MAGAZINE
filière pro
GÉNIE CLIMATIQUE – SANITAIRE – AÉRAULIQUE

Fournisseurs d'énergie :
Crépito : objectif distribution !

Négociants :
Deux nouveaux secteurs d'activité pour Algorel

Bureaux d'études :
Architecteurs : la performance énergétique dès la conception

Produits :
Duravit, Roth, Viega, Fröling, Ades, Hansgrohe, Fixoplac...

N°30 - Février - Mars 2014
ISSN 1967-0303 - **8.00 €**

Être installateur Proactif Viessmann, c'est bénéficier d'un ensemble d'outils et de services exclusifs

FORMATION ET INFORMATION

COMMUNICATION

AIDE À LA VENTE

ASSISTANCE

VIESSMANN
PROACTIF
Un réseau de professionnels qualifiés et engagés

VOIR PAGE 11

Dossier : Solutions multi-énergies pour le chauffage et la production d'eau chaude

Technique de l'énergie. Weishaupt compte parmi les entreprises leader dans le domaine de la combustion et de la technique de chauffage. Les brûleurs gaz et fioul sont à l'origine de la réputation internationale de la qualité Weishaupt. Une grande qualité qui se décline aujourd'hui dans les chaudières à condensation, les systèmes solaires et pompes à chaleur Weishaupt. La technique Weishaupt est installée partout où les exigences de fiabilité et d'économie des ressources énergétiques naturelles sont requises.

Production de l'énergie. Notre filiale BauGrund Süd, représentée en France par Geoforage, est active dans toute l'Europe avec un parc de plus de 30 foreuses pour extraire l'énergie du sol. Cette énergie est inépuisable, transformée de manière efficiente et fiable par les pompes à chaleur Weishaupt aux fins de chauffage et de rafraîchissement.

Gestion de l'énergie. Notre filiale Neuberger rend les bâtiments intelligents. La précision de la gestion technique de bâtiments permet de réduire au maximum la consommation énergétique nécessaire au chauffage, à la climatisation et à l'éclairage en y associant des ressources naturelles comme les apports gratuits du rayonnement solaire. Elle veille également à l'optimisation de la ventilation pour un environnement sain, à la protection incendie et à la sécurité des occupants du bâtiment.

L'énergie pour l'avenir avec le Groupe Weishaupt

Une technique de l'énergie de grande qualité, une production de l'énergie fiable et une gestion de l'énergie intelligente.
Une association de compétences pour une utilisation optimale des ressources énergétiques de demain.

La fiabilité avant tout

–weishaupt–

Weishaupt SAS, 68000 Colmar, Tél. 03 89 20 50 50, www.weishaupt.fr

sommaire

Édito . . . 5

Actualités de la profession
Crise et économies d'énergie . . . 6
Recommandations professionnelles pour les PAC air/eau . . . 6
Qualification de mesurage de la perméabilité à l'air des réseaux aérauliques . . . 6
Energy Time Paris 2014 . . . 7
Dalles à plots pelliculées reconnues par DTU 52.10 . . . 7
Villeroy & Boch se rapproche des installateurs . . . 8
Outiz, la nouvelle enseigne du groupe Point.P . . . 8
Saunier Duval ouvre un « centre d'expérience » . . . 9
Les ventes de PAC air/eau en légère hausse en 2013 . . . 9

La parole à...
Plan de rénovation énergétique de l'habitat : quelle est la perception des entreprises du bâtiment ? . . . 10

Rénovation
« Découverte » ou la cheminée au gaz naturel . . . 12

Fournisseurs d'énergie
Crépito : objectif distribution ! . . . 14

Efficacité énergétique
ENERDIS, groupe Chauvin Arnoux : ELOG, concentré d'efficacité pour la gestion de l'énergie . . . 15

Fabricants
Adey - MagnaClean : une protection prouvée des circuits de chauffage . . . 16
Geberit fête les 50 ans du bâti-support : « Bâti birthday » !. . . . 17
Netatmo : le thermostat pour Smartphone le plus simple du marché . . . 18
Caniveaux et siphons de douche Aco : un spécialiste de la récupération et de l'évacuation des eaux . . . 19

Négociants
Deux nouveaux secteurs d'activité pour Algorel . . . 20

Prescripteurs
Architecteurs : la performance énergétique dès la conception. . . . 22

Installateurs
Zacharewicz - Objectif : une offre de services adaptée à toute la filière . . . 23

Solution technique
Les cuvettes à hauteur réglable . . . 24

Dossier
Solutions multi-énergies pour le chauffage et la production d'eau chaude . . . 26

Réglementation
Qualité de l'air intérieur d'un bâtiment neuf ou rénové à réception : règles d'évaluation . . . 30
Chauffage au bois à Paris et en Île-de-France . . . 31

Formation
Mitsubishi Electric : une formation en constante augmentation et évolution . . . 32

Chantier
Uponor : une dalle active pour un BE . . . 34
TEC Control : une PAC au carbone pour le chauffage et l'ECS . . . 35

Reportage
e.l.m. leblanc : confort et services pour une rénovation gaz naturel . . . 36
Saunier Duval - La rénovation simple et efficace avec le gaz naturel. . . . 38
Pourquoi Vaillant ? Pour l'innovation au service du gaz naturel . . . 40

Produits
Duravit : conjuguer accessibilité, esthétique et design. . . . 42
Touchline de Roth : une régulation pour plus de confort et d'économie. . . . 43
Viega élargit sa gamme de bâti-support Eco Plus avec un modèle à hauteur réglable . . . 44
Fröling : la compacité a de l'avenir ! . . . 45
ADES : gérer les dérogations de prix avec le logiciel Provence . . . 46
Select d'Hansgrohe : simplifiez-vous la douche d'un simple clic . . . 47
Fixoplac : déjà deux ans de succès ! . . . 48

Rubrique produits :
Les nouveautés des fabricants . . . 50

Agenda et index
Index entreprises et organismes cités . . . 54

Filière Pro - AD.Com • **Siège social :** 4, rue de la Pierre Levée - 75011 - Paris • **Edition :** 5, rue de Conflans - 94220 - Charenton-le-Pont • **Directeur de la publication :** Alain Maugens • **Directeur de la rédaction :** Henri Decoux • **Rédacteur en chef :** Michel Laurent • **Journalistes :** Virginie Bettati, Marianne Tournier • **Secrétariat de rédaction :** Charlotte Le Tarnec • **Site internet :** www.filierepro.fr • **Publicité :** Mélanie Adeline - Tél. : +33 (0)1 43 68 08 36 - Fax : +33 (0)1 43 68 06 67 - e-mail : melanie@filierepro.fr • **Réalisation :** Conception graphique / mise en pages - AD.Com - 94220 Charenton-le-Pont - France - Dépôt légal : Février 2014 • **Impression :** Grafik Plus - 14, rue Montgolfier / 93110 - Rosny-sous-Bois.

