bâtiments résidentiels, tertiaires et industriels. ■

Un accord dérogatoire sur les délais de paiement dans le secteur du bâtiment

La Confédération Française du Commerce Interentreprises (CGI) se réjouit des soutiens apportés par Hervé Novelli, secrétaire d'État chargé du Commerce et de l'artisanat, de la Confédération de l'Artisanat et des Petites Entreprises du Bâtiment (CAPEB), et de la Fédération Française du Bâtiment (FFB) dans sa démarche d'accord dérogatoire sur les délais de paiement dans le secteur du Bâtiment. Tous ont appelé l'ensemble des fédérations concernées à signer une lettre d'intention le vendredi 24 octobre 2008 au siège de la FFB.

Dès le 1er janvier 2009, l'article 21 de la loi de modernisation de l'Economie va entrer en vigueur et risque de peser fortement sur le secteur du bâtiment. En effet, en réduisant les délais de paiement à 45 jours fin de mois ou 60 jours calendaires, les entreprises vont se trouver confrontées à un problème de trésorerie pouvant s'élever à plusieurs dizaines de millions d'euros pour certaines. Dans le contexte actuel de baisse de croissance et de crise financière, les crédits bancaires seront plus difficilement octroyés par les banques. Il faut donc craindre des défaillances d'entreprises et de leurs fournisseurs.

C'est pourquoi la CGI et ses fédérations membres (CNBM, CFQ, FENETEC, FGME, FNAS, FND*) ont invité toutes les fédérations de la filière Bâtiment, notamment celles de l'Industrie, à signer un accord dérogatoire pour mettre en place, comme le permet la LME, un échéancier d'ici 2012 qui permettra d'atteindre le délai des 45 jours par paliers.

Cet échéancier serait le suivant :

Au 1er janvier 2009 : 75 jours fin de mois
Au 1er janvier 2010 : 65 jours fin de mois
Au 1er janvier 2011 : 55 jours fin de mois
Au 1er janvier 2012 : 45 jours fin de mois

Cette initiative a reçu non seulement le soutien de Hervé Novelli, secrétaire d'État chargé du Commerce, de l'artisanat et des Petites et moyennes entreprises, lors d'une réunion au Ministère de l'Economie et mais également celui de la CAPEB et de la FFB.

« Nous sommes ravis que Hervé Novelli, la CAPEB et la FFB appuient notre initiative. Le risque de voir disparaître des PME ne pouvant pas assumer le financement d'une réduction brutale des délais de paiement est réel. Le 1er janvier 2009, c'est demain, la CGI donc lancé un appel à toutes fédérations concernées, surtout aux industriels, pour signer cet accord dérogatoire raisonnable et équilibré», déclare Bernard Manhès, président de la CGI.

Une réunion avec les fédérations du bâtiment s'est tenue le vendredi 24 octobre à 14h30 dans les locaux de la FFB, à l'issue de laquelle une lettre d'intention exposant le contenu de l'accord dérogatoire a été signée. ■

GDF

Confort et performance pour la micro-accumulation

La production d'eau chaude sanitaire, seule ou couplée à une chaudière de chauffage central gaz, gagne en confort d'utilisation grâce à la micro-accumulation. Puiser de l'eau chaude à température stabilisée, et de façon quasiment instantanée, constitue un argument de poids à l'heure des choix énergétiques.

Filière Pro - Pouvez-vous rappeler le principe de la micro-accumulation ?

Michel Loiseau - La micro-accumulation s'applique uniquement aux systèmes de production d'eau chaude sanitaire décentralisés, c'est-à-dire, logement par logement. Elle concerne aussi bien les logements neufs qu'existants, dans l'habitat individuel ou collectif. Le concept est simple : il s'agit de stocker et de maintenir en température une petite quantité d'eau chaude généralement inférieure à 5 litres ; ce volume peut aller dans certains cas jusqu'à 10 litres. Concrètement, une chaudière dite à micro-accumulation intègre, soit un ballon tampon de faible capacité, soit un échangeur surdimensionné de capacité allant jusqu'à 3 litres. Dans le cas du ballon, celui-ci est maintenu en température par le brûleur (de type modulant) ou plus rarement par une résistance électrique de faible puissance.

Quel est le principal avantage de cette technologie ?

Michel Loiseau - Le confort de l'utilisateur. La micro-accumulation permet de disposer de l'eau chaude sanitaire instantanément tout en laissant le temps à la chaudière de monter en puissance pour atteindre son débit nominal. Ce principe constitue une bonne réponse à la norme EN 13203 relative au niveau de confort ECS apporté par la chaudière. La norme va jusqu'à considérer la stabilité en température pour un très faible débit (2 l/m), pour lequel la micro-accumulation apporte une réponse.
Le volume d'eau tampon évite les variations permanentes entre eau chaude et eau froide, en particulier lors de faibles débits de puisage.

Les chaudières à micro-accumulation sont-elles adaptées à tous les marchés ?

Michel Loiseau - Une chaudière à micro-accumulation occupe exactement les mêmes dimensions qu'un générateur classique du marché. De quoi faciliter les travaux de rénovation. De plus, les fabricants proposent des kits hydrauliques qui permettent de simplifier les raccordements lors du remplacement d'un ancien modèle par une chaudière à micro-accumulation (basse température ou condensation). Les seules contraintes réelles de remplacement de chaudière dans l'existant sont liées à la faible température des produits de combustion et par conséquent à leur évacuation. Dans certains cas, il conviendra, simplement de tuber le conduit ancien ou encore de passer par la technologie « étanche ».
Quant au marché de la construction neuve, une chaudière à basse température avec ECS micro-accumulée intégrée, permet de répondre aux exigences de la RT2005, si l'on retient une chaudière à condensation, le label THPE pourra être obtenu et classement « DPE Diagnostic de Performance Energétique » sera en B soit une consommation standard du logement < 90kWh ep/m³.an.
La micro-accumulation contribue, parmi d'autres choix technologiques, à atteindre cette performance.

Des crédits d'impôt sont-ils envisageables ?

Michel Loiseau - Si la micro-accumulation à elle seule ne donne pas droit à un crédit d'impôt, il faut rappeler qu'une chaudière ECS basse température à micro-accumulation est en revanche éligible au crédit d'impôt à hauteur de 15 % (jusqu'en décembre 2008). De même qu'une chaudière ECS à condensation et à micro-accumulation donne droit à un crédit d'impôt de 25 % pouvant être porté à 40% dans certaines conditions..
Du point de vue commercial, l'offre de chaudières gaz à micro-accumulation fait partie des solutions techniques proposées par les partenaires Dolcevita de GDF Suez.

Quels sont les pistes d'amélioration et de développement autour de cette technologie ?

Michel Loiseau - Les domaines d'amélioration sont multiples, amélioration du rendement de la chaudière, augmentation des plages de modulation. Si les besoins de puissance de chauffage ont tendance à diminuer dans des logements toujours mieux isolés, en revanche, l'eau chaude sanitaire induit des besoins de puissance instantanée toujours aussi importants. Le brûleur doit alors être capable de moduler la puissance délivrée de 10 à 100 % de la puissance nominale, avec un niveau de rendement le plus haut possible et le plus stable possible sur cette plage. D'autres développements concernent le pilotage électronique des chaudières, en tenant compte de l'anticipation des cycles de chauffe et des inerties en présence. ■

Michel Loiseau,
chef de projet pour
la mission
expertise énergétique
et environnementale
chez GDF Suez

« Le concept est simple : il s'agit de stocker et de maintenir en température une petite quantité d'eau chaude généralement inférieure à 5 litres. »

Propos recueillis par Michel Laurent

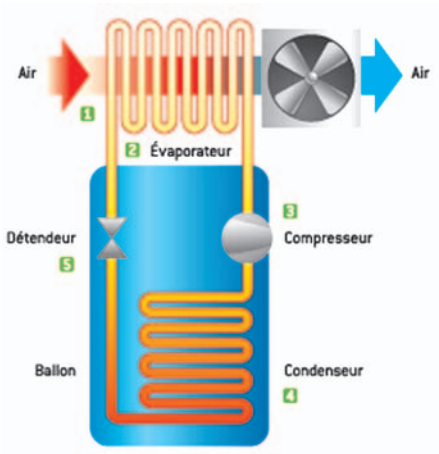
EDF

Mettez une PAC dans votre chauffe-eau !

Depuis peu présent sur le marché, le chauffe-eau thermodynamique ouvre une nouvelle voie aux énergies renouvelables pour produire l'eau chaude sanitaire. Simple à installer, ce système permet de réduire les coûts d'exploitation.

Jean-Christophe Baroin,
responsable boucle d'eau chaude particuliers au niveau national, à la direction marketing d'EDF

« Depuis 2 ans, apparaissent en complément sur le marché, de petits systèmes thermodynamiques dédiés uniquement à la production d'eau chaude sanitaire. »



Principe de fonctionnement

Dans la lignée des offres de chauffage thermodynamique (non réversible), sont apparus au début des années 2000, des systèmes mixtes capables de produire à la fois de l'eau chaude pour le chauffage et de l'eau chaude sanitaire via un ballon de stockage. Depuis 2 ans, apparaissent en complément sur le marché, de petits systèmes thermodynamiques dédiés uniquement à la production d'eau chaude sanitaire. Ces appareils, conçus pour les maisons individuelles, puisent leur énergie sur l'air extrait d'une VMC ou sur l'air ambiant dans un local de chaufferie par exemple.

Filière Pro - Quel est l'intérêt principal du chauffe-eau thermodynamique ?

Daniel Drugeon, responsable offre marché grand public à la direction marketing d'EDF - Grâce au coefficient de performance, le cycle thermodynamique permet de réduire la puissance électrique consommée. A titre d'exemple, un chauffe-eau de 200 litres, utilisera un compresseur d'environ 700 W en lieu et place d'une résistance électrique principale de 2 000 W. Mais un cycle thermodynamique ne peut chauffer l'eau que jusqu'à 55 °C. D'où l'utilisation d'une résistance d'appoint pour atteindre une température de 65 °C dans le ballon de stockage. C'est pourquoi le coefficient de performance global de l'installation se situe autour de 2. Ainsi, lorsqu'un appareil traditionnel consomme 3 000 kWh par an, un appareil thermodynamique ne consomme que 1 200 à 1 500 kWh !

Le chauffe-eau thermodynamique vient-il en concurrence du chauffe-eau solaire ?

Jean-Christophe Baroin, responsable boucle d'eau chaude particuliers au niveau national, à la direction marketing d'EDF - Non, certainement pas, il s'agit d'une offre complémentaire au chauffe-eau solaire. Le chauffe eau thermodynamique individuel est en revanche très simple à installer, et pour un coût inférieur. Par ailleurs, si tous les fabricants ne l'intègrent pas dans la stratégie du système, nous recommandons cependant un fonctionnement en heures creuses. Certes, une solution thermodynamique fonctionnant en continu présentera un investissement un peu moins élevé, mais induira un coût d'exploitation supérieur, du fait d'une utilisation en heures pleines. De plus, ce choix influence le bilan environnemental : un kWh en heure creuse représente 40 g de CO_2, alors que la même quantité d'énergie en heure pleine atteint 180 g de CO_2.

L'utilisateur peut-il bénéficier d'un crédit d'impôt ?

Daniel Drugeon - Non, actuellement, il n'en existe pas pour les chauffe-eau thermodynamiques seuls. C'est notamment pourquoi, nous avons participé à la mise en place d'une marque de qualité NF. Il existe déjà une marque NF PAC pour les systèmes couplés de chauffage et production d'eau chaude sanitaire thermodynamiques. Nous venons en revanche de réaliser un cahier des charges NF Electricité Performance pour les appareils thermodynamiques dédiés à l'eau chaude sanitaire. Début 2009, devraient être disponibles les premiers chauffe-eau thermodynamiques portant cette marque. C'est en tous cas un préalable avant d'envisager un possible crédit d'impôt.

Quelle place pour cette technologie peut-on espérer sur le marché ?

Jean-Christophe Baroin - Le chauffe-eau thermodynamique est appelé à prendre une part de marché importante sur le chauffe-eau électrique traditionnel à accumulation, mais qui malgré cela, restera encore longtemps une solution performante des plus répandues. Le marché concerne surtout l'habitat neuf, notamment au regard du label BBC et de la future RT2012. Actuellement, une telle installation pour un stockage de 200 à 300 litres se monte à environ 3 000 €. Mais certains fabricants prévoient que les prix chuteront aux alentours de 1 000 € d'ici 3 à 4 ans, grâce au développement d'une production en masse. Précisons que ces appareils ne nécessitent pas plus d'entretien qu'un chauffe-eau électrique traditionnel et offrent une durée de vie toute aussi longue. ■

Propos recueillis par Michel Laurent

Chauffage Fioul

« Les 60 jours tout fioul » : la filière du fioul se mobilise

L'opération « les 60 jours tout fioul » se déroule du 15 septembre au 15 novembre 2008 : deux mois pendant lesquels les offres des fabricants de matériels de chauffage sont relayées via l'Association Chauffage Fioul aux distributeurs de fioul. Pierrick Rabillon, président de Chauffage Fioul, précise que d'autres actions de diffusion de ces offres sont parallèlement mises en place pour une dynamique globale.

Filière Pro - Quel bilan dressez-vous de l'opération « les 30 jours du fioul » qui s'est déroulée en 2007 ?

Pierrick Rabillon - Beaucoup de fabricants avaient joué le jeu, tout comme l'ensemble de la filière d'ailleurs. Un certain nombre de distributeurs avaient relayé l'opération, ce qui a permis de créer une dynamique sur le terrain. De plus, les CCE (Certificats d'Economie d'Energie) ont provoqué une véritable impulsion en nous donnant plus amplement les moyens de remplir nos obligations grâce à la possibilité de délivrer des primes aux consommateurs finaux. Toutefois, cette opération était une première et un seul mois nous a paru une durée trop courte. C'est la raison pour laquelle, cette année, nous avons reconduit notre opération sur une durée de deux mois, du 15 septembre au 15 novembre 2008.

Quelles sont les actions engagées cette année dans le cadre de l'opération « les 60 jours tout fioul » ?

Pierrick Rabillon - Notre opération, d'envergure nationale, repose tout d'abord sur les offres promotionnelles des constructeurs de matériels de chauffage que chacun[1] a conçu en fonction de sa politique commerciale. Il est à noter que pratiquement tous les fabricants acteurs significatifs sur le marché français ont participé. Ces offres ont ensuite été relayées aux 2000 distributeurs de fioul ainsi qu'aux installateurs Qualifioul et aux grossistes en matériel de chauffage.

Parallèlement, d'autres actions en relais se sont mises en place : ainsi, au-delà du réseau « Qualifioul », l'association Chauffage Fioul dispose d'une base historique de 5000 entreprises d'installation auxquelles ces informations ont été également communiquées. Chaque fabricant possède aussi son propre réseau de grossistes et d'entreprises d'installation auquel son offre est diffusée. Enfin, les distributeurs de fioul jouent un rôle capital sur le terrain : ils ont, localement et de leur propre initiative, noué des partenariats avec des entreprises d'installation avec lesquelles ils peuvent subventionner des travaux de rénovation auprès des consommateurs finaux.

Un certain nombre d'entre eux ont adhéré à l'opération nationale de communication qui met en avant l'aide à l'investissement directement versée aux consommateurs, de 800€ pour une chaudière à condensation, et de 500€ pour une chaudière basse température.

Quel plan média accompagne votre opération ?

Pierrick Rabillon - Il s'agit d'un plan média d'ampleur. En presse écrite, nous sommes présents dans les suppléments TV de la PQR, dans des journaux maison et décoration sous forme d'encarts publi-promotionnels, ainsi que dans la presse hebdomadaire régionale. Nous avons opté aussi pour des séries de spots radiophoniques qui sont diffusés sur RTL dans l'émission animée par Julien Courbet. ■

Propos recueillis par Eléonora Hurillon-Ajzenman

Pierrick Rabillon,
président de Chauffage Fioul

« Nous avons opté aussi pour des séries de spots radiophoniques... »

1 - Les fabricants participant à l'opération : Atlantic-Franco Belge, Baxi Group (Brötje, Chappée et Idéal Standard), Biasi, Buderus, Cuenod, De Dietrich Thermique, Domusa, Geminox, Oertli, Rotex, SFCR (Riello, Chauffage Français, Perge), Unical, Viessmann, Weisshaupt, Wolf et Zaegel-Held.

Les distributeurs « Acteurs Ecofioul » subventionnent le remplacement de chaudière

Afin de favoriser les économies d'énergie, les distributeurs de fioul domestique référencés « Acteurs Ecofioul » participant à l'opération « les 60 jours tout fioul » se mobilisent et apportent une aide financière exceptionnelle aux particuliers acquérant et faisant installer une chaudière fioul basse température ou une chaudière fioul à condensation :

- Une aide de 800 € versée pour l'acquisition et l'installation par un professionnel d'une chaudière fioul « à condensation »
- Une aide de 500 € versée pour l'acquisition et l'installation par un professionnel d'une chaudière fioul « basse température ».

La liste des distributeurs « Acteurs Ecofioul » participant à l'opération est disponible sur le site www.ecofioul.org ou www.lefioul.com

Totalgaz

« Eco-déclic Solaire » de Totalgaz : produire jusqu'à 65 % de l'eau chaude grâce au soleil

Eco-déclic est une solution complète proposée par Totalgaz qui, selon Karine Singh, chef de marchés professionnels à la direction marketing, permet de réduire sa facture de chauffage mais aussi de produire de l'eau chaude sanitaire en majorité grâce à l'énergie solaire et donc gratuitement !

Karine Singh,
chef de marchés professionnels
à la direction marketing

« ... les offres Eco-déclic sont toutes éligibles au crédit d'impôt... »

Filière Pro - Comment l'offre « Eco-déclic Solaire » de Totalgaz peut-elle contribuer à réduire le coût de production de l'eau chaude sanitaire ?

Karine Singh - L'offre Eco-Déclic Solaire propose une solution complète : il suffit d'équiper son logement d'une chaudière à condensation au gaz propane, d'un système de régulation de température et d'un équipement solaire. Simple à installer, le système de condensation retient la chaleur des fumées générées par la chaudière pour la redistribuer dans le circuit de chauffage. Avec la régulation, le fonctionnement de la chaudière à condensation s'ajuste automatiquement selon la température ambiante ou extérieure. Les panneaux solaires joints à l'installation captent la chaleur du soleil pour la transférer à un ballon qui servira à produire l'eau chaude sanitaire. Ce sont ces panneaux solaires, de seulement quelques m², qui permettront de produire jusqu'à 65% de l'eau chaude sanitaire avec une énergie gratuite : le soleil.

Comment cette offre se concrétise-t-elle financièrement ?

Karine Singh - Pour toute signature d'un contrat de fourniture de gaz propane en citerne, Totalgaz offre un chèque de 1000 euros à valoir sur l'installation du matériel choisi. Parce qu'elles permettent de réaliser d'importantes économies d'énergie, toutes les offres Eco-déclic sont toutes éligibles au crédit d'impôt qui vient se cumuler aux avantages Eco-Déclic. Enfin, les solutions solaires peuvent également bénéficier de subventions régionales. ■

Propos recueillis par Eléonora Hurillon-Ajzenman

En bref

De Dietrich Remeha accélère son développement dans le domaine des pompes à chaleur

Le groupe De Dietrich Remeha poursuit activement sa stratégie de développement dans le domaine des énergies renouvelables, et plus particulièrement du solaire thermique et des pompes à chaleur. Dans ce cadre, il a acquis le 20 octobre dernier le groupe DFM à Portes-les-Valence, plus connu sous sa marque de commercialisation SOFATH, pour renforcer son domaine de compétences en pompes à chaleur, en particulier géothermiques, et enrichir son offre de produits sur les marchés européens. Pierre Sabatier, actuellement président de DFM, conserve la direction générale du groupe. Cette entité bénéficiera d'une pleine autonomie, conformément aux modes d'organisation en vigueur au sein du groupe De Dietrich Remeha, et poursuivra son développement selon sa stratégie actuelle, en s'appuyant notamment sur un réseau performant de concessionnaires et sur son site industriel de Portes-les-Valence qui est ainsi conforté.

Hydro massage

Kinedo offre la thalasso et les économies d'eau !

Kinedo douches a présenté, lors de la dernière édition du salon Idéo Bain en février 2008, « Kinedouche 2000 » une cabine multifonctions avec hydromassage qui ne consomme que 20 litres d'eau grâce à son fonctionnement en circuit fermé. Si Christian Humbert, directeur général adjoint Kinedo, refuse pour autant de parler de recyclage mais plutôt de recirculation, il annonce que le fabricant travaille néanmoins sur cette problématique.

Filière Pro - Kinedo présente une cabine de douche « Kinedouche 2000 » qui ne consomme que 20 litres en mode hydromassage.

Christian Humbert - Kinedouche a été conçue pour exercer un massage efficace, à la manière d'une balnéo verticale et selon le même principe de fonctionnement : une pompe puise l'eau sous le caillebotis et la restitue avec une pression renforcée. Trois utilisations différentes de Kinedouche sont possibles : tout d'abord, le fonctionnement traditionnel d'une douche classique, avec la pression et le débit du robinet de l'ordre de 12 litres/min. Une deuxième utilisation a lieu avec la mise en route d'une pompe haut débit : l'eau est puisée dans un bac tampon de 22 litres qui est alimenté à la fois par une vanne et par le robinet du réseau d'eau chaude sanitaire, pour être réinjectée à un débit de 300 litres/min. On ne se situe toutefois pas en circuit fermé, ce qui permet d'avoir de l'eau toujours propre. C'est avec la 3ème utilisation que l'hydromassage fonctionne en circuit fermé, indépendamment de la pression du réseau d'eau, du diamètre de la tuyauterie et du volume du ballon d'eau chaude, ce qui permet de réduire la consommation d'eau à 20 litres.

Peut-on véritablement parler de recyclage ?

Christian Humbert - Le terme de recyclage n'est pas approprié, il s'agirait plutôt, en ce qui concerne Kinedouche 2000, de recirculation car l'eau n'est pas à proprement parler recyclée. Sur certains modèles, l'eau est filtrée et une lampe à ozone permet d'opérer une désinfection. L'eau est ainsi traitée sans consommer davantage d'eau, mais pas recyclée.

Sur quels points avez-vous particulièrement axé la gestion de l'eau de vos produits d'hydromassage ?

Christian Humbert - Toutes nos douchettes sont équipées d'économiseurs qui brisent le débit en sortie. De plus, Kinedo a fait le choix de cesser de recourir à la pression du réseau pour nos buses de massage : en effet, cette pression est toujours relativement faible pour un effet de massage et consomme beaucoup d'eau. Toutes nos buses hydromassage sont désormais remplacées à 50%, même sur des cabines de douche traditionnelles, par des buses de brumisation. Ces dernières sont aussi efficaces que des buses traditionnelles mais beaucoup plus économes tout en étant capables de prodiguer un rafraîchissement très agréable en été.

Pensez-vous que le contrôle de la consommation d'eau va ouvrir un marché porteur ?

Christian Humbert - Dans la mesure où l'eau sera de plus en plus rare et chère, un nouveau marché s'ouvre aux fabricants. Une famille consomme beaucoup d'eau et la nécessité de retraiter l'eau va peu à peu s'imposer. Kinedo travaille actuellement sur le traitement des eaux savonneuses qui pourraient être véritablement recyclées pour servir à nouveau à d'autres usages domestiques. ■

Propos recueillis par Eléonora Hurillon-Ajzenman

Christian Humbert, directeur général adjoint Kinedo

« ... l'hydromassage fonctionne en circuit fermé, ... ce qui permet de réduire la consommation d'eau à 20 litres.»

Kinedouche 2000 : la thalasso économe

Cette cabine de douche multi fonctions est particulièrement économe grâce à ses équipements performants :

Mitigeur thermostatique encastré avec fonction de sécurité 38°C

L'hydromassage fonctionne en circuit fermé, indépendamment de la pression du réseau d'eau, du diamètre de la tuyauterie et du volume du ballon d'eau chaude : consommation d'eau réduite à 20 litres

Filtration de l'eau et désinfection à l'ozone.

Efficacité professionnelle de l'hydromassage grâce à l'alimentation en eau via une pompe haut débit.

Ergonomie des jets conçue avec l'aide d'un kinésithérapeute pour un massage ciblé et efficace.

Aucune commande électrique dans la cabine. Mise en route de la pompe par commande mécanique.

Hydro massage

Teuco : l'hydro massage économe et silencieux

Teuco, fabricant italien spécialiste de l'hydro massage de douches et baignoires, propose des produits haut de gamme qui sont particulièrement soucieux du confort et du bien-être. Le soin porté à la conception des buses de massage et le système Hydrosilence constituent, selon Jean-Luis Domingues, responsable des ventes Teuco, des éléments spécifiques qui contribuent autant au confort qu'à la gestion de l'eau.

Jean-Luis Domingues,
responsable des ventes Teuco

« ... le silence est un argument très important en balnéo. »

Filière Pro - Pouvez-vous nous présenter brièvement la société Teuco ?

Jean-Luis Domingues - Teuco est un fabricant italien, spécialiste de l'hydro massage depuis 1972 et présent sur le marché français depuis 1990. Teuco propose des douches, des baignoires, des Hydrospas, des saunas finlandais ainsi que plusieurs gammes de robinetterie. Nous nous présentons comme des professionnels de l'hydro massage et non de l'hydrothérapie parce que nos produits sont synonymes de confort et de bien-être. Par conséquent, ils ne peuvent prétendre soigner quoi que ce soit.

Comment vos produits d'hydro massage peuvent contribuer à réaliser des économies d'eau ?

Jean-Luis Domingues - Teuco a pris en compte cette problématique de la gestion de l'eau depuis longtemps et nos produits sont conçus pour être peu gourmands en eau. Contrairement à ce qui semble communément admis, ce n'est pas l'hydro massage qui consomme le plus d'eau, mais les douchettes ainsi que les pommes de douches en raison de la conception des buses utilisées. Avec relativement peu d'eau, une pression optimisée d'un minimum de 2 bars et des conduites d'arrivée d'eau dont le diamètre se situe entre 14,16 ou 16,18, il est tout à fait envisageable d'utiliser des buses adaptées au réseau pour alimenter le massage. Teuco fabrique et conçoit ses propres buses mais, en revanche, fait appel des fabricants spécialistes pour les douchettes et les pommes de douches.

Peut-on parler de recyclage pour les cabines de douche ?

Jean-Luis Domingues - Il existe une ambiguïté sur ces termes. A ma connaissance, aucun fabricant n'est capable de proposer une douche qui recycle l'eau. L'eau est réutilisée mais pas recyclée, à proprement parler. Nous préférons parler de douche « à réserve d'eau », en appliquant aux douches le principe des baignoires à hydro massage : on remplit le receveur de la douche d'un certain volume d'eau. Une pompe est ensuite mise en route pour produire l'effet de massage en puisant l'eau du receveur pour la restituer à travers des buses : c'est toujours ce même volume d'eau qui est utilisé jusqu'à l'évacuation. Il faut cependant être vigilant et ne pas « colporter » la rumeur selon laquelle ces douches permettent une réelle économie d'eau car cet argument n'est pas fondé.

Quels sont les spécificités qui vous distinguent de vos concurrents ?

Jean-Luis Domingues - Teuco propose, entre autres, des produits d'hydro massage qui fonctionnent avec la pression du réseau et non avec des pompes, ce qui permet de réduire les nuisances sonores de façon extrêmement importante. Mais si le client ne dispose pas d'un réseau offrant le minimum de pression requis ou de diamètre de canalisation, nous l'orienterons vers des douches « à réserve d'eau » fonctionnant avec des pompes. Nous ne proposons pas ce type de produit mais leur installation est toutefois conseillée en cas de manque de débit ou pression.
Par ailleurs, le silence est un argument très important en balnéo. Les baignoires sont souvent équipées de dizaines de buses et de 2, voire 3 pompes et sont donc d'autant plus bruyantes. Or, le système Hydrosilence mis au point par Teuco élimine l'ensemble des bruits artificiels de la baignoire hydro massage. ■

Propos recueillis par Eléonora Hurillon-Ajzenman

Le système Hydrosilence de Teuco

Pour éliminer l'ensemble des bruits artificiels de la baignoire hydro massage, la conception des baignoires a été modifiée tout en utilisant la même puissance de massage.
Tout d'abord, un système de transformateur a été mis au point permettant de réduire la vitesse de rotation de la pompe. Celle-ci va brasser le même volume d'eau tout en émettant moins de vibration.
Puis, l'admission d'air dans les buses a également été modifiée. L'aspiration de l'air par les buses provoque généralement un sifflement. Les ouvertures des buses ont donc été retravaillées pour supprimer ce sifflement.

Devenez Partenaire Bleu Ciel d'EDF : vous étiez connu, vous allez être reconnu.

Pour satisfaire durablement les exigences de ses clients, Bleu Ciel d'EDF développe une gamme d'offres et de services qui apportent plus d'écologie, plus d'économies et plus de bien-être. Associant votre compétence, votre expertise de professionnel de l'efficacité énergétique, la qualité de vos prestations – pose d'ouvrants, d'isolation… – et de vos installations – chauffage (électrique, gaz…), climatisation, chauffe-eau solaire, pompe à chaleur… –, **le contrat Partenaire Bleu Ciel d'EDF nous permettra de développer ensemble notre activité.**

Pour en savoir plus, appelez le
0810 333 787*
ou consultez partenaires.edf.fr

L'énergie est notre avenir, économisons-la !

L'avenir est un choix de tous les jours

EDF bleu ciel

* Prix appel local, sauf surcoût indiqué par certains opérateurs de téléphonie. – EDF SA au capital de 911 085 545 € – 552 081 317 RCS Paris – Photo : Steve Murez – EURO RSCG C&O

Pac et Pulsatoire

Cylia AIR d'Auer : une pompe à chaleur pour l'eau chaude sanitaire

Solution souple et simple de production d'eau chaude sanitaire, Cylia AIR est le nouveau chauffe eau thermodynamique à accumulation proposé par Auer.

Cylia AIR

La pompe à chaleur eau chaude sanitaire Cylia AIR est un système de récupération active de la chaleur contenue dans l'air ambiant, composé d'un ballon à accumulation coiffé d'une petite pompe à chaleur.
Il s'installe aussi simplement qu'un chauffe eau électrique traditionnel, et trouve sa place dans le neuf ou dans la rénovation où il se substitue à tout type de ballon d'eau chaude, quelle qu'en soit l'énergie.
Cylia AIR doit être installé dans un local tel que sous-sol, buanderie, chaufferie, cave, garage... pour bénéficier de l'air ambiant et assurer ainsi toute l'année une production d'eau chaude sanitaire jusqu'à 60 C°.
L'énergie dissipée par les différents appareils du local, ainsi que les apports gratuits en été, sont utilisés pour assurer à moindres coûts la production d'eau chaude sanitaire.