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

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

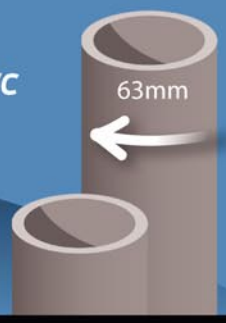
Auer

L'innovation certifiée depuis 1892

Pulsatoire

Chaudière gaz à condensation à pulso-réacteur

- *La **PLUS ÉCOLOGIQUE** du marché*
- *Rendement exceptionnel jusqu'à **109 % SUR PCI***
- *Jusqu'à **40 % D'ÉCONOMIES***
- *Évacuation des fumées par **TUBES PVC***



PULSATOIRE 60 à 240kW

LA SOLUTION POUR **LE COLLECTIF**, **LE TERTIAIRE** ET **L'INDUSTRIE**

NURSERIE DE POUSSINS (dpt 85)

6 chaudières Pulsatoire de 60 kW pour chauffer à 32°C précisément 2 bâtiments de 1800 m² par plancher chauffant.

« J'ai choisi la chaudière Pulsatoire pour sa finesse de régulation et sa fiabilité.

Avec la Pulsatoire, je suis en confiance ! »

M. CHEVALIER
propriétaire

www.auer.fr

NORD BAT 2014

Retrouvez-nous
DU 26 AU 28 MARS
au salon professionnel de la construction NORDBAT à Lille-Grand Palais

STAND **J18**

Edito

Les équipements multi-énergies valident l'intérêt de la boucle eau chaude

Valérie Laplagne

Jérôme Maldonado

Au fil des mois, l'offre des solutions de chauffage et de production d'eau chaude sanitaire sur la base de systèmes multi-énergies se structure. En témoigne l'entrée en vigueur récente de la marque NF Systèmes multi-énergies, pour laquelle les équipements hybrides chaudière + pompe à chaleur font actuellement l'objet des premiers tests. La nouvelle marque permet notamment de caractériser la partie eau chaude sanitaire dans l'optique d'une meilleure prise en compte dans le moteur de calcul de la RT 2012.

Si l'offre de solutions de chauffage et de production d'eau chaude sanitaire hybrides représente encore un marché de niche, elle ouvre cependant de belles perspectives au regard des impératifs liés à la réglementation thermique, notamment avec l'obligation d'intégrer dans le neuf l'utilisation d'une énergie renouvelable. Le pilotage et la régulation des solutions hybrides constituent la clé du succès de cette nouvelle génération d'équipements.

L'arrivée de systèmes compacts prémontés, plus faciles à mettre en œuvre sur le chantier, ne doit cependant pas occulter la compétence nécessaire de l'installateur en phase de dimensionnement, de mise en service et surtout d'entretien. La maintenance de tels systèmes va demander la maîtrise non plus seulement des brûleurs, mais aussi de la régulation, du principe des solutions solaires thermiques et, dans la plupart des cas, des fluides frigorigènes.

Aujourd'hui, trois principaux couplages se dégagent : chaudière à condensation + solaire thermique, chaudière biomasse + solaire thermique, chaudière gaz + pompe à chaleur.

Si les deux premiers couplages donnent à aux seuls l'accès à la notion de bouquet de travaux, il n'en est pas de même pour le couplage chaudière gaz + PAC, car ces équipements figurent dans la même catégorie de travaux.

Quant à l'analyse du cycle de vie des équipements, Uniclima travaille actuellement à la réalisation des profils environnementaux produits, appelés PEP. Les solutions solaires thermiques compteront parmi les premiers équipements traités. Leurs profils PEP seront vraisemblablement disponibles d'ici à la fin du premier semestre 2014.

Enfin, un travail statistique est en cours au sein d'Uniclima pour connaître précisément l'impact des équipements multi-énergies sur les ventes. À suivre…

Valérie Laplagne, *responsable ENR à Uniclima*
Jérôme Maldonado, *responsable chaudières et radiateurs à eau chaude à Uniclima*

En bref

ECO Artisan® et Les Pros de la performance énergétique® intègrent Qualibat

Depuis 2010, Qualibat assurait la délivrance des marques créées par les deux principales organisations professionnelles représentatives des entreprises du bâtiment : ECO Artisan® pour la CAPEB, et Les Pros de la performance énergétique® pour la fédération française du bâtiment (FFB). Conformément à la charte d'engagement qui définit les conditions d'obtention de la mention « reconnu garant de l'environnement » (RGE), au 1er janvier 2014, ces deux marques sont devenues des qualifications au sens de la norme NF X 50-091. Cette intégration témoigne de la volonté commune de Qualibat et des deux organisations professionnelles de tout mettre en œuvre pour accroître au plus vite le nombre d'entreprises RGE. Et ce afin de participer à l'atteinte de l'objectif fixé par les pouvoirs publics de 500 000 logements à rénover énergétiquement par an. Au 1er janvier 2014, ce sont environ 6 000 entreprises qui disposent d'une qualification RGE délivrée par Qualibat.
Avec Qualibat, les entreprises et artisans disposent d'un organisme accrédité par le Cofrac à même de délivrer tous les signes de qualité RGE, qu'il s'agisse des qualifications efficacité énergétique (travaux isolés et offre globale) ou des qualifications ENR.

Xylem bien (re)nommé

Dans l'article « Xylem attaque le secteur CVC » de notre numéro précédent, nous avions introduit une erreur dans l'intitulé des fonctions de **François Audo**, directeur général de Xylem pour l'Europe du Sud et P-DG de Xylem France. Avec toutes nos excuses.

Crise et économies d'énergie

Aujourd'hui 5 % des Français estiment que leur consommation d'énergie représente une part trop importante dans leur budget (contre 43 % en 2006). Si 80 % des Français cherchent à faire des économies face à cette constatation, ils ne sont que 16 % à envisager d'entreprendre des travaux de rénovation énergétique (contre 22 % en 2009) et ils dépensent moins pour le faire (4 359 euros en 2012, contre 4 517 euros en 2011 et 4 899 euros en 2009).
Le crédit d'impôt développement durable (CIDD)* reste de loin l'aide financière jugée la plus utile, suivi par la TVA à taux réduit, alors que l'éco-prêt à taux zéro chute en notoriété (37 % des ménages déclarent le connaître, contre 54 % en 2010). ■

Source : Stratégie & Études *n° 38 de l'Ademe*

** Rappelons que pour le CIDD 2014 le taux a été égalisé à 25 % pour tous les travaux éligibles dans le cadre d'un bouquet de travaux (il est réduit à 15 % pour un seul équipement et n'est accessible, dans ce cas-là, qu'aux ménages modestes). L'éco-conditionnalité imposant que les travaux soient réalisés par les professionnels labellisés RGE (reconnu garant de l'environnement) n'entrera en vigueur que l'an prochain, à compter du 1er janvier 2015, alors que son entrée en vigueur reste prévue au 1er juillet 2014 pour l'éco PTZ.*

Recommandations professionnelles pour les PAC air/eau

Ces recommandations, qui datent de décembre dernier, concernent les installations d'une puissance inférieure à 50 kW destinées au chauffage en habitat individuel, lors d'une installation neuve ou d'une rénovation. Elles se composent de cinq fascicules : conception et dimensionnement (neuf), conception et dimensionnement (rénovation), installation et mise en service (neuf), installation et mise en service (rénovation) et entretien et maintenance (neuf et rénovation).
Elles sont gratuitement téléchargeables sur le site Internet www.reglesdelart-grenelle-environnement-2012.fr. ■

Qualification de mesurage de la perméabilité à l'air des réseaux aérauliques

À la suite de l'application de la RT 2012 dans la construction neuve, le test dit de la « porte soufflante » s'est banalisé et tous les intervenants du bâtiment sont aujourd'hui familiarisés avec ces essais.
La qualification 8711, créée au début de 2011, après la reprise par Qualibat du dispositif jusqu'alors géré par le Centre d'études techniques (Cete) de Lyon (devenu depuis le Cerema), atteste de la compétence des entreprises pour réaliser ces mesures de perméabilité à l'air de l'enveloppe des bâtiments.
Cette qualification, obligatoire, est détenue à ce jour par plus de 600 entreprises regroupant plus de 800 opérateurs autorisés par le ministère du Logement.
Néanmoins, cette qualification ne préjuge pas de la compétence des entreprises pour réaliser des mesures sur les réseaux aérauliques des bâtiments. Or, leur bon fonctionnement et leur étanchéité sont primordiaux pour garantir un apport d'air suffisant et de qualité pour prévenir d'éventuelles pathologies.
C'est pourquoi, des maîtres d'ouvrage et le collectif Effinergie, au travers de son label Effinergie+, ont souhaité aller plus loin en demandant la réalisation de mesures de la perméabilité à l'air des réseaux aérauliques pour en déterminer leur classe d'étanchéité.
Pour répondre à ce besoin, Qualibat vient de créer la qualification 8721 « mesurage de la perméabilité à l'air des réseaux aérauliques des bâtiments ». Elle s'applique à l'ensemble des entreprises qui, pour le compte d'un tiers, assurent la mise en place d'un système de mesures de la perméabilité à l'air et la réalisation de mesures sur un réseau aéraulique.
L'entreprise doit disposer du matériel destiné au mesurage de la perméabilité à l'air des réseaux, d'un système de mise en pression/dépression ainsi que des matériels d'étanchéité destinés à obturer provisoirement les bouches d'extraction et diffuseurs. Elle doit également être capable de conseiller ses clients sur les règles d'usage et les bonnes pratiques. ■

Energy Time Paris 2014

ENERGY TIME PARIS

L'événement phare de la performance de l'énergie dans l'entreprise. Cet événement qui se tiendra pour la première fois à Paris le 4 juin 2014 dans les salons de l'Aveyron, à Paris Premier, est consacré au management et aux solutions dédiées à la performance de la chaîne énergétique. Il s'adresse aux conso-acteurs d'énergie de l'industrie, du tertiaire et du secteur public désireux de faire un meilleur usage de l'énergie consommée à travers toute leur organisation et de répondre aux besoins d'aligner les objectifs business de leur entreprise en maîtrisant leur chaîne énergétique.
Au rendez-vous, des conférences, des ateliers et un espace Expo sur les meilleures pratiques et technologies garantissant une réduction des consommations, la mise en conformité des installations et le déploiement d'un système énergétique intelligent et performant au service de l'ensemble de la chaîne de valeur de l'entreprise. ■

Dalles à plots pelliculées reconnues par DTU 52.10

Depuis le 15 décembre 2013, les dalles à plots pelliculées pour les PCRBT font l'objet d'un constat de traditionnalité après à la publication, le 15 juin dernier, du DTU 52.10 : « mise en œuvre de sous-couches isolantes sous chape ou dalle flottantes et sous carrelage scellé ». En conséquence, la plupart des avis techniques visant les dalles à plots pelliculées n'auront plus lieu d'exister.
Soutenue par Cochebat, le syndicat national des fabricants de composants et de systèmes intégrés de chauffage, rafraîchissement et sanitaires, cette décision est un gage de qualité et de reconnaissance pour le produit.
Les dalles à plots non pelliculées restent, quant à elles, sous avis technique. Par ailleurs, la certification CSTBat est maintenue, tant pour les dalles à plots pelliculées que pour les non pelliculées (le certificat CSTBat certifie la résistance thermique exprimée en m².K/W, ainsi que les caractéristiques des dalles à plots). ■