Une version Cylia EAU est également disponible. L'énergie nécessaire pour la production d'eau chaude sanitaire est prélevée sur le retour du cicuit du plancher chauffant hydraulique avec un COP exceptionnel de 3.6.
Les modèles Cylia AIR et EAU sont disponibles en version 300L, équipés d'une cuve émaillée, d'un appoint de 1,5kW et d'une housse isolante souple.

Pour plus d'information :
www.auer-nouvelles-energies.fr

La Pulsatoire d'Auer combinée à des panneaux solaires

Auer associe sa chaudière à condensation Pulsatoire à des panneaux solaires pour la production d'ECS (chauffe-eau solaire) et/ou pour le chauffage (système solaire combiné).

la chaudière à condensation Pulsatoire

Le chauffe-eau solaire permet de couvrir une grande partie des besoins en eau chaude sanitaire par énergie solaire. L'appoint est assuré par la chaudière Pulsatoire qui assure par ailleurs le chauffage.
Le système combiné solaire-Pulsatoire va plus loin dans l'utilisation de l'énergie solaire et la gestion de l'appoint. La chaudière Pulsatoire puise en priorité la chaleur disponible dans le ballon solaire du système pour alimenter tous les circuits (chauffage et eau chaude sanitaire) et n'assure l'appoint que si nécessaire et au dernier moment. Le système veille ainsi à ne jamais renvoyer de chaleur dans le ballon solaire, ce qui permet une récupération maximale de l'énergie solaire.
Dans le cas d'une installation en rénovation, la Pulsatoire intervient fréquemment en remplacement d'une chaudière fioul. Elle présente de multiples avantages dont l'évacuation par un simple conduit PVC. Elle est disponible dans les puissances de 20kW, 32kW et 40kW avec la possibilité de les monter en batterie pour augmenter la puissance installée.
Les capteurs solaires fonctionnent par vidange automatique pour protéger le fluide contre les surchauffes en été et le gel en hiver.

Toutes les informations sont nécessaires sur : www.auer-gianola.fr ■

GAZ NATUREL ET PERFORMANCE ÉNERGÉTIQUE

Dans le cadre de sa politique de Développement Durable, GDF SUEZ et ses partenaires constructeurs de maisons individuelles proposent de mettre en pratique dès aujourd'hui les meilleures solutions techniques et environnementales, en tenant compte des exigences légitimes de confort et de coûts.

Des maisons BBC

AVEC LES CONSTRUCTEURS DOLCEVITA

Performance Énergétique DolceVita

Une campagne d'études auprès des Constructeurs DolceVita

Gaz de France DolceVita a lancé dès le mois de septembre 2007 une grande campagne d'études auprès des Constructeurs DolceVita afin de leur permettre de déterminer dès aujourd'hui les solutions architecturales et techniques correspondant au niveau réglementaire prévu pour 2012 (BBC*). **Les récentes études d'optimisation technico-économique, menées sur 380 modèles de maisons individuelles utilisant des solutions énergétiques différentes, gaz naturel, électricité et énergies renouvelables, démontrent la performance des maisons équipées de solutions DolceVita gaz naturel.**

Objectif Étiquette A

Avec les solutions préconisées par Gaz de France DolceVita, les maisons ont un niveau de consommation se situant entre les lettres B et C de l'étiquette énergie. **En équipant une maison d'un système performant « chaudière à condensation gaz naturel + solaire thermique » et en améliorant le bâti (isolation, ventilation, vitrages), le niveau de performance atteint est celui du label BBC (≤ 50 kWhep/m².an). Le logement affiche une étiquette énergie A pour ses consommations énergétiques.**
Grâce à sa démarche, GDF SUEZ aide ses partenaires constructeurs DolceVita à commercialiser des maisons individuelles BBC, avant l'échéance de 2012.

L'énergie est notre avenir, économisons-la !

GAZ DE FRANCE DOLCEVITA ACCOMPAGNE SES PARTENAIRES VERS DES MAISONS BBC

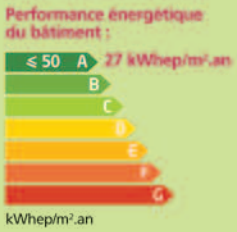
Un réseau de Constructeurs DolceVita
www.dolcevita.gazdefrance.fr
Rubrique Projets/Je construis

Des solutions DolceVita multiénergies
Incluent des équipements dernière génération

Des solutions de financement
Proposées par notre partenaire Banque Solfea
www.banquesolfea.fr

Une ligne dédiée :
0 810 800 801
(prix d'un appel local depuis un poste fixe), du lundi au vendredi, de 9 h à 20 h ou sur le site :
www.dolcevita.gazdefrance.fr
rubrique Projets/Je construis

En partenariat avec la filière du bâtiment



VILLA SOLEIL, Constructeur Gaz de France DolceVita, vient de livrer, à Saint-Marcel-lès-Valence, sa première maison basse consommation **avec Solution DolceVita Premium gaz naturel.** Étude bioclimatique poussée, couplage de l'énergie gaz naturel avec l'énergie solaire pour la production d'eau chaude sanitaire, isolation et ventilation efficaces… VILLA SOLEIL signe ici une maison qui allie confort, économies, valorisation patrimoniale et protection de la planète. Elle affiche des performances énergétiques exceptionnelles (Étiquette A : 27 kWhep/m².an). Évolutive, cette maison est conçue pour devenir passive grâce à l'installation de 10 m² de panneaux photovoltaïques et d'une véranda.

Étiquette climat A : 5 kgéqCO_2/m².an

* Bâtiment Basse Consommation : bâtiment dont l'objectif de consommation maximale en énergie primaire est fixé à 50 kWhep/m².an, à moduler selon la zone climatique et l'altitude.

Gaz de France DolceVita
Une marque de GDF SUEZ

www.dolcevita.gazdefrance.fr

REDÉCOUVRONS L'ÉNERGIE

GDF SUEZ – SA au capital de 2 191 532 680 € – 542 107 651 RCS Paris – Siège social : 16-26, rue du Docteur-Lancereaux 75008 Paris
Crédits photos : VILLA SOLEIL/ Serge Chapuis – Tous droits réservés – Conception/réalisation : UNEDITE

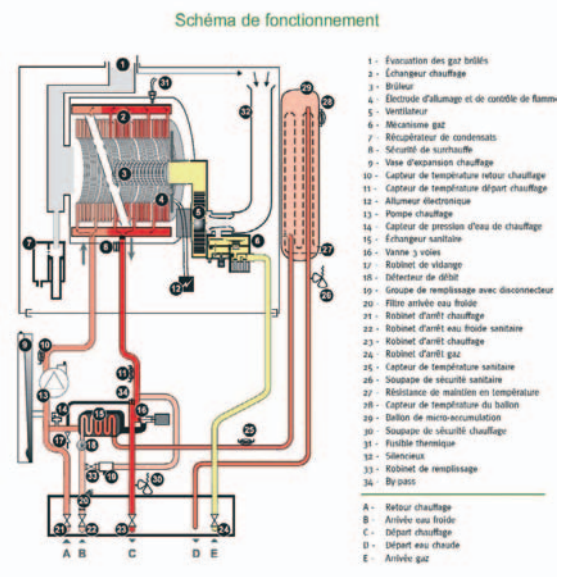
Micro accumulation

La micro-accumulation vecteur d'économies

Placer un ballon tampon de faible capacité dans un chauffe-bain ou dans une chaudière gaz permet d'obtenir rapidement la température d'eau désirée et d'amortir ses variations. Economie d'énergie et économie d'eau s'ajoutent à un niveau de confort accru. Le principe est simple. Pourtant, proposer la micro-accumulation n'est pas encore un réflexe pour tous les professionnels.

Gérard Broucaret,
responsable prescription nationale
de la division chauffage
et ENR chez Vaillant Group

« Au cœur du chauffe-bain, ou de la chaudière nous plaçons un véritable ballon de stockage de 4 litres,... »



Obtenir rapidement de l'eau chaude au point de puisage, et selon une température relativement stabilisée n'est pas le point fort du chauffe-bain et de la chaudière traditionnelle. En moyenne, pour un puisage rapproché, il faut tout de même attendre 45 secondes avant d'obtenir de l'eau à température stabilisée. Par ailleurs, faire couler un petit filet d'eau chaude reste mission impossible. Des inconvénients qui, au-delà des notions de confort, vont à l'encontre des économies d'énergie et des économies d'eau. Pour remédier à ces défauts d'instantanéité et introduire une sorte d'amortisseur thermique, la chaudière ou le chauffe-bain à micro-accumulation intègrent un ballon d'eau chaude tampon.

Filière Pro - En quoi consiste précisément le concept de "micro-accumulation" ?

Gérard Broucaret - Aujourd'hui, les chaudières mixtes domestiques à combustible gazeux répondent toutes à la norme EN 13203 en ce qui concerne la production d'eau chaude sanitaire. En revanche, chez les différents fabricants, la notion de micro-accumulation n'est pas toujours bien délimitée ! Si certaines chaudières intègrent un échangeur surdimensionné, en aucun cas il ne peut être considéré comme un accumulateur, car tout au plus il ne contiendra que 0,5 litre d'eau chaude. Nous avons en revanche choisi d'aller au-delà avec notre concept de micro-accumulation Microfast. Au cœur du chauffe-bain, ou de la chaudière nous plaçons un véritable ballon de stockage de 4 litres, pourvu d'une résistance électrique de 25 W chargée de maintenir l'eau à température de puisage.

Quels avantages confère la micro-accumulation ?

Gérard Broucaret - Ils sont au nombre de trois. Tout d'abord, elle assure la stabilité de la température lorsque deux points de puisage sont ouverts simultanément. Ensuite, cette stabilité est garantie en cas de puisage long. Enfin, il devient possible de faire couler un faible débit d'eau chaude. L'avantage se mesure en terme de confort d'utilisation et aussi d'économie d'énergie et d'eau consommée. En considérant un appartement occupé par 4 personnes avec un prix de l'eau à 2,8 €/m³, l'économie se monte à 50 €/an, déduction faite de l'énergie électrique

consommée par la résistance électrique. Sachant que le surcoût de la micro-accumulation par rapport à une chaudière ou un chauffe-bain classique est d'environ 10 %, le sur-investissement est remboursé en 4 ans. La chaudière reste quant à elle en place pour 15 à 17 ans !

Existe-t-il des contraintes d'installations particulières ?

Gérard Broucaret - La micro-accumulation n'entraîne pas de changements dans la façon d'installer le produit. Le branchement électrique qui existait de toute façon sert aussi à alimenter la résistance. Celle-ci n'est pas plongeante, mais entoure le ballon en acier inoxydable, ce qui évite tout problème d'entartrage. Le ballon est isolé sous une enveloppe isotherme. Coté poids, la chaudière ne pèse que 2 kg de plus. La pose sur cloison légère n'est pas remise en cause. Son encombrement est identique à celui d'un modèle classique.

Quel est le marché de la micro-accumulation ?

Gérard Broucaret - Nous proposons chez Saunier Duval, des chauffe-bain à micro-accumulation exclusivement à système à ventouse, mais le marché concerne véritablement les chaudières mixtes individuelles. Il est intéressant d'observer la tendance chez les bailleurs sociaux, dont les choix montent en gamme et s'appuient sur la micro-accumulation, malgré le surcoût d'investissement, pour induire une réduction des charges locatives. La micro-accumulation est aujourd'hui un principe de base pour toutes nos chaudières à condensation. De quoi développer le marché en même temps que celui des équipements à haut rendement. ■

Propos recueillis par Michel Laurent

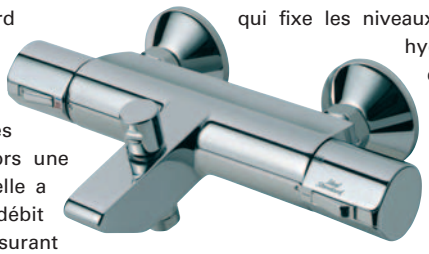
Robinetterie

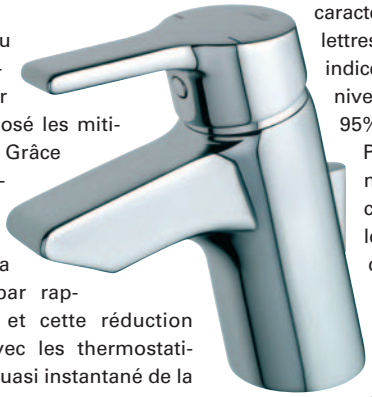
Les mitigeurs d'Idéal Standard : des performances éprouvées

Idéal Standard, pionnier en matière d'économie d'eau, propose des mitigeurs dont les performances sont testées et font l'objet du classement ECAU dans le cadre de la marque NF Robinetterie Sanitaire. C'est à la « click technologie » notamment que Benoît Lombard, chef de groupe robinetterie Idéal Standard France représentant les 3 marques du groupe (Porcher, Idéal Standard et Jado) attribue ces remarquables performances.

Filière Pro - Quelles sont les innovations dont peut se prévaloir Idéal Standard en matière d'économie d'eau concernant la robinetterie ?

Benoît Lombard - Idéal Standard est un véritable pionnier dans ce domaine puisqu'il est l'inventeur, en 1972, de la technologie de la cartouche à disques céramiques des mitigeurs, alors une véritable révolution en ce qu'elle a permis le réglage simultané du débit et de la température tout en assurant une étanchéité parfaite. Ensuite, l'évolution du marché a peu à peu remplacé les mélangeurs par les mitigeurs, puis proposé les mitigeurs thermostatiques. Grâce à leurs réglages plus précis et plus rapides, les mitigeurs permettent de réduire de 20 % la consommation d'eau par rapport aux mélangeurs, et cette réduction s'élève jusqu'à 64% avec les thermostatiques, grâce au réglage quasi instantané de la température de l'eau.





Comment ces innovations technologiques sont-elles mesurées ?

Benoît Lombard - Pour les mitigeurs de nos deux marques, Porcher et Idéal Standard, les économies d'eau sont mesurées et sanctionnées par la marque NF Robinetterie Sanitaire, et plus encore par le classement ECAU (Ecoulement, Confort, Acoustique, Usure), qui fixe les niveaux de performances hydrauliques, de confort, acoustiques et d'endurance auxquels doivent répondre les mitigeurs mécaniques. Le classement est caractérisé par l'association des quatre lettres ECAU, munies chacune d'un indice : 1, 2, 3, ... correspondant à un niveau de performance ou de qualité. 95% des mitigeurs des marques Porcher et Ideal Standard en segments économique et confort sont classés C2 grâce à la « click technologie », un point de résistance déverrouillable qui permet de limiter le débit à 50 %. Si un mitigeur de lavabo classique fonctionne avec un débit de l'ordre de 12 l/min, la « click technologie » le limite à 6 l/min et il est toujours possible d'obtenir le débit maximal en dépassant ce point de résistance. ■

Propos recueillis par Eléonora Hurillon-Ajzenman

Benoît Lombard,
chef de groupe robinetterie
Idéal Standard France

« ... les mitigeurs permettent de réduire de 20 % la consommation d'eau, ... »

Gamme de mitigeurs « Active » d'Idéal Standard

Cette gamme de mitigeurs destinés aux espaces bain-douche, lavabo, douche et cuisine concentre toutes les innovations écologiques et économiques d'Idéal Standard. En effet, tous les mitigeurs de la gamme « Active » sont équipés de la « click technologie », un point dur qui limite le débit à 50 % maximum. De plus, la gamme « Active » intègre 2 mitigeurs thermostatiques coordonnés (pour les espaces douche et bain-douche) qui sont pourvus d'une touche « Eco », butée limitant l'écoulement à 50% qu'il suffit de dépasser pour augmenter le débit.