En bref

Formations

- *Le CSTB présente son catalogue de formation 2014, dédié aux acteurs de la construction, de la rénovation, de l'exploitation et de l'aménagement. Au programme, notamment, des formats inédits avec Les Matinales du CSTB, des nouveaux stages et des partenariats renforcés pour apporter des réponses adaptées aux enjeux du secteur. Catalogue disponible sur http://formation.cstb.fr*
- *Pour les formations dispensées par le Cetiat, les inscriptions peuvent se faire en ligne sur www.formation.cetiat.fr. Il est possible de consulter la liste des stages par thèmes et/ou par dates.*

En bref

Acova pour les pros

La marque élargit sa présence sur le Web et lance www.acova.fr/pro, un nouveau site Internet complémentaire, conçu pour les professionnels (architectes, bureaux d'études, installateurs…).
Accessible depuis la page d'accueil du portail www.acova.fr, mais également sur Smartphones et tablettes pour une réactivité immédiate sur les chantiers, le nouveau site Internet www.acova.fr/pro contient toutes les informations techniques et les outils d'aide à la vente utiles aux professionnels. Il offre également un espace réservé aux installateurs point-conseil Acova avec des services qui leur sont dédiés, tels qu'une page Web personnalisée.

Nouvelle dynamique chez Sofath

Alors que le marché de la géothermie en France se contracte, Sofath, garde le cap et affirme son objectif d'accroître ses parts sur le marché français. La marque annonce en parallèle la nomination de Vincent Potel au poste de directeur du développement. Il aura pour mission d'assurer le développement de la marque, de déployer la stratégie commerciale et de dynamiser le réseau de plus de 40 concessionnaires.

Ultra-plat, MetalRim présente une très bonne stabilité grâce au profilé en acier galvanisé qui le ceinture.

Villeroy & Boch se rapproche des installateurs

Comment un industriel de la filière salle de bains peut-il aujourd'hui défendre sa marque ? Selon Villeroy & Boch, il lui faut s'adresser directement au consommateur et à l'installateur. Explication : le négoce n'est plus en mesure de défendre les marques, parce qu'il est à la fois de plus en plus multimarque et orienté produits exclusifs ou MDD (marque de distributeur). C'est pourquoi l'industriel franco-allemand a décidé de créer la demande au niveau des consommateurs, qui reconnaissent et apprécient la marque, et des installateurs. Les premiers seront approchés et aiguillés vers les professionnels via Internet et le marketing digital (blog, médias sociaux…) : le site va être refondu et enrichi, notamment d'un outil de planification de la salle de bains. Quant aux installateurs, ils recevront un à un la visite des commerciaux de Villeroy & Boch.
Au-delà de la marque, le prix est également un repère important : sur un marché devenu excessivement transparent du fait d'Internet – transparence des prix, accès immédiat à l'offre… –, le rapport qualité prix prend tout son sens et joue également un rôle crucial. C'est ainsi que, afin d'améliorer sa compétitivité tarifaire, Villeroy & Boch a revu certains de ses prix à la baisse. Des baisses notables, de l'ordre de 10 %, qui sont apparues dans les tarifs de 2014.
Le nouveau receveur MetalRim bénéficie d'ores et déjà de cette nouvelle politique tarifaire. Affichant des prix publics compris entre 310 (en 80 x 80 cm) et 705 euros HT (en 1 800 x 900 cm, antidérapant), il est bien positionné sur le marché. Proposé en 31 dimensions et deux hauteurs de rebord, avec ou sans revêtement antidérapant, ce receveur est adapté à toutes les situations et architectures. Sa conception fait la différence : en acrylique renforcé, il est ceinturé par un profilé en acier galvanisé qui assure sa stabilité et une robus tesse testée à une tonne. De plus, il permet six solutions de montage à fleur de sol, sur le sol ou surélevée. Il dispose d'un cache-bonde à fleur, blanc en série, métal en option. ■

Outiz, la nouvelle enseigne du groupe Point.P

Elle s'appellera Outiz, sera opérationnelle dès le mois d'avril et proposera, via Internet (mais pas seulement), les produits et équipements qui, légers et peu volumineux, rentrent dans la camionnette des artisans, quel que soit leur métier. Cela représente près de 20 000 références en plomberie-chauffage, électricité, outillage, fixation, etc. Outiz disposera des outils nécessaires à son développement : un site d'e-commerce, un call center, un catalogue papier, des commerciaux sur la route, mais aussi des comptoirs de vente et d'enlèvement installés dans les agences du groupe, où de l'espace a été libéré depuis la création des stocks centraux du groupe. Ni low cost ni low quality, l'enseigne travaillera avec des grandes marques et affichera des prix nets. Aucun objectif n'est annoncé aujourd'hui : *« On essaie,* indique **Patrice Richard**, président du directoire du groupe, *nous sommes dans une démarche quasi expérimentale. »* Il est vrai que, si les moyens nécessaires sont donnés à Outiz, notamment une équipe de 35 personnes, à l'échelle du groupe, l'investissement reste indolore.
Car avec 10 enseignes, 24 000 salariés, 2 200 points de vente et un chiffre d'affaires prévisionnel de 7 milliards d'euros en 2013, le groupe Point.P a les moyens de ses ambitions. Parmi ces enseignes, Cedeo et Brossette représentent 600 agences. *« Nous avons entrepris la transformation du métier »*, explique Patrice Richard, grâce à la création de stocks centraux – sept sont prévus à l'horizon de 2015 pour les deux enseignes sanitaire-chauffage du groupe –, qui sont des outils logistiques puissants, et à la mise en place de schémas d'approvisionnement rénovés, pour une meilleure réactivité et des délais de livraison tenus.
D'autres chantiers sont en cours dans le groupe, notamment le développement du drive avec La Plateforme du Bâtiment, la mise en place d'outils pour enrichir le parcours client (outils 3D, applications mobiles, etc.), la réduction de l'impact environnemental et l'accompagnement des professionnels vers l'habitat durable et l'efficacité énergétique. ■