Robinetterie

Grohe : l'économie doit aller de pair avec l'efficacité

Les mitigeurs monocommande et les mitigeurs thermostatiques de Grohe font l'objet de nombreuses innovations limitant les dépenses en eau. Mais ces économies n'ont de sens, selon Yvan Chevrat, responsable formation et chef de projet prescription Grohe, que si le confort et l'efficacité sont également respectés.

Yvan Chevrat,
responsable formation
et chef de projet prescription
Grohe

« ... grâce à l'absence de délai de réglage de la température, ils favorisent une économie d'eau mitigée et une économie d'énergie. »

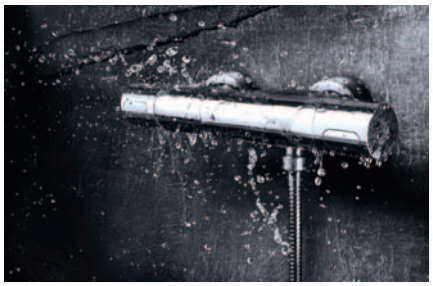
Mitigeur monocommande "Essence"

Filière Pro - Quelles sont les innovations techniques qui permettent à vos mitigeurs de réaliser des économies d'eau ?

Yvan Chevrat - Toutes nos gammes de mitigeurs monocommande pour lavabo, douche et bain/douche (sauf les versions lavabo et lave-main des gammes Allure et Lineare -limitées de manière constante à un maximum de 9l/min-) sont équipées d'une cartouche à disques céramique pourvue d'une butée économique ajustable située sur l'axe de commande. C'est le réglage d'une vis sur cet axe qui va permettre de réaliser des économies d'eau en limitant la course du levier de commande. Le réglage de cette vis peut atteindre jusqu'à 50 % sur la course du levier, soit 50 % d'économie sur les 12 litres/min environ prescrits par la norme NF pour une robinetterie de lavabo, donc produire un débit de 6 litres/min. Mais l'économie ne signifie rien sans le confort et l'efficacité, c'est la raison pour laquelle nous préconisons un réglage à 30 à 40% afin de conserver une bonne efficacité de rinçage des mains.
En ce qui concerne les gammes « Eurosmart », « Eurostyle » et « Concetto », outre cette vis ajustable, un point dur situé à 50 % du débit limite également la consommation d'eau. Il est toutefois possible de forcer ce point dur pour atteindre le plein débit de la robinetterie.

Et pour les mitigeurs thermostatiques ?

Yvan Chevrat - Ces produits vont permettre les économies d'eau à 3 niveaux : grâce à l'absence de délai de réglage de la température, ils favorisent une économie d'eau mitigée et une économie d'énergie. En ce qui concerne nos thermostatiques de douche, la butée EcoButton permet de limiter le débit de l'eau jusqu'à 50 %. Il en résulte un débit d'eau mitigée de 10 litres au lieu de 20 litres/min environ, soit 30 litres d'eau mitigée consommée au lieu de 60 pour une douche de 3 minutes !
Pour finir, la performance d'un mitigeur thermostatique se mesure à sa vitesse d'adaptation aux variations de pression ou de température. En effet, ces dernières peuvent induire un changement de température qui devra être corrigée par l'utilisateur lui-même avec une robinetterie classique. Grâce à la technologie Grohe TurboStat® nos robinetteries réagissent d'elles-mêmes en 2 battements de paupière, pour maintenir la température choisie par l'utilisateur. Cette performance va dans le sens du confort de l'utilisateur mais va aussi agir dans le sens des économies d'eau et d'énergie, car plus vite on corrige la température, plus on économise d'eau et d'énergie. ■



Mitigeur thermostatique douche Grohtherm 3000 Cosmopolitan

Propos recueillis par Eléonora Hurillon-Ajzenman

Les robinetteries électroniques et temporisées

Certains mitigeurs adaptés aux collectivités de santé (déclenchement Infra-rouge) comme l' « Europlus E » sont aussi équipés pour l'économie d'eau : ils ne la laissent couler que s'il y a détection d'un utilisateur et disposent d'un arrêt de sécurité en cas de détection permanente : l'appareil arrête l'écoulement automatiquement au terme d'une durée ajustable. On limite ainsi les risques de dégâts des eaux et par extension une surconsommation inutile d'eau. De plus, lors d'une utilisation normale, le débit est limité de manière constante à 6 litres/min. Pour des raisons d'hygiène, il est même possible d'ajuster une temporisation après sortie de la zone de détection : pour assurer un parfait nettoyage du fond de la vasque et évacuer tout reste éventuel de savon chargé de bactéries pathogènes. Cette temporisation est ajustable de 1 seconde à un maximum de 10, afin de remplir ce rôle sans consommation excessive d'eau.

Robinetterie

Dornbracht : une robinetterie naturellement économe

Dornbracht, fabricant allemand de robinetterie haut de gamme pour la salle de bains et la cuisine, a toujours intégré la problématique de la gestion de l'eau dans la conception de ses produits. Christèle Bouyer, responsable administration des ventes et marketing, annonce la présentation de nouveautés lors de la prochaine édition du salon ISH à Francfort en 2009.

Filière Pro - Comment dans la gamme Dornbracht s'illustre la gestion de l'eau ?

Christèle Bouyer - Dès sa création en 1950, Dornbracht, fabricant allemand de robinetterie haut de gamme pour la salle de bains et la cuisine, a été pleinement conscient de ses responsabilités. Fabricant avant-gardiste, Dornbracht a toujours axé la conception de ses produits sur la qualité et leur facilité d'utilisation. Aussi, tous nos produits sont économes en eau et nos gammes de robinetterie proposent des éléments qui consomment peu. Pour toutes nos séries de lavabos, nos mitigeurs sur gorge ou muraux ont des débits raisonnables entre 8 litres et 12 litres/min, même sans ajouter de limitateur de débit. Avec limitateurs, les débits peuvent alors descendre à 3 litres par minute. De même pour l'espace douche, Dornbracht travaille à réduire la consommation d'eau. Là où une douche classique consomme entre 12 litres et 15 litres/min sous une pression de 3 bars, Dornbracht vise à réduire cette consommation de 30 % à l'horizon 2013.

Quand Dornbracht présentera t-il ses prochaines nouveautés ?

Christèle Bouyer - Nous présenterons toutes nos nouveautés lors du prochain salon ISH de Francfort en mars 2009, sur lequel notre thème principal sera l'économie d'eau ; puis lors du salon Idéo Bain en février 2010. Concernant l'économie d'eau, Dornbracht insérera systématiquement à l'avenir les limitateurs de débit dans ses tarifs. ■

Propos recueillis par
Eléonora Hurillon-Ajzenman

Christèle Bouyer,
responsable administration des ventes et marketing chez Dornbracht

« Fabricant avant-gardiste, Dornbracht a toujours axé la conception de ses produits sur la qualité et leur facilité d'utilisation. »

Les mitigeurs, sans limitateur de débit, sur gorge ou muraux ont des débits entre 8 litres et 12 litres/min.

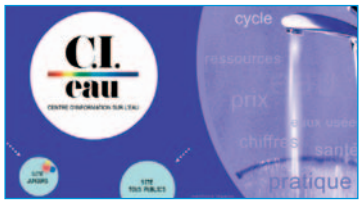
Robinetterie

Les robinetteries spécifiques d'hébergement Chavonnet : jusqu'à 85% d'économie d'eau

Le milieu hospitalier est un grand consommateur d'eau. Pour réduire ces dépenses, Chavonnet propose des robinetteries spécifiques d'hébergement qui répondent à ces contraintes particulières, notamment grâce à des mitigeurs de lavabos mécaniques et des mitigeurs électroniques extrêmement performants.

Le TEMPOMATIC MIX 3

La robinetterie électronique de lavabo : 85% d'économie d'eau par rapport à un mitigeur classique et 60% par rapport à un mitigeur Chavonnet.



www.cieau.com

Selon le Centre d'Information sur l'Eau (CIEAU), les hôpitaux sont en tête des établissements consommateurs d'eau. En effet, la consommation d'eau d'une personne chez elle est de l'ordre de 137 litres/jour. A l'hôpital (ou assimilés), les contraintes sont différentes : la consommation d'eau atteint 300 à 400 litres/jour/lit. Cette consommation accrue peut s'expliquer par divers facteurs. Pour recentrer le débat sur la robinetterie, la principale source de consommation excessive d'eau vient de l'essor de la toilette au lavabo. En effet, les résidents font leur toilette au lavabo et ce pendant un temps relativement long (conditions physiques amoindries, autonomie réduite, etc). Cette toilette au lavabo dure plus longtemps (14 à 20 min) que la toilette traditionnelle sous la douche (5 min en moyenne) ce qui occasionne une consommation d'eau énorme.

Les mitigeurs mécaniques de lavabo : 60% d'économie d'eau

Au regard de ces consommations en hausse, Chavonnet s'est mobilisée pour faire entrer la notion d'économie d'eau dans les hôpitaux, et principalement dans les sites hébergement. La cartouche céramique des mitigeurs mécaniques de lavabo dispose d'un régulateur de débit intégré à 7l/min, ce qui permet de faire des économies d'eau substantielles d'au moins 60% par rapport aux mitigeurs classiques et ce, pour un usage tout aussi confortable.

Le mitigeur de lavabo à bec fixe H.60

Les autres mitigeurs du marché ne permettent pas de telles économies d'eau car trois cas de figures se présentent généralement : tout d'abord, les mitigeurs ne sont pas limités en débit (débit de 16l./min : consommation d'eau conséquente) . Ou bien les mitigeurs disposent d'une fonction de double débit sur leur cartouche : une butée limite le débit à 10-12l./min (point de résistance à 70% du plein débit) mais, une simple poussée sur la manette suffit à obtenir le débit maximum. Or, la manœuvre de la manette est rarement stoppée à mi-course aussi, l'économie d'eau prétendue avec ces mitigeurs est tout à fait aléatoire. Enfin, les mitigeurs peuvent être limités en débit mais c'est à l'installateur de réaliser ce réglage sur la cartouche de chaque mitigeur, ce qui est rarement effectué pour des raisons de temps.

Les robinetteries électroniques Chavonnet ont un débit optimisé à 7l/min sous 3 bar. Elles se ferment automatiquement dès le retrait des mains. Pendant le temps de savonnage l'économie d'eau est de 100% car le robinet est fermé contrairement à un mitigeur mécanique. De plus, avec les robinetteries électroniques, aucune négligence de la part de l'utilisateur n'est possible puisque la fermeture est garantie à son départ. L'économie d'eau chaude réalisée est aussi une économie d'énergie, ce qui permet d'installer des canalisations et des appareils de production d'eau chaude de moindres capacités.

Lutte contre la légionelle

En cas de non utilisation prolongée, les robinetteries électroniques Chavonnet fonctionnent automatiquement toutes les 24 H, permettant de purger les canalisations où l'eau a stagné et empêchant ainsi la prolifération des bactéries. ■

Chiffres de consommation d'eau

(conso. moyenne par jour et par personne)

- *Consommation domestique : 137 litres par jour et par personne*
- *Les hôpitaux ou assimilés : 300 à 400 litres par jour et par lit*
- *Les maisons de retraite ou de repos : Jusqu'à 250 litres par jour et par lit*

Source : Centre d'information sur l'eau (CIEAU) - www.cieau.com

Urinoir sans eau

Allia : les économies d'eau nécessitent une réflexion globale

Des produits économes en eau tels que les urinoirs sans eau ou les WC double chasse nécessitent toutefois, selon Alain Couty, responsable marketing technique Allia, des précautions d'entretien et d'installation sous peine de contre performances.

Filière Pro - Quelles sont les caractéristiques qui font des urinoirs Allia des produits économes en eau ?

Alain Couty - Allia propose un urinoir sans eau destiné au marché des collectivités. Dans la mesure où ce type de produit nécessite un entretien très fréquent du bol, environ toutes les 2 h du fait de l'absence de rinçage, il demeure très marginal et n'est envisageable que dans des installations où le personnel d'entretien passe très régulièrement comme dans les aéroports. Offrant plus de souplesse d'entretien, Allia propose également un urinoir à très faible consommation d'eau, le « Centaurus ». Il s'agit de la même pièce que l'urinoir sans eau, mais équipée d'un système de chasse automatique piloté par une horloge permettant au gestionnaire de régler au choix une chasse toutes les 2, 6, 12 ou 24 heures en fonction de la fréquentation. Ce produit associe ainsi des conditions d'hygiène tout à fait acceptables grâce à la certitude de présenter un bol de réception parfaitement net, à de réelles économies d'eau par rapport au nombre d'utilisateurs.

Les WC double chasse nécessitent-ils des précautions d'installation particulières ?

Alain Couty - Tous les céramistes, et notamment Allia, équipent leurs cuvettes avec un réservoir de chasse de 3/6 litres, selon les exigences des normes NF D 12-101, NF D 12 203 et NF EN 997. Or, il y a 20 ans, les réservoirs de chasse fonctionnaient avec 9 litres et même davantage, de 12 à 14 litres. La norme plomberie NFP 40.201 (DTU 60-11), dont la dernière version date d'octobre 1988, définit le calibrage des conduites d'évacuation, alors adaptées au volume d'eau délivré par ces réservoirs de chasse plus importants. Si aujourd'hui, il est possible de faire fonctionner des chasses avec des volumes d'eau très réduits, en revanche, les conduites d'évacuation n'ont pas changé. Elles nécessitent, pour être efficace, plus d'eau que ce que les nouveaux réservoirs déversent sous peine de ne pas évacuer correctement : le remplissage de ces conduites doit atteindre la moitié de leur diamètre. Tant que la norme plomberie ne sera pas révisée, la configuration des réseaux d'évacuation posera problème pour l'utilisation réservoirs de chasse de petit volume. C'est bien dommage quand on sait que nous sommes aujourd'hui en mesure de proposer des WC fonctionnant avec seulement à 4,5 voire 4 litres d'eau.

En présence d'une cuvette ancienne, est-il possible d'installer un réservoir de petit volume ?

Alain Couty - Dans le cas d'un ensemble neuf, le problème ne se pose pas : l'ensemble sera homogène et le mécanisme fonctionnera aussi bien avec une grande qu'avec une petite chasse. En ce qui concerne le parc existant, on dispose de 2 solutions : soit on remplace toute la chasse d'eau, soit on change uniquement le mécanisme pour le remplacer par un mécanisme double chasse. Mais une vieille cuvette, de 15 à 20 ans, a été conçue pour fonctionner avec 9 litres : installer une petite chasse entraînera un fonctionnement aléatoire et des risques de mauvaise qualité de rinçage, de non renouvellement d'eau du siphon ou encore de dysfonctionnement total. ■

Propos recueillis par Eléonora Hurillon-Ajzenman

« Si aujourd'hui, il est possible de faire fonctionner des chasses avec des volumes d'eau très réduits, en revanche, les conduites d'évacuation n'ont pas changé. »

Cuvettes WC 4 litres

Targa Compact et Targa architectura Compact : les seules cuvettes WC 4 litres signées Villeroy&Boch

Les cuvettes WC sont généralement équipées de réservoir de double chasse de 3/6 litres. Villeroy&Boch est le seul fabricant, selon Ghislaine de Pelecyn, responsable de l'expo boutique et des relations presse France V&B, à proposer une cuvette WC qui chasse à 4 litres.

Ghislaine de Pelecyn,
responsable de l'expo boutique et des relations presse France V&B

« Ce petit volume permet de réaliser une économie de 10 litres par jour... »

Filière Pro - Quelles caractéristiques techniques font de la cuvette Targa Compact un produit unique, particulièrement économe en eau ?

Ghislaine de Pelecyn - « Targa Compact » et « Targa Architectura compact » sont deux cuvettes WC de porcelaine, très compactes et pouvant être équipées d'un système de chasse de 4 litres. Nous sommes les seuls actuellement à les proposer sur le marché. Ce petit volume permet de réaliser une économie de 10 litres par jour pour une famille de 4 personnes.

L'ensemble de votre offre de cuvettes WC s'inscrit-elle également dans la problématique de la gestion de l'eau ?

Ghislaine de Pelecyn - Effectivement, toutes nos cuvettes sont équipées de systèmes de déclenchement double chasse 3/6 litres pour une économie de 20 litres par jour et par famille, soit une économie globale de 30% du volume d'eau consommé par an. ■

Propos recueillis par Eléonora Hurillon-Ajzenman

« Targa Compact » et « Targa Architectura compact » deux cuvettes WC très compactes en porcelaine

En bref

AFNOR Certification accréditée selon la norme internationale ISO/CEI 17021

Premier organisme certificateur français avec plus de 60 000 sites certifiés, AFNOR Certification a, depuis sa création, toujours répondu aux exigences de la norme européenne EN 45012, reconnues par l'accréditation du COFRAC. Aujourd'hui celle-ci va plus loin car soumise à une norme internationale ISO/CEI 17021, reconnue dans le monde entier. Cette norme définit en particulier les principes et les exigences relatifs à la compétence, à la cohérence et à l'impartialité des organismes certificateurs lors des audits et lors de la certification de systèmes de management de tous types. Cette accréditation confirme la pertinence des moyens mis en place par AFNOR Certification (un conseil stratégique et un comité de surveillance et d'amélioration, un processus de qualification des auditeurs bien maîtrisé...) pour assurer à ses clients un processus de certification transparent, tout en gardant la confidentialité des informations transmises. Cette accréditation s'applique à des processus de certification de systèmes de management de tous types, qualité, environnemental, sécurité des denrées alimentaires, ainsi qu'à la qualification technique d'entreprise.

Urinoirs économes

Les urinoirs économes de Duravit

Duravit s'est, depuis plusieurs années, penché sur la problématique de la gestion de l'eau et propose aujourd'hui notamment des urinoirs sans eau et d'autres modèles avec gestion de l'eau modulable. Philippe Soiron, directeur des ventes France, vient également dissiper quelques idées reçues sur l'utilisation des cuvettes WC.

L'urinoir sans eau « Mc Dry »

Filière Pro - Quelles innovations permettent aux urinoirs Duravit d'être économes en eau ?

Philippe Soiron - Duravit propose l'urinoir « Mc Dry », un urinoir sans eau équipé d'un siphon et d'un liquide occlusif plus léger que l'urine. Après usage, l'urine traverse le siphon pour se déverser dans la conduite d'évacuation. L'oxydation de l'urine, autrement dit le contact de celle-ci avec l'air ambiant, qui est responsable du développement d'odeurs désagréables est évité grâce au siphon qui assure l'étanchéité de l'urinoir. Ce type de produit est toutefois destiné à des applications très spécifiques, notamment des locaux à très forte fréquentation comme les aéroports où l'entretien est effectué à intervalle régulier, toutes les heures, pour compenser l'absence de nettoyage à l'eau. Duravit propose également un produit intermédiaire, les urinoirs « Architec » qui modulent la consommation d'eau en fonction de la fréquentation : un système de contrôle électronique, intégré dans l'urinoir, déclenche une chasse selon le nombre de visiteurs. La consommation d'eau est très mesurée et les contraintes d'entretien sont moins draconiennes.

Quelles précautions faut-il envisager pour l'utilisation des cuvettes WC à petit volume d'eau ?

Philippe Soiron - Je voudrais mettre en garde les utilisateurs auxquels on préconise souvent de placer une brique dans le réservoir pour économiser de l'eau. Or, c'est parfaitement utopique. Diminuer le volume d'eau, c'est courir le risque de ne plus faire fonctionner sa chasse d'eau correctement parce que l'hydraulique de la cuvette est conçue en fonction d'un certain volume d'eau. Non seulement l'effet chasse peut ne plus être satisfaisant, mais l'évacuation peut également ne plus se produire efficacement. Un certain volume d'eau est absolument nécessaire pour entraîner les déchets sous peine de devoir actionner 2 fois la chasse d'eau !

Les urinoirs « Architec » modulent la consommation d'eau selon la fréquentation

Philippe Soiron,
directeur des ventes France
de Duravit

« Un certain volume d'eau est absolument nécessaire pour entraîner les déchets sous peine de devoir actionner 2 fois la chasse d'eau ! »

Quelles sont les nouveautés pour vos cabines de douches multi fonctions ?

Philippe Soiron - Duravit a créé des douches multi fonctions qui, pour la partie brassage d'eau, sont dotées d'un débit de 100 litres/min pour un effet massage. Nous avons fait le choix du travail en circuit fermé pour une plus grande économie d'eau. Le réservoir de 40 litres se remplit et on fait circuler l'eau en cycle fermé, laquelle est évacuée en fin de cycle. Duravit prépare de nombreuses nouveautés, notamment dans le domaine de la balnéothérapie dès 2009. ■

Propos recueillis par
Eléonora Hurillon-Ajzenman

Gapsa

Le Gapsa propose un programme de formation à ses adhérents

Le Gapsa propose à ses adhérents depuis quelques années un programme de formation et de perfectionnement à caractère commercial destiné aux collaborateurs de ses entreprises adhérentes. Une initiative plébiscitée par les adhérents.

José Bravo,
délégué général du Gapsa

« C'est manifestement très profitable pour nos adhérents. »

Le Gapsa, 1er groupement de négociants indépendants sanitaire et chauffage propose à ses adhérents un programme de formation qui s'adresse à l'ensemble du personnel des entreprises adhérentes. En effet, tous les types de postes sont répertoriés : les représentants, les vendeurs comptoir / magasiniers, les vendeurs expo, les commerciaux sédentaires / correspondanciers, l'encadrement (le Management) et les chauffeurs. Tous font l'objet d'un programme détaillé qui identifie tout d'abord les populations visées (débutants ou confirmés), les compétences à acquérir et les objectifs visés. Les formations se déroulent sur une durée de 2 jours.

Structurer une offre de formation

« Ce programme de formation existe depuis 3 à 4 ans, précise José Bravo, délégué général du Gapsa. *C'est un service de la centrale offert aux entreprises adhérentes. Jusqu'alors, les besoins en formation étaient comblés localement, en région, par l'adhérent lui-même selon ses propres moyens. Il n'y avait pas encore d'action centralisée en ce sens. L'identification des besoins a permis de structurer une véritable proposition de programme de formation adaptée aux besoins des adhérents. »*

Lors d'une Assemblée Générale du groupement, il a été décidé qu'une commission formaliserait les besoins et Murielle Monguillon du Gapsa a été chargée l'organisation pratique de la section Formation. Le contenu des programmes a été ensuite conçu conjointement avec un organisme spécialisé dans la formation, les adhérents et la centrale.

« La formation personnalisée pour les adhérents du Gapsa concernant la prise de parole en public se déroule au plus près des entreprises, mais il est toutefois possible de regrouper plusieurs adhérents pour plus de facilité. », précise José Bravo.

Les entreprises sont-elles satisfaites de ce service ? *« Le nombre d'inscrits ne cesse de croître,* assure José Bravo. *C'est manifestement très profitable pour nos adhérents. De plus, le bouche à oreille fonctionne bien ! »* ■

E.H.A

Le Gapsa...

...en chiffres :

- *115 adhérents*
- *355 agences*
- *C.A 2007 : 892 millions d'euros*

Salle de cours

Bureau d'études

La France doit combler son retard en matière de récupération d'eaux pluviales

Jean-Dominique Boucher, directeur technique de la société AEI (Architecture, Economie et Ingénierie), possède une solide expérience, notamment dans les projets mettant en œuvre des systèmes d'utilisation d'eaux pluviales. Discussion à bâtons rompus.

La gestion de l'eau est une problématique bien traitée par les fabricants qui proposent déjà, pour le secteur résidentiel, de nombreux produits économes : *« Il existe des mitigeurs à nébulisation : le jet est vaporisé par l'ajout d'un aérateur, ce qui permet de réduire le débit sans atténuer le confort puisque le jet est régularisé,* explique Jean-Dominique Boucher. *Par ailleurs, certains fabricants proposent des robinets accompagnés de tiges qui, dès contact, ouvrent le débit et le stoppent dès que la tige n'est plus en contact avec l'utilisateur. D'autres produits dédiés aux particuliers tiennent compte de cette problématique : des chasses d'eau à petite contenance, voire des doubles chasses qui sont déjà extrêmement répandues ainsi que des baignoires à plus faible contenance. »*

La récupération de l'eau de pluie : la France a 30 ans de retard

Les pouvoirs publics, quant à eux, semblent - enfin - avoir pris un tournant décisif avec la parution de l'Arrêté du 21 août 2008 encadrant l'usage à l'intérieur et à l'extérieur des bâtiments de la récupération des eaux pluviales. *« Jusqu'à présent, il y avait beaucoup de mises en garde quant aux applications possibles de la récupération des eaux de pluie,* poursuit Jean-Dominique Boucher. *Mais la France a 30 ans de retard sur des pays comme l'Allemagne, la Suède, la Pologne ou encore l'Autriche. Avec cet arrêté, c'est une porte qui s'ouvre mais sous certaines conditions. L'eau tombe et on n'en fait rien. Or, beaucoup de systèmes sont susceptibles d'être mis en œuvre pour récupérer et exploiter l'eau de pluie. »*

Ainsi, les terrasses végétalisées constituent un procédé déjà relativement courant : pour éviter le débordement des égouts en cas de fortes précipitations et le surdimensionnement des réseaux d'eau, ces terrasses régulent le débit pluvial. Il est également possible de stocker de l'eau de pluie sur les toitures : ce dispositif assure une certaine étanchéité, évite les rejets dans les réseaux d'eau et peut servir à l'arrosage des plantations. Des bâches-tampons de rétention de 200, 300 voire 400 m³ sont aussi envisageables, avec quelques précautions pour combattre la stagnation de l'eau. *« Tous nos projets fondés sur la récupération d'eaux pluviales comprennent des produits bactériologiques pour purifier l'eau,* précise Jean-Dominique Boucher. *Nous développons également des projets où des réservoirs d'eau contiennent certaines plantes qui opèrent une purification naturelle ».*

Le solaire vaut-il le coût ?

De plus en plus d'opérations de chauffage couplant des énergies fossiles avec des panneaux solaires ou proposant la fourniture d'ECS à partir de panneaux solaires sont mises en œuvre par les maîtres d'ouvrage. Vu le temps de retour sur investissement, cela vaut-il vraiment le coût de l'installation ? *« On peut effectivement se demander si les promoteurs ne se lancent pas dans ces opérations pour leur image de marque,* se demande Jean-Dominique Boucher. *Toutefois, la production d'ECS solaire est tout à fait performante et par ailleurs, le chauffage solaire revient moins cher que la géothermie. Le problème du solaire photovoltaïque est qu'il faut revendre l'énergie. EDF la rachète pour l'instant 0,57 € le KW/h, mais pour combien de temps ? »*

Le parc existant : un véritable enjeu environnemental

Selon Jean-Dominique Boucher, le véritable enjeu environnemental se situe dans le parc existant : *« Il est urgent que les industriels se penchent sur la question du parc existant, qui représente 70 % du bâti, ne serait-ce que du point de vue de l'isolation thermique, laquelle nécessite un diagnostic. Il faut dissocier le secteur diffus (la maison individuelle, 60 % à 65 % en volume) des autres secteurs, tertiaire notamment. Les déperditions se font principalement par les toitures (35 % à 40 % en collectif et 50 % en individuel). Les techniques d'isolation thermique sont variées et dépendent des interlocuteurs, publics ou privés. On peut sur isoler les toitures en mettant à profit les étanchéités vétustes de plus de 30 ans. Mettre en œuvre également des isolations thermiques extérieures (offices d'HLM), des doubles vitrages et des menuiseries très performantes (l'argon au même prix que l'air en termes de « coût marginal »). Enfin, on peut installer des isolations intérieures pour les particuliers en employant soit la technique traditionnelle nécessitant une intervention sur les parois existantes, soit la technique d'insufflation de produits spécifiques dans les parois doubles (billes de polystyrène ou, plus « HQE », ouate de cellulose). »* ■

Jean-Dominique Boucher,
directeur technique
de la société AEI

« Il est urgent que les industriels se penchent sur la question du parc existant, qui représente 70 % du bâti, ne serait-ce que du point de vue de l'isolation thermique, laquelle nécessite un diagnostic. »

La certification

Elle garantit la qualité des produits

Certification, marque NF, marquage CE, norme harmonisée sont des termes familiers mais leur signification réelle est-elle vraiment connue ?