Saunier Duval ouvre un « centre d'expérience »

© Saunier Duval

Inauguré en février dernier, sur son site industriel et R&D de Nantes, ce centre vient compléter l'unité de conception et de fabrication des produits de la marque qui se développait sur 110 000 mètres carrés. Cet espace de 500 mètres carrés sur deux niveaux, véritable outil marketing d'une conception nouvelle, est le premier du genre au sein du groupe Vaillant. Il permettra de faire passer le nombre de visiteurs de 1 000 à 2 000 par an, de promouvoir la marque et ses produits dans l'ensemble des pays qui commercialisent Saunier Duval ou des marques rouges du groupe (Gloworm, Protherm...). La marque souhaite même aller plus loin en invitant des étudiants ou du public extérieur à la profession qui souhaitent aborder des questions touchant à la problématique énergétique.

© Saunier Duval

Le centre propose quatre espaces distincts :

— une salle de projection à 360° qui projette un film de vingt minutes retraçant, de façon interactive, l'histoire de la marque ;

— un showroom qui présente toute la gamme de produits Saunier Duval, qu'ils soient gaz ou électriques : chaudières à condensation, systèmes solaires, pompes à chaleur air-eau, systèmes hybrides, ballons thermodynamiques... Des écrans interactifs – avec un contenu adapté à la langue des visiteurs – permettent de mieux comprendre les caractéristiques de ces produits et leurs avantages ;

— une salle de démonstration où il est possible de monter un capteur solaire, de mettre en service une pompe à chaleur ou un système hybride, de comparer le confort des différentes solutions de production d'eau chaude des chaudières ou encore de monter une chaudière avec des kits de remplacement ;

— une salle de réunion afin de personnaliser les visites des différents clients de la marque. Saunier Duval projette d'y accueillir des installateurs, bien sûr, mais aussi des bureaux d'études, des maîtres d'ouvrage, des promoteurs... ■

© Saunier Duval

En bref

ADEY Innovation s'installe en France

ADEY Professionnal Heating Solutions, c'est un chiffre d'affaires de 35 millions d'euros, qui a doublé ces deux dernières années, plus de 60 personnes et près de 500 000 filtres MagnaClean vendus en 2013. Leader européen dans le secteur des filtres magnétiques, la marque s'est installée en France il y a seulement six mois avec l'intention de développer ce marché très porteur puisque, actuellement, on peut estimer que moins de 5 % des installations neuves ou rénovées en sont équipées et que seulement 15 % sont traitées avec des produits de type désembouant et inhibiteur de corrosion.

Les ventes de PAC air/eau en légère hausse en 2013

PAC&Clim'INFO

D'après PAC & Clim'Info, les ventes de pompes à chaleur réalisées en France par les fabricants via la filière professionnelle ont atteint 53 899 unités en 2013, indiquant un marché en légère hausse, de 2,1 % par rapport à 2012. Pour autant, les industriels restent prudents et parlent de stabilisation des ventes plutôt que de croissance. Si l'on entre dans le détail, on constate que les modèles biblocs représentent aujourd'hui une part de marché de 85 %, contre 60 % en 2008. Cette tendance, européenne, serait notamment liée aux meilleures performances des PAC biblocs, dans lesquelles la technologie inverter est systématiquement intégrée. Si PAC & Clim'Info s'interroge sur l'avenir de la technologie monobloc, il souligne toutefois que l'on voit arriver sur le marché des monoblocs inverter, qui cumulent donc simplicité de pose et performance. 41 % des PAC air/eau vendues affichent des puissances de 5 à 10 kW et 56 %, des puissances de 10 à 20 kW. De plus, la haute température (> 60 °C) est en croissance de 5,6 %, représentant aujourd'hui 28 % des modèles installés. Cette hausse, supérieure à celle du marché, suggère que si le neuf et la RT 2012 tirent les ventes, la rénovation, elle, résiste bien. Les PAC hybrides ne sont pas encore comptabilisées, mais Clim'Info indique que c'est sur le marché de la rénovation que l'équipement est en train de décoller.

Autre marché en croissance, celui de la PAC air/air, établi en 2013 à 352 174 unités vendues, ce qui représente une hausse de 5,5 %. Le produit, facile à mettre en œuvre, séduit y compris dans le neuf (région méditerranéenne). 70 % des modèles vendus affichent une puissance de moins de 5 kW, confirmant que c'est bien le résidentiel qui tire le marché. Malgré une TVA à 20 %, les climatiseurs réversibles devraient poursuivre leur croissance.

La géothermie, elle, continue sa descente aux enfers : moins de 5 000 PAC ont été vendues en 2013 (- 24 %). C'est vrai quelle que soit la technique considérée : - 25,8 % pour les PAC eau glycolée/eau, - 20,7 % pour les eau/eau, - 28 % pour les sol/sol et – 11 % pour les sol/eau.

En revanche, les chauffe-eau thermodynamiques s'installent sur le marché, avec 45 950 ventes, soit une hausse de 32 % par rapport à 2012. L'équipement, valorisé par les moteurs de calcul de la RT 2012, devrait continuer à progresser d'autant qu'il n'entre pas en concurrence avec la PAC double service (150 000 pièces vendues, + 28 %), puisqu'il est essentiellement posé en association avec les chaudières à gaz ou au bois. ■

Plan de rénovation énergétique de l'habitat : quelle est la perception des entreprises du bâtiment ?

Le Club de l'amélioration de l'habitat fait un point sur la vision des professionnels en matière de politiques publiques favorisant la rénovation énergétique dans l'habitat, à la lumière d'une étude réalisée auprès d'un échantillon représentatif des entreprises et artisans du bâtiment concernés. Le CAH réserve à ses adhérents une présentation détaillée des résultats de cette étude, programmée pour les semaines à venir, mais nous donne dès à présent la possibilité d'en découvrir les grandes lignes. Explications avec Jean-Pascal Chirat, vice-président du CAH.