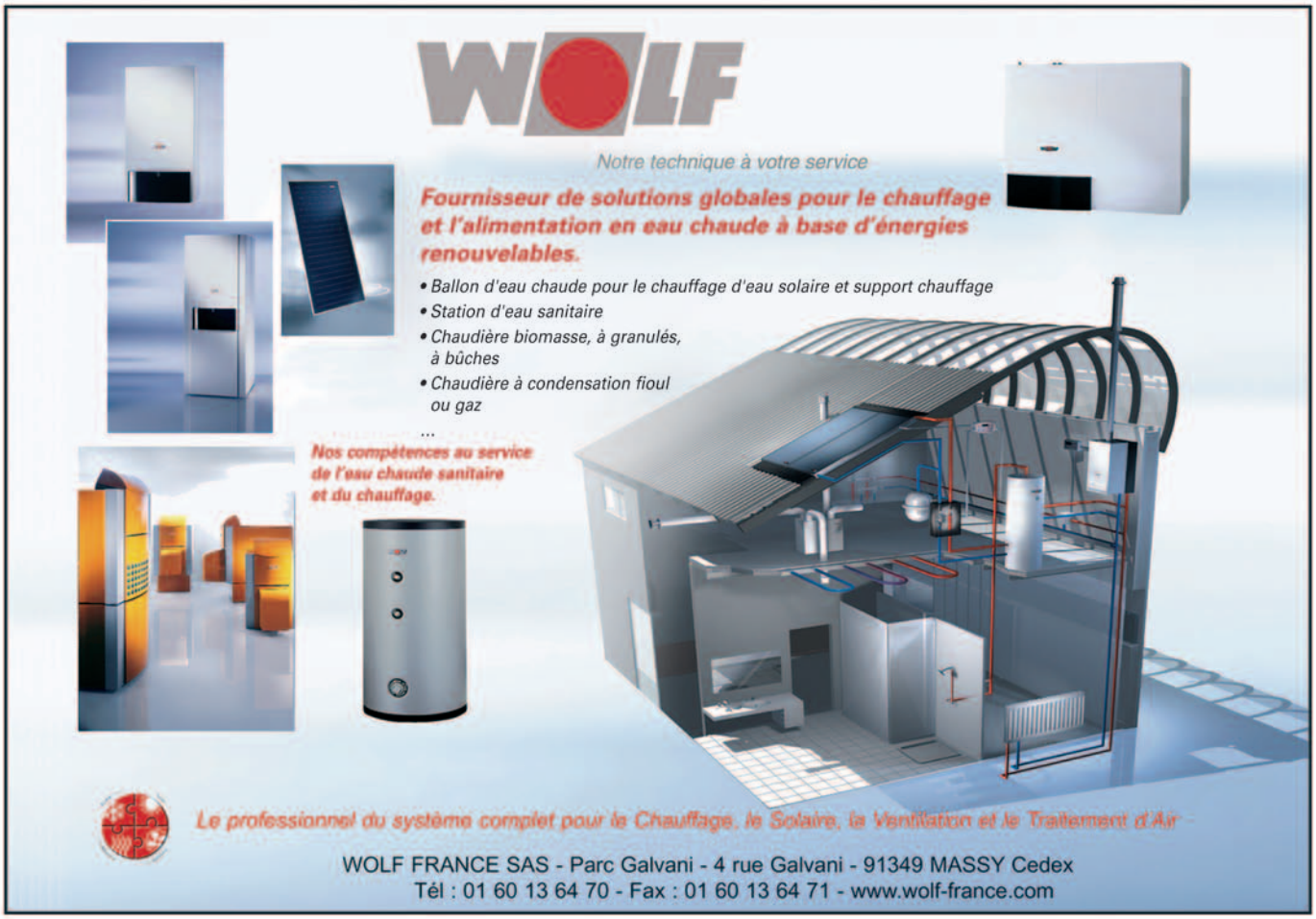
La certification

La certification de produits est une activité réglementée par le code de la consommation et définie par la loi N° 94-442 du 3 juin 1994 comme l'activité par laquelle **un organisme, distinct du fabricant**, de l'importateur, du vendeur ou du prestataire, atteste, **à la demande de celui-ci**, qu'un produit est **conforme à des caractéristiques décrites dans un référentiel** et faisant l'objet de contrôles.

Pour les familles de produits utilisés dans les installations de plomberie ou de chauffage, **il existe deux certifications principales : la marque NF et la marque CSTbat.** En règle générale, le référentiel utilisé pour la certification NF s'appuie sur des **normes** de produits alors que celui utilisé pour la certification se fonde sur un **Avis Technique**.

La norme

Une norme « produit » est un document qui définit les **niveaux de performance** auxquels doit satisfaire un produit et **les moyens de les déterminer**. Les normes peuvent être nationales (NF pour la France, DIN pour l'Allemagne, UNI pour l'Italie...), européennes (EN) ou internationales (ISO).



Avis Technique

Il n'est pas toujours possible de savoir comment évaluer les performances des produits nouveaux et innovants. En l'absence de norme, l'utilisateur doit néanmoins pouvoir être renseigné au sujet des performances du produit nouveau et sur la manière de l'utiliser. L'Avis Technique a été créé pour répondre à ces besoins.

Le marquage CE

La réglementation rend **obligatoire** le marquage CE pour la mise sur le marché européen de produits qui y sont soumis. Ce n'est donc pas une marque de qualité résultant d'une démarche **volontaire** du fabricant comme la certification. Le marquage CE ne couvre que les caractéristiques réglementées du produit. Lorsque, pour une famille de produits, le marquage CE a été décidé, tous les produits de cette famille doivent porter le marquage. Les exigences à remplir pour pouvoir apposer le marquage CE diffèrent d'une famille de produit à une autre. Il existe 6 systèmes d'attestation de conformité (1+, 1, 2+, 2, 3,4). Le niveau 1+ est l'équivalent d'une certification par un organisme notifié, le niveau 4 est une simple auto déclaration du fabricant sans intervention d'un organisme indépendant. ■

Certification	Marquage CE
Démarche de qualité *volontaire*	Marquage réglementaire *obligatoire*
Porte sur *l'ensemble des caractéristiques du produit* correspondant *aux exigences de qualité* exprimées par les clients	Porte sur certaines caractéristiques *réglementées* du produit
Est toujours délivrée par un organisme indépendant	N'implique pas toujours l'intervention d'un organisme indépendant
Comprend toujours : - des essais et un audit initiaux - des essais et des audits de contrôles au moins annuels	Dépend du système d'attestation de conformité (peut être limité à une simple auto déclaration du fabricant)

Source : Fnas Infos /Afnor Certification/Capeb Paris/CSTB/Fnas

Le référentiel : la règle du jeu

Le référentiel de certification est l'ensemble des exigences auxquelles le produit doit répondre et auxquelles doivent se soumettre le titulaire de la certification ainsi que tous les acteurs de la certification. Ce référentiel est rédigé et/ou validé par les représentants des diverses parties intéressées, à savoir : les utilisateurs prescripteurs, les fabricants, les organismes techniques et les administrations.

Les exigences techniques du référentiel de certification s'appuient sur :
- Les normes pour les produits traditionnels
- Les Avis Techniques pour les produits non traditionnels

Elles peuvent être complétées par des spécifications répondant aux besoins du marché.
Le référentiel de certification prend donc non seulement en compte les caractéristiques du produit et de son usage, mais il définit également les exigences minimales en termes d'organisation qualité que le fabricant doit mettre en place pour s'assurer de la constance de la qualité de son produit depuis sa conception jusqu'à sa commercialisation.

Les ACS

(Attestation de Conformité Sanitaire)

L'arrêté du 29 mai 1997 modifié contraint les fabricants de matériaux et objets destinés à entrer au contact d'eau destinée à la consommation humaine de disposer de preuves quant à l'innocuité sanitaire de leurs produits. Afin d'aider à la constitution et à l'obtention de preuves de la conformité sanitaire de leurs produits par les industriels, les autorités sanitaires ont développé en 1999 le système de l'Attestation de conformité sanitaire (ACS).

Conformément aux dispositions réglementaires en vigueur (article R.1321-48 du code de la santé publique et Arrêté du 29 mai 1997 modifié), les matériaux et objets utilisés dans les installations fixes de production, de traitement et de distribution d'eau, entrant au contact d'eaux destinées à la consommation humaine, ne doivent pas être susceptibles d'altérer la qualité de ces eaux.

La réglementation nationale

Le dispositif réglementaire mis en œuvre pour maîtriser ce risque s'appuie notamment sur l' « ***Arrêté du 29 mai 1997 modifié relatif aux matériaux et objets utilisés dans les installations fixes de production, de traitement et de distribution d'eau destinée à la consommation humaine*** ».

Cet Arrêté stipule notamment que :

- Les matériaux et objets précités ne doivent pas, dans les conditions normales ou prévisibles

d'emploi et de mise en œuvre, être susceptibles d'altérer la qualité de ces eaux, soit en leur conférant un caractère nocif pour la santé, soit en modifiant leurs propriétés organoleptiques, physiques, chimiques et microbiologiques (Article 2)

- Les responsables de la mise sur le marché de matériaux et objets destinés à entrer au contact d'eau de consommation humaine doivent tenir à disposition du ministre chargé de la santé, des informations permettant de vérifier l'innocuité sanitaire de leurs produits (Article 2)
- Les opérateurs (importateurs, revendeurs, distributeurs d'eau, plombiers, ...) appelés à intervenir dans la réalisation d'installations fixes de production, de traitement et de distribution d'eaux destinées à la consommation humaine, doivent s'assurer auprès de leurs fournisseurs, par tout moyen approprié, que les matériaux ou objets qui leur sont livrés sont conformes aux dispositions de l'arrêté (Article 3).

Les ACS accessoires

Par ailleurs, la circulaire DGS/SD 7A n° 2002-571 du 25 novembre 2002 définit les modalités d'obtention d'une attestation de conformité sanitaire pour les accessoires ou sous ensembles d'accessoires constitués d'au moins un matériau organique entrant en contact d'eau destinée à la consommation humaine. **Par accessoire, on entend tout produit fini constitué d'au moins deux composants n'ayant pas de fonction de traitement de l'eau.**

Les circulaires du 12 avril 1999 modifiée par la circulaire du 27 avril 2000 et la circulaire du 25 novembre 2002 ont introduit la notion d'Attestation de Conformité Sanitaire (ACS) «matériau » et « accessoire ». Ces ACS sont un **mode de preuve** de la conformité des matériaux et objets à la réglementation. Au titre de mode de preuve, l'ACS n'est donc pas le seul moyen de démontrer que les matériaux en contact de l'EDCH - eau destinée à la consommation humaine) ne menacent pas la qualité de celle-ci. Chaque fabricant peut proposer une autre preuve, vérifiée par la DGS (direction générale de la santé). ■

Une obligation depuis le 1er janvier 2007

Depuis le 1er janvier 2007, les opérateurs (importateurs, revendeurs, distributeurs d'eau, plombiers...) appelés à intervenir dans la réalisation d'installations fixes de production, de traitement et de distribution d'eaux destinées à la consommation humaine, doivent s'assurer auprès de leurs fournisseurs, par tout moyen approprié, que les matériaux ou objets qui leur sont livrés sont conformes aux dispositions de l'arrêté. Ce qui signifie, par exemple qu'un distributeur a l'obligation de s'assurer auprès de son fournisseur que les produits référencés possèdent effectivement une ACS, sans laquelle la mise sur le marché du produit est impossible.

L'ACS, délivrée par un laboratoire habilité par le ministère chargé de la santé, permet d'évaluer l'aptitude d'un matériau ou d'un objet à entrer au contact d'eau destinée à la consommation humaine et de s'assurer du respect des dispositions de l'arrêté du 29 mai 1997 modifié. Une liste des matériaux organiques disposant d'une ACS est publiée régulièrement par la DGS.

Eaux de pluie

La récupération des eaux de pluie est désormais encadrée

L'Arrêté du 21 août 2008 relatif à la récupération des eaux de pluie et à leur usage à l'intérieur et à l'extérieur des bâtiments est paru au Journal Officiel du 29 août 2008. Ce texte précise les conditions d'usage de l'eau de pluie récupérée en aval de toitures inaccessibles, dans les bâtiments et leurs dépendances, ainsi que les conditions d'installation, d'entretien et de surveillance des équipements nécessaires à leur récupération et utilisation.

L'eau de pluie collectée à l'aval de toitures inaccessibles (autrement dit la couverture d'un bâtiment non accessible au public) peut être utilisée pour des usages domestiques extérieurs au bâtiment. Pour ces usages, l'arrêté n'autorise l'arrosage des espaces verts accessibles au public qu'en dehors des périodes de fréquentation du public.

A l'intérieur des bâtiments, en revanche, l'eau de pluie collectée à l'aval de toitures inaccessibles peut être utilisée uniquement pour l'évacuation des excrétas et le lavage des sols et, à titre expérimental et sous réserve de mise en œuvre de dispositifs de traitement de l'eau adaptés, pour le lavage du linge. Les usages professionnels et industriels de l'eau de pluie sont autorisés, à l'exception de ceux qui requièrent l'emploi d'eau destinée à la consommation humaine telle que définie à l'article R.1321-1 du code de la santé publique, dans le respect des réglementations spécifiques en vigueur et notamment le règlement (CE) n° 852/2004 du 29 avril 2004 du Parlement Européen et du Conseil relatif à l'hygiène des denrées alimentaires

Les lieux concernés

Dans les bâtiments à usage d'habitation, ou assimilés, la présence de robinets de soutirage d'eaux

distribuant chacun des eaux de qualité différentes est interdite dans la même pièce, à l'exception des caves, sous-sols et autres pièces annexes à l'habitation.
Parce que l'utilisation de l'eau de pluie peut augmenter la probabilité de contamination sanitaire (Rappel : les eaux de pluies récupérées, ruisselées en aval des toitures, ne respectent pas les limites de qualité réglementaires définies pour l'eau potable et peuvent contenir des micro-organismes pathogènes), l'utilisation d'eau de pluie est interdite à l'intérieur :

- des établissements de santé et des établissements, sociaux et médicaux-sociaux, d'hébergement de personnes âgées
- des cabinets médicaux, des cabinets dentaires, des laboratoires d'analyses de biologie médicale et des établissements de transfusion sanguine
- des crèches, des écoles maternelles et élémentaires.

Connexion entre réseaux

Parce que les eaux de pluies ne respectent pas les limites de qualité réglementaires définies pour l'eau potable, tout raccordement, qu'il soit temporaire ou permanent, du réseau d'eau de pluie avec le réseau de distribution d'eau destinée à la consommation humaine est interdit. Néanmoins, pour satisfaire les besoins lorsque le réservoir de stockage d'eau de pluie est vide, l'appoint en eau du système de distribution d'eau de pluie depuis le réseau de distribution d'eau destinée à la consommation humaine est assuré par un système de disconnexion par surverse totale installé de manière permanente.

Signalisation

Les canalisations de distribution d'eau de pluie, à l'intérieur des bâtiments, sont repérées de façon explicite par un pictogramme « eau non potable », à tous les points suivants : entrée et sortie de vannes et des appareils, aux passages de cloisons et de murs.
A proximité immédiate de chaque point de soutirage doit être implantée une plaque de signalisation qui comporte la mention " eau non potable " et un pictogramme explicite.

Entretien

Les équipements de récupération de l'eau de pluie doivent être entretenus régulièrement, notamment, par l'évacuation des refus de filtration
Le propriétaire vérifie régulièrement :

- La propreté des équipements de récupération des eaux de pluie
- L'existence de la signalisation des réseaux et des points de soutirage
- Le bon fonctionnement du système de disconnexion.

Le propriétaire établit, et tient à jour, un carnet sanitaire et informe les occupants du bâtiment des modalités de fonctionnement des équipements. ■

Crédit d'impôt

L'article 49 de la loi sur l'eau et les milieux aquatiques du 30 décembre 2006, a introduit un crédit d'impôt relatif au coût des équipements de récupération et de traitement des eaux pluviales payés entre le 1er janvier 2007 et le 31 décembre 2009. Le crédit d'impôt est de 25 % du montant des équipements éligibles. Pour une même résidence principale, le montant des dépenses ouvrant droit au crédit d'impôt ne peut excéder, pour la période du 1er janvier 2005 au 31 décembre 2009, la somme de 8 000 euros pour une personne célibataire, veuve ou divorcée et de 16 000 euros pour un couple marié soumis à imposition commune.

SALON D'EAU Céramique sanitaire, meubles de salle de bains, produits de bien-être et accessoires : tout ce qui embellit la vie dans la salle de bains, vous le trouvez chez Duravit. Information chez Duravit S.A., Rue de Marienthal, BP 30010, 67241 Bischwiller Cedex, Tél.0 820 820 414 (N° INDIGO), Fax 03 88 90 61 01. Le Salon d'Eau vous accueille tous les jours ouvrables au 146, Avenue Ledru-Rollin, 75011 Paris.

Les salles de bains à vivre | www.duravit.fr

Eau de pluie

Un lotissement de 48 pavillons qui récupère l'eau de pluie

Un lotissement situé dans la commune de Brie-Comte-Robert a équipé chacun de ses 48 pavillons d'une cuve de récupération des eaux de pluie enterrée dans la parcelle de jardin individuel. Le choix, économiquement viable, d'un maître d'ouvrage résolument engagé en faveur de l'environnement.

Jean-Pierre Bordier,
coordinateur de travaux
pour Loticis.

Le retour sur investissement

« Sur ce site, nous avons estimé que le temps de retour sur investissement concernant les équipements de récupération d'eau de pluie était de 8 ans, ce qui reste raisonnable, déclare Jean-Pierre Bordier, coordinateur de travaux pour Loticis. De plus, le prix de ces produits a chuté et il en est de même pour les pompes de puisage que l'on peut trouver dans les surfaces de diffusion spécialisées dans le bricolage et le jardinage. »

Les partenaires

Maître d'ouvrage : Loticis
Maître d'œuvre : Studio Nemo
Fournisseur : Sotralentz Habitat
Installateur : Http Est

La commune de Brie-Comte-Robert, située à 28 km de Paris dans le département de la Seine-et-Marne, abrite un lotissement de 48 pavillons, tous équipés de cuves de récupération d'eaux pluviales. Chaque pavillon possède donc sa propre cuve de récupération d'eau de pluie, enterrée dans la parcelle de jardin et dont l'eau est destinée à des usages exclusivement extérieurs : arrosage des jardins, lavage des voitures et des terrasses.
« Le maître d'ouvrage avait tout d'abord choisi des cuves de 600 litres, mais cela nous a paru trop peu pour les multiples usages envisagés, explique Guillaume Glémain, responsable commercial Ile de France/Nord Sotralentz Habitat. *Aussi, avons-nous préconisé des cuves de 1200 litres Sotralentz, simple peau, au dimensionnement beaucoup plus adapté. Ces cuves sont toutes équipées d'une réhausse intégrant un filtre adapté à la surface de toiture, d'un tuyau souple d'aspiration muni d'une crépine et d'un flotteur, ainsi qu'un raccord pour brancher la pompe, d'un trop plein avec grille anti rongeurs.*
De tels travaux sont parfaitement envisageables après construction du gros œuvre, à condition que les engins puissent entrer dans les parcelles. C'est l'encombrement du terrain qui pourrait limiter les travaux d'installations des cuves de récupération. »

Une maintenance très simple

L'utilisation des eaux de pluie a souvent suscité l'inquiétude quant au possible mélange avec le réseau de ville. La configuration de cette installation ne laisse planer aucun doute : *« Dans la mesure où les eaux de pluie ne sont destinées qu'à des usages extérieurs, les canalisations ne pénètrent pas à l'intérieur du logement,* précise Guillaume Glémain. *Il n'y a donc pas de confusion possible entre les réseaux. De même, pour la maintenance des cuves, il n'y a pas de précaution particulière à prendre, si ce n'est de vérifier régulièrement l'état du filtre. En effet, chaque cuve possède un filtre adapté à la superficie de chaque toiture. Pour éviter que les cuves se bouchent, il faut impérativement nettoyer ce filtre périodiquement. Les cuves sont elles-mêmes vidangées une fois par an. »*
Le maître d'ouvrage a également prévu, pour la maintenance, la diffusion d'un fascicule à l'attention des usagers acquéreurs qui comporte notamment un volet consacré à l'entretien des cuves.

De multiples équipements pour un ouvrage à haute valeur environnementale

Mais les cuves de récupération d'eau de pluie ne sont pas les seuls équipements à valeur écologique. Des panneaux solaires, des briques Monomur, des enrobés basse température, des planchers rayonnants ont également été mis en œuvre dans ce lotissement pour lequel le maître d'ouvrage a manifestement eu la volonté de s'inscrire dans une démarche de qualité environnementale. *« La récupération des eaux de pluie ne constitue qu'un élément complémentaire à d'autres éléments,* souligne Jean-Pierre Bordier, coordinateur de travaux pour Loticis. *En 2004, Loticis avait eu l'opportunité de créer un lotissement à Brie-Comte-Robert pour lequel il a bénéficié d'un partenariat avec le laboratoire de recherche d'EDF pour l'amé-*

lioration de l'habitat, les économies d'énergie et le respect de l'environnement. Par ailleurs, le Président Directeur Général de Loticis Moïse Ohana est un des amis personnels de Yann Arthus Bertrand, grand photographe mondialement connu pour son engagement écologique. Celui-ci, au cours d'une discussion, lui a suggéré de faire quelque chose pour la nature. Loticis a repris la balle au bond et a recherché dès 2004 des solutions. Nous nous sommes entourés de BE compétents et nous avons lié à notre assistance le Studio Nemo qui a joué le rôle de BE et a jeté les bases de la construction d'un domaine à haute valeur environnementale »

Outre les cuves de récupération installées, un réservoir de rétention de 850 m³ a été placé sous la chaussée pour recueillir toutes les eaux des surfaces imperméabilisées, issues des voiries. Le rejet sur le réseau public passe par un limitateur qui opère une temporisation en ce qu'il restitue l'eau à la fréquence de 1 litre/seconde pour ne pas encombrer le réseau existant de la ville. Ce réservoir pourrait dans le futur aussi être utilisé à d'autres fins, comme l'arrosage des jardins.

La cuve de récupération des eaux de pluie est enterrée dans la parcelle de jardin individuel

Les promoteurs : premiers prescripteurs ?

« Ce sont les collectivités qui ouvrent la voie de la protection de l'environnement, déclare Guillaume Glémain. *Elles montrent l'exemple aux particuliers qui les suivront. Un lotissement de 48 pavillons comme celui-ci ouvre véritablement la voie et promeut le système auprès des visiteurs, outre le fait de représenter une réelle plus-value pour l'acquéreur. Finalement, ce sont les maîtres d'ouvrage qui sont les premiers prescripteurs de nos produits d'avenir »*

La récente parution de l'Arrêté du 21 août 2008 relatif à la récupération des eaux de pluie et à leur usage à l'extérieur comme à l'intérieur des bâtiments va-t-elle inciter le maître d'ouvrage à renouveler cette expérience, voire à aller plus loin dans l'exploitation des eaux de pluie ? *« En ce qui concerne le programme en cours, les ouvrages sont terminés,* conclut Jean-Pierre Bordier. *Pour les programmes futurs, en revanche, nous demanderons aux BE d'intégrer d'autres usages à la récupération de l'eau de pluie tels que l'utilisation pour les toilettes. »* ■

E.H.A

Le mot de l'architecte, Christine Denis, gérante de Studio NEMO, architecte DPLG

Certaines consignes de pose sont à respecter pour garantir la bonne tenue de l'ouvrage. Les modalités de pose sont à adapter en fonction de la nature du sous-sol, de la présence ou non d'eau (nappe phréatique, zone inondable,...), des contraintes en surface à savoir si ces cuves sont installées sous une zone circulable voitures, piétons, sous un espace vert, en fonction de la proximité du bâti avoisinant. Un système de filtration des eaux de pluie collectées doit être mis en place en amont de la cuve pour stopper les débris, feuilles, etc... A ce titre, les gouttières doivent être équipées de crapaudines. Pour ce qui concerne la gestion du chantier, ces cuves de récupération des eaux pluviales nécessitent une mise en place soignée et une surveillance constante pour éviter toute entrée de boue et autres débris. Quand elles sont mises en place, les espaces extérieurs ne sont pas terminés, il faut donc veiller à fermer les regards en pied de chutes d'eaux pluviales.

Merkur :

L'innovation au service des professionnels

Afin de faciliter l'accès de ses produits aux utilisateurs, Antoine Scanu, directeur général de Merkur, fabricant français spécialisé dans le traitement de l'eau, propose des kits d'installation adaptés aux multiples applications.

Antoine Scanu,
directeur général de Merkur

« ...pour mieux faire connaître nos produits et mieux informer sur leur technicité, nous accompagnons à la fois nos clients et les clients de nos clients. »

Filière Pro - Pouvez-vous nous présenter brièvement la société Merkur ?

Antoine Scanu - Merkur est un fabricant français, né dans les années 70, spécialisé dans les multiples aspects du traitement de l'eau : la filtration, l'anti-tartre, l'anti corrosion et l'anti bactéries. Merkur intervient aussi bien sur des gammes domestiques que collectives, pour tout type de problème de traitement lié à l'eau, à différents degrés de performance (débit, pression ou qualité). L'ensemble de notre gamme répond aux différentes normes en vigueur tel que l'ACS ou CE. Fort de son expérience, Merkur a développé, depuis 2 ans, une nouvelle division qui s'appuie sur un partenariat avec un fabricant européen de pompes et une gamme développement durable orientée vers la récupération d'eau de pluie, la récupération d'eaux de forage et la récupération d'eaux de petits puits domestiques.

Qui sont vos clients ?

Antoine Scanu - Nous avons fait le choix, dès notre création, de ne travailler nos produits Merkur qu'avec les professionnels, ce qui nous a permis de nous imposer comme un des leaders sur ce marché et de bénéficier d'une notoriété associée aux valeurs de qualité, d'innovation et d'accompagnement. En effet, pour mieux faire connaître nos produits et mieux informer sur leur technicité, nous accompagnons à la fois nos clients et les clients de nos clients.
Outre l'ensemble de notre force commerciale, Merkur a mis en place un service technique scindé en deux branches : d'une part, un service d'aide à la préconisation et de suivi des affaires et d'autre part, une cellule de R&D qui développe de nouveaux produits destinés aux secteurs résidentiels et tertiaires.

Qu'est-ce qui vous distingue de vos concurrents ?

Antoine Scanu - La récupération d'eaux pluviales est un secteur d'activité qui évolue sans cesse, tout comme la réglementation en vigueur. Merkur a fait le choix de faciliter l'accès de ses produits aux consommateurs en tenant un discours simplifié grâce à des kits complets et adaptés à chaque situation et besoin. Nous identifions ainsi 3 étapes dans la récupération d'eaux pluviales : tout d'abord, la source, en l'occurrence un puits, un forage ou une cuve de récupération pour lesquelles nous travaillons en partenariat avec un fabricant. Puis, le pompage qui consiste à conduire l'eau stockée à ses multiples utilisations et pour lesquelles nous proposons de kits en fonction des applications : « arrosage des jardins », « alimentation WC + arrosage jardin + lavage voiture » par exemple. Enfin, le traitement de l'eau - notre savoir-faire historique- qui présente également, selon les applications observées, plusieurs kits comme pour le traitement destiné à l'habitat. ■

Propos recueillis par
Eléonora Hurillon-Ajzenman

Mercurion, cartouche antitartre bio et produit Ultra Violet

Mercurion :

Le mercurion génération 2 est l'adoucisseur le plus économique en eau et en sel et l'un des plus compact du marché. Programmation électronique simplifiée. Il assure une qualité d'eau maximale.

Cartouche antitartre bio :

La cartouche 10'' Merkur, antitartre bio, est compatible avec tous les filtres standards commercialisés depuis plusieurs années et apporte une avancée technologique unique sur le marché, en dosant spécifiquement les composants antitartre pour une qualité d'eau optimum.

Produit Ultra Violet

Ce produit consiste à exterminer les bactéries par rayonnement UV d'une lampe à faible consommation d'énergie.

Ses points forts :
- Plus compact que les produits équivalents du marché
- Plus performant : plus de débit, donc davantage d'utilisation.

Sotralentz Habitat :

le cadre réglementaire de la récupération des eaux pluviales est un atout

L'usage des eaux pluviales à l'intérieur des bâtiments est étroitement réglementé depuis la parution de deux Arrêtés : l'arrêté interministériel du 21 août 2008, relatif à la récupération des eaux de pluie et à leur usage à l'intérieur et à l'extérieur des bâtiments. L'Arrêté du 3 octobre 2008, pris pour l'application de l'article 200 quater du code général des impôts relatif aux dépenses d'équipements de l'habitation principale et modifiant l'article 18 bis de l'annexe IV à ce code. Guillaume Glémain, responsable commercial Ile de France/Nord de Sotralentz-Habitat, s'en réjouit pour la crédibilité de la filière eau de pluie.

Filière Pro - Pouvez-vous nous présenter brièvement « Sotralentz Habitat » ?

Guillaume Glémain - Sotralentz Habitat est un fabricant alsacien, leader français des fabricants de cuves de citernes et d'accessoires de stockage et aussi de fosses septiques, de micro stations et d'appareils d'assainissement non collectif, des produits destinés à gérer les flux générés par l'habitat parmi lesquels les réservoirs à fuel domestique et la gestion des eaux de pluie. Les eaux de pluie sont collectées et pré filtrées, puis stockées avant de les réutiliser à l'extérieur, à des fins d'arrosage, de remplissage de piscine ou à l'intérieur des habitations (nettoyage des sols, WC et lave linge). Nous intervenons aussi bien en secteur résidentiel auprès des particuliers à l'échelle pavillonnaire, qu'en secteur tertiaire en répondant aux collectivités telles que les mairies ou encore en travaillant avec des entreprises pour l'équipement de lotissements par le biais de la distribution professionnelle.

Quelles sont les caractéristiques de votre offre de cuves de récupération d'eaux pluviales ?

Guillaume Glémain - Nous proposons une gamme relativement large de cuves simple peau mais également en double peau. Les cuves en simple peau toutes pré équipées comprennent ainsi un filtre auto nettoyant, une peau intérieure de qualité alimentaire, un tranquillisateur diffuseur ainsi que d'une ou des rehausse(s) incluse(s). Ce sont des produits qui sont destinés à des applications relativement simples et polyvalentes, pour des contenances allant jusqu'à 10 000 litres. Au-delà et jusqu'à 40 000 litres, Sotralentz dispose de cuves double peau possédant une peau intérieure et extérieure pour rigidifier davantage la cuve conçues pour des applications de gros volume également pré équipées. Tous nos produits répondent parfaitement aux exigences réglementaires en vigueur, notamment aux Arrêtés du 21 août 2008 et du 3 octobre 2008.

Comment accueillez-vous l'Arrêté du 21 août 2008 relatif à la récupération des eaux de pluie et à leur usage à l'intérieur et à l'extérieur des bâtiments ?

Guillaume Glémain - Cet arrêté vient combler un vide juridique et dissiper une certaine confusion. Si les usages domestiques extérieurs au bâtiment, notamment l'arrosage des jardins, sont confirmés, il est désormais clairement autorisé qu'à l'intérieur d'un bâtiment, l'eau de pluie collectée à l'aval de toitures inaccessibles peut être utilisée uniquement pour l'évacuation des excrétas et le lavage des sols. Pour le lave linge, cet usage n'est autorisé qu'à titre expérimental et sous réserve de mise en œuvre de dispositifs de traitement de l'eau adaptés. L'Arrêté encadre également l'installation et la maintenance ainsi que les obligations du propriétaire de l'installation. Ces dispositions réglementaires vont crédibiliser toute la filière professionnelle en valorisant les installations conformes. Enfin, le crédit d'impôt, actuellement de 25 % sur le coût des cuves éligibles pré équipées et les modules de gestion installés par une entreprise professionnelle, contribue également à porter notre secteur d'activité. ■

Propos recueillis par
Eléonora Hurillon-Ajzenman

Guillaume Glémain,
responsable commercial
Ile de France/Nord Sotralentz

« Ces dispositions réglementaires vont crédibiliser toute la filière professionnelle en valorisant les installations conformes. »

Hydrosystem 400 et 1000

Sotralentz Habitat présente Hydrosystem, un filtre destiné à traiter les eaux provenant des toitures dans une zone à forte activité industrielle ou métallique (zinc, cuivre, etc.) ou encore d'aires de stationnement afin d'éviter éviter le rejet d'eaux polluées dans le milieu superficiel hydraulique, autrement dit le biotope. Après filtration, les eaux, devenues propres, peuvent être rejetées sans risque de pollution.