Jean-Pascal Chirat,
vice-président du CAH

Filière Pro – Comment les entreprises perçoivent-elles les mesures mises en place par les pouvoirs publics ?

Jean-Pascal Chirat – Pour plus de 60 % des professionnels interrogés, le marché de la rénovation de l'habitat constitue une opportunité de croissance, mais il n'accorde qu'un poids relatif au mécanisme d'aides accordées aux ménages. En matière de politique publique les professionnels apparaissent moyennement réceptifs aux différentes mesures mises en place. Moins d'une entreprise interrogée sur quatre peut citer des mesures positives pour son activité, ce qui représente un taux de notoriété spontané relativement faible.
Au sujet des mesures actuellement engagées par le gouvernement, peu de professionnels estiment qu'elles permettront de modifier concrètement la situation actuelle. La confiance dans les mesures du Plan de rénovation énergétique de l'habitat semble donc limitée.

Est-ce là un manque de connaissance des outils mis en place ?

Jean-Pascal Chirat – Partiellement, car certains dispositifs apparaissent comme relativement bien connus, tel que l'éco-PTZ, le CIDD ou la TVA à taux réduit. En revanche, d'autres le sont beaucoup moins, comme le programme « Habitez mieux » de l'Anah ou tout simplement les aides locales. À cela, il faut ajouter que seul un peu plus de la moitié des personnes déclarant connaître les aides disent pouvoir en maîtriser les modalités d'application. Seul un tiers des professionnels serait en mesure d'utiliser ces différents outils.

Et concernant plus précisément les aides de l'Anah ?

Jean-Pascal Chirat – Au-delà du simple déficit de notoriété du programme d'aide locale « Habitez mieux », il semble que le contexte des aides de l'Anah soit relativement mal connu des professionnels. Près de 80 % d'entre eux déclarent ne pas connaître leur interlocuteur Anah ou bien ne pas maîtriser précisément le processus concret à suivre pour faire bénéficier des aides à leurs clients. Une majorité estime que cette aide n'est que peu efficace, mais cela semble essentiellement dû à une méconnaissance du dispositif, car en fait, aucune critique structurée n'est réellement formulée sur les modes opératoires.

Quelles sont les attentes des professionnels relatives à la campagne de communication sur le Plan de rénovation énergétique de l'habitat (PREH) ?

Jean-Pascal Chirat – Son impact médiatique reste pour l'instant relativement limité au vu de la faiblesse des réponses positives. Une attente assez forte est exprimée sur la « capacité d'apport d'information à destination du client ». Par contre, sur le thème de l'information à destination du professionnel, de la mise en relation client ou bien du référencement, de nombreux professionnels expriment une réserve sur la portée du PREH, qui n'apparaît pas comme un levier de développement de chiffre d'affaires.

Quel regard sur l'éco-conditionnalité ?

Jean-Pascal Chirat – La perception par les professionnels est quelque peu confuse. Quasiment neuf personnes sur dix doutent de l'efficience de l'éco-conditionnalité pour faire bénéficier à leur client d'aides financières ou être reconnu comme un professionnel compétent. Bien qu'elle semble d'actualité pour la profession, l'éco-conditionnalité demeure donc un sujet encore assez peu assimilé. Deux tiers des professionnels ne connaissent pas ce concept. En revanche, plus de la moitié déclarent connaître le label Reconnu garant de l'environnement (RGE). Là apparaît un paradoxe, car au regard du RGE, les professionnels interrogés sont relativement enthousiastes : ils sont 68 % à en attendre des retombées positives, quand 29 % n'en attendent cependant aucun effet. Cet enthousiasme semble d'ailleurs se traduire par des actes concrets : 40 % des répondants déclarent avoir déjà lancé un processus de qualification ou de formation FFEBat. Mais c'est peut-être là un effet de mode ou simplement la crainte de se laisser distancer par ses concurrents… L'ensemble des résultats de l'enquête sera présenté par le CAH et sera illustré dans les prochaines éditions de *Filière Pro*. À suivre… ■

Propos recueillis par Michel Laurent

De bonnes raisons...
d'être installateur Proactif Viessmann

" Disposer d'une assistance technique et d'un suivi commercial personnalisé avant, pendant et après la vente, c'est un atout déterminant pour la qualité de mes chantiers. Installateur Proactif, j'ai non seulement accès à des outils et services exclusifs, mais je dispose aussi d'une richesse de contacts et d'informations qui me permettent de projeter pleinement mon entreprise dans le présent et l'avenir. "

Jacques T.
Installateur Proactif

Être contacté par Viessmann pour en savoir +

http://www.viessmann.fr/contact

qrcode

Être installateur Proactif Viessmann, c'est bénéficier d'un ensemble d'outils et de services exclusifs

FORMATION ET INFORMATION

COMMUNICATION

AIDE À LA VENTE

ASSISTANCE

VIESSMANN

PROACTIF

Un réseau de professionnels qualifiés et engagés

RCS Metz 2006 B 172 - Viessmann France S.A.S. au capital de 1 700 000 € - BP 33 - 57380 Faulquemont @com RETAIL PERFORMANCE

Rénovation : « Découverte » ou la cheminée au gaz naturel

À destination des particuliers, GrDF a mis au point un programme composé de six solutions adaptées à différents contextes de rénovation. Progressives, ces solutions s'adressent à celles et ceux qui souhaitent améliorer à moindre frais une installation de chauffage déjà existante, en complément ou en remplacement. Ces solutions performantes, accompagnées de services, permettent à chacun de passer au gaz naturel au gré de ses envies et de son budget.

© Deville-Thermique

Première solution, en complément d'une installation de chauffage existante : la cheminée ou le poêle au gaz naturel. Faciles à installer et à utiliser, ces appareils présentent plusieurs avantages. Tout d'abord, ils ne demandent aucun approvisionnement en bois et, par conséquent, ne nécessitent plus de nettoyer les cendres et restent toujours propres. Alimentés directement en gaz naturel, ils fonctionnent même en cas de panne de courant. Pratiques, ils s'allument et se pilotent d'un simple clic grâce à une télécommande. Le foyer chauffe instantanément, tout en contrôlant la température.

Montée rapide en température

Ce type d'appareil assure une montée rapide en température de la pièce, très appréciée, notamment dans les résidences secondaires ou pour les vérandas. Ces cheminées ou poêles au gaz naturel contribuent au confort des occupants, mais aussi à l'esthétique de la pièce.

Une solution pragmatique

À la fois pratique et pragmatique, l'insert, ou poêle au gaz naturel, offre aujourd'hui les mêmes atouts que tous les autres moyens de chauffage au gaz naturel : capacité de modulation de la puissance, compacité, régulation de la température de la pièce… Certains modèles d'inserts disposent même d'une télécommande pour l'allumage, l'extinction et le réglage de la flamme.

Autonomie

Il existe des inserts au gaz naturel équipés d'une batterie présentant une totale autonomie vis-à-vis de l'alimentation électrique du secteur. En complément, un système d'allumage manuel permet généralement d'utiliser l'équipement, même en cas de batterie déchargée.
Il est donc possible de chauffer tout ou partie de sa maison même lors d'une coupure d'électricité.

Évacuation des gaz

Au niveau du système d'évacuation, deux possibilités sont offertes : soit via un conduit de cheminée vertical, soit avec un tube dit « à ventouse », débouchant en façade. Le principe de la ventouse coaxiale concerne les appareils étanches. Par conséquent, ils ne prélèvent pas d'air dans la pièce où ils sont installés et ne nécessitent donc pas d'aérations dédiées haute et basse.

Le design… et la flamme

Un poêle à gaz naturel constitue un point chaud qui agit tel un radiateur, à la fois par convection et par rayonnement. Pour sa part, la cheminée, ou insert au gaz naturel, chauffe la pièce dans laquelle se trouve l'appareil, avec la possibilité de desservir également d'autres pièces grâce aux éventuelles options de distribution d'air chaud par gaines. Dans tous les cas, hormis pour certains poêles fermés, la flamme, très esthétique, est offerte à la vue des utilisateurs.

Une série d'avantages financiers

Dans le cadre du financement d'une première installation de chauffage au gaz naturel, qu'il s'agisse d'un poêle, d'un insert, d'un foyer ou d'un radiateur indépendant dans un logement existant, GrDF propose une offre avantageuse. Un prêt bonifié à taux réduit avec des mensualités à partir de 50 euros est accessible à tout particulier qui souhaite bénéficier de la solution « Découverte ». En complément, un chéquier Avantages de 22 coupons de réduction donne accès à 19 grandes marques d'équipements. Enfin, jusqu'à 400 euros sont offerts pour tout nouveau raccordement (prime pouvant aller jusqu'à 600 euros en cas de souscription à l'un des trois services décrits ci-après, offre sous conditions, voir www.biencheznous.fr).

Accompagnement : trois nouveaux services

Afin d'accompagner les particuliers dans leur choix du gaz naturel et de répondre à leurs interrogations, freins et contraintes, GrDF a lancé trois services innovants :

- une étude autour de trois projets réalisée à domicile par un diagnostiqueur indépendant permet de comparer et de choisir l'énergie la mieux adaptée dans le cas d'un changement d'installation ;
- la garantie de performance ou l'obligation de résultat en matière de performance énergétique. Service proposé sur la base de la visite avant et après travaux d'un diagnostiqueur indépendant, valable pour l'installation d'un chauffage central au gaz en remplacement d'une installation de chauffage à effet joule ;
- l'option hébergement : pour être logé pendant les travaux (de quatre à cinq jours), dans le cas du remplacement d'un chauffage dit « décentralisé » par une solution de type chaudière et radiateurs, valable pour l'installation d'un chauffage central au gaz en remplacement d'une installation de chauffage à effet joule. ■

Michel Laurent

Exemple concret

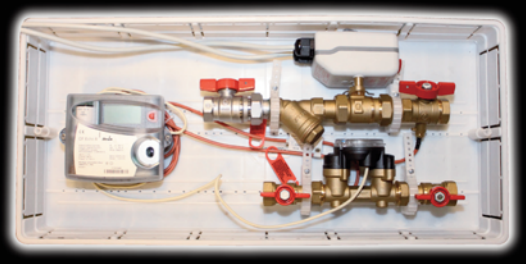
Pour un logement de 89 mètres carrés, l'achat et la pose d'une solution poêle au gaz naturel coûte environ 3 200 euros TTC (prix moyen constaté auprès d'un panel d'installateurs).

Modules hydrauliques pour comptage d'énergie

infos sur giacomini.fr

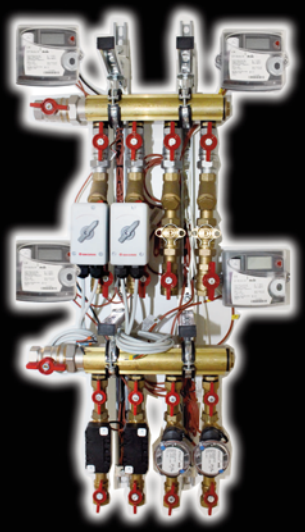
GIACOMINI
WATER E-MOTION

Maîtriser sa dépense d'énergie pour éviter le KO.



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

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



© Crépito

Livraison par camion souffleur, directement dans le silo de stockage de l'utilisateur.

Crépito : objectif distribution !

Le credo de Crépito ? Organiser et valoriser la filière bois !
Bien sûr, cette volonté passe par une offre produits combustibles de qualité supérieure, un prix stable, une notoriété reconnue par la profession et les utilisateurs finaux, mais aussi et surtout, par une distribution efficace. Alexandre Portier, responsable commercial, nous en évoque les enjeux.

© Crépito

Alexandre Portier,
responsable commercial Crépito

Filière Pro – Pourquoi la distribution est-elle aussi importante ?