Rubrique produits

Les nouveautés des fabricants

Petits ou grands, les meubles jouent l'asymétrie, ils sont joliment compacts, assurément pratiques et tellement indépendants !

La tablette trouve sa place au gré des envies : décalée, au-dessus, en duo... Les gauchers ne seront pas contrariés, ALLIA a conçu une variante avec ce lavabo asymétrique qui s'installe à gauche ou à droite, près d'un angle et bénéficie, pour plus de confort, d'une grande profondeur de cuve ! Le lavabo peut se prolonger d'une tablette céramique et offre ainsi une plage de dépose parfaitement coordonnée.

LOVELY aime à varier les décors en associant les façades de meuble finition blanc et chêne clair.

Les lavabos peuvent reposer sur des meubles accessibles à tous équipés de tiroirs à l'anglaise et d'accessoires de rangement pour enfants bien ordonnés et adultes organisés !

Pour les grands et les petits, la composition « family » LOVELY ravit toutes les générations.

ALLIA

SERVICE LECTEURS N°1

Logano plus GB 225

La Logano plus GB 225 de Buderus, la nouvelle chaudière fioul à condensation en fonte / céramique.

La Logano plus GB 225 possède un système de condensation hautement efficace. Elle offre

notamment un rendement d'exploitation jusqu'à 102 % grâce au brûleur à flamme bleue Logatop BE. La combustion totale s'effectue sans suie. Parmi ses autres avantages, elle est particulièrement compacte avec une surface d'installation d'environ 1 m² et son fonctionnement est très silencieux. Son système de régulation est très évolué : Logamatic EMS avec module de commande RC35. La Logano plus GB 225 est facile à combiner avec une installation solaire Logasol ou des préparateurs d'eau chaude sanitaire Logalux LT 200 et 300 litres. Elle est éligible au crédit d'impôt.

BUDERUS

SERVICE LECTEURS N°2

La nouvelle ligne de robinets Quadra ajoute un aspect stylistique marqué à la salle de bains.

Quadra associe une forme épurée à des lignes fluides empreintes de légèreté. Le croisillon ergonomique brille par sa forme épurée inhabituelle et son toucher agréable. Le pied carré sur lequel repose le robinet n'est pas sans évoquer la forme du croisillon et assure une transition esthétique vers le lavabo. Les rosettes murales utilisées pour les robinets encastrés dissimulent à merveille la technologie utilisée. Parfaitement plats, sans boulons ni attaches, ils reflètent la clarté et la simplicité. Les cartouches de 28 et 35 millimètres sont de véritables parangons de technicité. La technologie GROHE SilkMove(r) assure une commande confortable et précise. Grâce à la technologie GROHE StarLight(r), le Quadra présente une couche de chrome étincelante pendant de nombreuses années, repoussant les saletés et résistant aux griffes. Quadra est synonyme de "technologie absolue".

Quadra, c'est une ligne complète de mitigeurs monocommande pour la salle de bains. Les mitigeurs pour lavabos sont disponibles avec vidage automatique, pour des lavabos autonomes et pour un montage mural. Pour la douche et la baignoire, l'utilisateur a le choix entre des

mitigeurs apparents ou encastrés, ainsi qu'un mitigeur pour baignoire avec ensemble de douche Sena et un mélangeur pour bidet.

GROHE

SERVICE LECTEURS N°3

Kinedouche 3000

Cette cabine d'angle à porte pivotante en verre de 6 mm est équipée d'un receveur surbaissé de 18 cm seulement de hauteur. Outre l'équipement de base identique à celui de KINEDOUCHE 2000, sa colonne possède:

- 8 buses pour un massage dorsal spécial remise en forme.
- 1 buse cervicale qui favorise la suppression des tensions et procure un effet relaxant et antalgique
- et, confort suprême, un siège en bois exotique ergonomique pour profiter en toute sérénité des bienfaits de l'hydromassage.

Dans sa version luxe, KINEDOUCHE 3000 ajoute aux équipements de la version classique, l' option hammam, chromothérapie, aromathérapie et radio FM pour des instants de pur plaisir multisensoriel. Ces nouvelles cabines bénéficient toutes du traitement anti-calcaire de série et du montage sans silicone, parfaitement net et étanche. De fabrication exclusivement française, les cabines KINEDOUCHE offrent aux consommateurs une garantie de 2 ans et le meilleur rapport qualité prix du marché.

KINEDO

SERVICE LECTEURS N°4

EUROPHOS Nouvelle Génération : L'anti Gang du tartre et de la corrosion doté d'un indicateur visuel de performance.

Afin d'optimiser la protection des installations Sanitaire, l'EUROPHOS Nouvelle Génération apporte les évolutions nécessaires pour lutter contre le tartre et la corrosion et simplifier son utilisation. C'est le produit le plus compact du marché pour une technologie de haute performance. Il permet le dosage automatique du produit selon les normes européennes les plus strictes et il garantit une sécurité alimentaire supplémentaire pour le consommateur. Seule la quantité nécessaire à la formation d'une fine couche protectrice sur les canalisations est distribuée par le système de dosage. Sa purge manuelle permet d'éliminer la plupart des impuretés filtrées par sa cartouche en nylon lavable ou en inox et réduit tout risque de colmatage (1 an de durée de vie). La Nouvelle Génération de l'EUROPHOS est valorisée par l'incorporation d'un indicateur dans la cartouche antitartre qui permet de connaître l'état d'avancement de la cartouche et d'anticiper son changement. Lorsque l'indicateur est au fond de la cartouche, le consommable doit être changé.

MERKUR

SERVICE LECTEURS N°5

Valorisez votre savoir-faire : devenez installateur Qualifioul

Plus de 1400 entreprises ont obtenu l'appelation Qualifioul.
Pourquoi pas vous ?

- Une démarche de qualité vis-à-vis de vos clients
- Une relation privilégiée avec les distributeurs de fioul
- Une formation et une assistance technique permanente

www.lefioul.com

Qualifioul

L'énergie est notre avenir, économisons-la !

LE FIOUL l'énergie qui a du caractère

Association Chauffage Fioul – 135, avenue de Wagram – 75017 PARIS
Tél : 01 40 53 70 70 – Fax : 01 40 53 70 63 – www.lefioul.com

Hydrosystem 400 et Hydrosystem 1000

Sotralentz présente Hydrosystem, un filtre destiné à traiter les eaux provenant de toitures traditionnelles ou métalliques ou encore d'aires de stationnement, afin d'éviter le rejet d'eaux polluées dans le milieu superficiel hydraulique, autrement dit le biotope naturel. Après filtration, ces eaux déchargées de leurs polluants et toxiques (plomb, cadmium, hydrocarbures...) deviennent correctes pour l'environnement. Elles peuvent ainsi être rejetées sans risque de pollution.

SOTRALENTZ

SERVICE LECTEURS N°6

EcoDéclic Solaire + Un soutien de taille pour le chauffage

L'offre EcoDéclic Solaire + est une solution complète qui comprend trois équipements : une chaudière gaz propane à condensation ; un système de régulation et de programmation automatiques ; des panneaux solaires. Pour la mise en place de cette solution qui combine eau chaude sanitaire et chauffage, un chèque EcoDéclic d'une valeur de 1 000 euros est offert.

TOTALGAZ

SERVICE LECTEURS N°7

Architec, un design élégant déploie tout son talent dans la rénovation

La création de Frank Huster repose sur une plaque murale en céramique de forme rectangulaire au milieu de laquelle est placé le véritable corps de l'urinoir. Le dosseret de l'urinoir étant généreusement dimensionné (38 x 66,5 cm), il déborde largement si bien qu'il peut être positionné de façon à dissimuler les traces laissées dans le mur par ses prédécesseurs. Peu importe quel urinoir il remplace, Architec est le modèle idéal. Trois programmes différents de rinçage peuvent être préréglés. Le programme standard qui libère trois litres d'eau par rinçage après chaque utilisation ; Le deuxième programme libère alternativement un rinçage principal de trois litres et un rinçage réduit d'un litre seulement ; Le programme « éco » sera la meilleure solution pour les secteurs dans lesquels la fréquentation explose brusquement à certains moments. Ce programme déclenche un seul rinçage principal tous les quarts d'heure. La partie technique est parfaitement protégée contre le vandalisme, dissimulée à l'intérieur du dosseret en céramique. Une seule ouverture au-dessous de l'appareil est prévue pour les travaux de maintenance mais cette ouverture n'est visible qu'en position accroupie devant l'urinoir. Par contre pour changer le siphon, il est totalement inutile de s'accroupir et encore moins de démonter l'appareil.

DURAVIT

SERVICE LECTEURS N°8

Une offre complète de solutions pour répondre aux besoins de chaque habitation.

PERMO, leader national du traitement de l'eau depuis 1922, propose une offre complète de solutions pour répondre aux besoins de chaque habitation. Pour combattre les effets néfastes du calcaire, PERMO a développé une large gamme d'adoucisseurs : Permo Data7 Bio-system, Compacts, Bi-Blocs, Optimo,...etc ; et d'antitartres : Gamme AQA Total Energy, adaptés à chaque utilisateur.
Une gamme complète de filtres est également

proposée pour supprimer les impuretés. Un plus grand affinage de l'eau de consommation est également proposé par PERMO grâce à son mini osmoseur domestique, le PERMO Source qui permet d'obtenir une eau de boisson extrêmement pure : sans aucune trace de nitrates, pesticides, herbicides, ni autres particules indésirables. Pour compléter son offre, PERMO vient de concevoir la nouvelle gamme de produits SANTAURE destinée à nettoyer, protéger et optimiser les eaux des circuits de chauffage et pompes à chaleur.

PERMO

SERVICE LECTEURS N°9

Nouvelle chaudière murale gaz à condensation Vitodens 100-W de 9 à 35 kW

Plus particulièrement destinée aux références de collectivités, HLM, etc, la nouvelle chaudière murale gaz à condensation Vitodens 100-W (type WB1B), disponible sur une plage de puissances de 9 à 35 kW, affiche un rendement global annuel de 108 % sur PCI. En versions cheminée ou ventouse, cette chaudière est équipée du brûleur MatriX cylindrique, garant d'une combustion propre et respectueuse de l'environnement, ainsi que d'une longévité élevée. Les surfaces d'échange InoX-Radial sont en acier inoxydable à surface auto-nettoyante. Sa compacité et ses très faibles bruits de fonctionnement assurent à la Vitodens 100-W une intégration discrète dans le volume habitable. Le débit de soutirage est optimal et la température de sortie d'une grande constance grâce à la régulation électronique de température. Côté entretien, Viessmann a doté cette nouvelle Vitodens 100-W de l'unité hydraulique AquaBloc à système Multi-Connecteur : ainsi, tous les composants susceptibles de faire l'objet de travaux d'entretien s'avèrent facilement accessibles par l'avant.

VIESSMANN

SERVICE LECTEURS N°10

CAHIER TECHNIQUE filièrepro
GÉNIE CLIMATIQUE - AÉRAULIQUE - SANITAIRE

SERVICE-LECTEURS

filièrepro et le service-lecteurs : remplissez, cochez, postez.

Ce service est à votre disposition gratuitement.

Vous pouvez également faxer ce document au : 01 43 68 06 67

Si vous désirez une information complémentaire relative à une fiche technique publié(e) dans ce numéro, cochez la ou les références service-lecteurs correspondantes.

Nous transmettrons vos demandes aux sociétés concernées qui vous adresseront gratuitement une documentation complète dans les meilleurs délais.

Annonceurs

Sotralentz - - - - - - - - 2ème
Kinédo - - - - - - - - - - - 3ème
Allia - - - - - - - - - - - - 4ème

Auer- - - - - - - - - - - - - - 31
Chauffage Fioul - - - - - - 39
Duravit - - - - - - - - - - - - 33
EDF - - - - - - - - - - - - - - 15
GDF - Suez- - - - - - - - - - 17
Grohe - - - - - - - - - - - - 29
Merkur - - - - - - - - - - - - 32
Roca - - - - - - - - - - - - - 30
TotalGaz- - - - - - - - - - - - 4
Wolf - - - - - - - - - - - - - 28

Merci d'affranchir au tarif en vigueur.

Service-lecteurs

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
11	12	13	14	15	16	17	18	19	20
21	22	23	24	25	26	27	28	29	30

filièrepro

AD.Com
Service-lecteurs
62, quai des Carrières
94220 - Charenton-le-Pont

filièrepro - cahier technique N°2 - Novembre 2008

N'oubliez pas d'indiquer votre adresse au verso de cette carte.

CAHIER TECHNIQUE filièrepro
GÉNIE CLIMATIQUE - AÉRAULIQUE - SANITAIRE

Service-lecteurs

adresse : ☐ professionnelle ☐ privée

filièrepro N° 2 - SL

Nom : ..... Prénom : .....

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

Adresse : .....

.....

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

Téléphone : ..... Fax : .....

e-mail : .....

Je règle par :

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

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

Facture à réception du règlement

☑ OUI, je m'abonne à

CAHIER TECHNIQUE filièrepro
GÉNIE CLIMATIQUE - AÉRAULIQUE - SANITAIRE

L'abonnement annuel comprend 5 parutions.

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

A retourner sous enveloppe affranchie à :

AD.Com / filièrepro
62, quai des Carrières
94220 - Charenton-le-Pont

N'oubliez pas d'indiquer votre adresse au verso de cette carte.

CAHIER TECHNIQUE filièrepro
GÉNIE CLIMATIQUE - AÉRAULIQUE - SANITAIRE

Service-lecteurs

adresse : ☐ professionnelle ☐ privée

filièrepro N° 2 - SL

Nom : ..... Prénom : .....

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

Adresse : .....

.....

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

Téléphone : ..... Fax : .....

e-mail : .....

Merci d'affranchir au tarif en vigueur.

Service-lecteurs

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
11	12	13	14	15	16	17	18	19	20
21	22	23	24	25	26	27	28	29	30

filièrepro

AD.Com
Service-lecteurs
62, quai des Carrières
94220 - Charenton-le-Pont

filièrepro - cahier technique N°2 - Novembre 2008

N'oubliez pas d'indiquer votre adresse au verso de cette carte.

CAHIER TECHNIQUE filièrepro
GÉNIE CLIMATIQUE - AÉRAULIQUE - SANITAIRE

Abonnement

adresse : ☐ professionnelle ☐ privée

filièrepro N° 2 - abt

Nom : ..... Prénom : .....

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

Adresse : .....

.....

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

Téléphone : ..... Fax : .....

e-mail : .....

Service lecteurs

*La seule cabine capable de vous restituer un **maximum de puissance** avec un **minimum d'eau !***

Kinedouche 3000

Découvrez la puissance et les bienfaits de l'eau sur votre corps.

- une **consommation d'eau réduite** à 15 litres
- un débit de **300 litres** / **min** grâce à une **recirculation** avec **pompe à forte pression**
- **8 buses latérales** pour un massage debout
- **8 injecteurs dorsaux + 1 buse cervicale** pour un massage assis
- **option hammam** avec chromothérapie et radio FM

Et tout ceci à un prix très attrayant !
A partir de 2 900 euros

Kinedo DOUCHES

Plus d'infos sur www.kinedouche.com

Nouvelle ligne CHAMADE

Design Antonio Citterio

www.allia.fr

ALLIA
PARIS