Alexandre Portier – Parce qu'il est impératif de rassurer à la fois nos distributeurs de combustibles, les installateurs et les utilisateurs d'équipements de chauffage au bois. Un défaut d'approvisionnement, un retard ou l'inconstance de la qualité et le confort de nos clients finaux en pâtit.
Pour établir une confiance sans faille à chacun de ces trois niveaux, nous devons mettre d'importants moyens en place. Ceux-ci nous sont certes accordés grâce à l'importance du groupe Poujoulat, mais suivent avant tout la stricte volonté de ne rien laisser au hasard.

Concrètement, comment pouvez-vous assurer cette qualité de distribution ?

Alexandre Portier – Nous avons 150 distributeurs répartis sur le territoire français, sachant que 80 % d'entre eux sont des spécialistes de la distribution d'énergie (de fioul et de bois en bûches) et que les 20 % restant sont exclusivement des distributeurs de produits Crépito. Ce sont tous des professionnels indépendants, sélectionnés pour leur capacité logistique à répondre à nos attentes. La livraison de granulés de bois en vrac directement en chaufferie par camion souffleur, le dépôt à domicile de nos pellets box de 500 kg, des sacs sur palette de 975 kg (chacune contenant 65 sacs de 15 kg), ainsi que des palettes de bûches de bois densifié et les ballots de 1 640 dm3 de bûches premium doivent impérativement être assurées dans un délai très court, y compris lors des pics de demandes auxquels nous devons faire face pendant six mois de l'année.
Nous assurons également la formation de ces professionnels et les assistons dès que cela est nécessaire. Nous leur transmettons l'ensemble des contacts obtenus par le biais de notre site Internet. Bref, nous travaillons en symbiose permanente.
Aujourd'hui, ce réseau qualitatif est suffisant, même si l'on pense ajouter quelques distributeurs dans certaines zones, afin d'assurer à nos clients finaux une réelle proximité.

Avez-vous des contacts avec les installateurs d'équipements de chauffage au bois ?

Alexandre Portier – Oui, c'est très important, car ils se situent au milieu de la chaîne, entre nos distributeurs et les clients finaux. Ils doivent assurer à leurs clients un approvisionnement en combustible de qualité garantissant la performance du matériel qu'il a vendu, installé et que, souvent, il entretient. C'est lui qui conseille en approvisionnement. Nous participons aux salons professionnels pour les rencontrer et nous sommes en relation permanente avec eux grâce à nos distributeurs.
Pour une première livraison lors de la mise en service du matériel, par exemple, le distributeur Crépito doit être présent. Le climat de confiance ne peut s'envisager qu'avec ce partenariat.
Grâce à Poujoulat, nous avons également tissé des liens privilégiés avec les fabricants. Actuellement une dizaine d'entre eux préconisent Crépito pour leurs matériels.

Quelle visibilité avez-vous aujourd'hui sur le bois énergie ?

Alexandre Portier – Nous accusons forcément le coup de l'augmentation de la TVA à 10 % sur nos produits, mais l'écart avec les autres énergies nous est toujours favorable et c'est ce qui est important. On constate aussi que, vis-à-vis des autres énergies, le bois bénéficie d'un prix relativement stable. Nous avons d'ailleurs une politique de prix qui refuse la spéculation. Bien sûr, nous sommes tributaires des hausses des prix de matière première supportées par nos partenaires producteurs, mais même quand la demande est forte, nous nous efforçons de ne pas spéculer face à un marché atomisé comportant de très nombreux acteurs. Cette politique est primordiale pour le client final, mais aussi favorable au développement de l'ensemble de la filière : du fabricant au distributeur, en passant par les installateurs. ■

Propos recueillis par Virginie Bettati

Crépito en 10 points

- *Création en 2007,*
- *Marque de la société Euro Energies, filiale du groupe Poujoulat,*
- *Ses produits : granulés, bûches de bois densifié,*
- *Chiffre d'affaires de 32 millions d'euros (dont 80 % réalisés en six mois),*
- *150 points de vente distributeurs,*
- *Clientèle : 90 % de particuliers, 10 % de collectivités et d'industriels,*
- *Qualité : exigée supérieure à la norme NF, contrôlée sur les sites de production et par des essais au laboratoire Ceric avec des appareils de chauffage au bois,*
- *90 000 mètres carrés de stockage pour garantir toutes les demandes d'approvisionnement,*
- *Répartition de la production : 55 % de granulés en sacs et en pellets box, 15 % de granulés en vrac, 10 % de bûches densifiées, 20 % de bûches premium,*
- *10 usines de production (producteurs partenaires et filiales de production) et 4 dépôts logistiques.*

ENERDIS, groupe Chauvin Arnoux : ELOG, concentré d'efficacité pour la gestion de l'énergie

Alain Josse, chef de produits système de gestion des énergies chez Enerdis, nous présente le nouveau concentrateur ELOG web-box data logger. Intelligent et doté d'une grande mémoire, ouvert à tous les systèmes de communication et de formats, ce produit est un outil idéal pour la gestion des énergies.

Filière Pro – Pourquoi avoir mis au point ELOG ?

Alain Josse – La gestion énergétique n'a jamais été aussi importante qu'aujourd'hui, non seulement en raison des obligations réglementaires (avec la RT 2012 par exemple), mais aussi pour générer des économies sur les consommations énergétiques dont les coûts ne cessent d'augmenter. Mis au point par notre bureau recherche et développement d'Antony, le concentrateur ELOG est destiné aux secteurs du tertiaire et industriel. Il s'adresse à tous ceux qui centralisent l'information, gestionnaires d'immeubles, responsables énergies, syndics, organismes indépendants (bureaux d'études, facility management…) qui prennent en charge l'exploitation de la performance énergétique du bâti et des équipements techniques.

Les informations relevées et enregistrées permettent, par exemple, la refacturation ou l'établissement d'un compte-rendu nécessaire à l'obtention de labels ou de certifications, de répondre à certaines réglementations ou directives (nombreuses dans le tertiaire !), d'établir une analyse énergétique, et bien sûr, de décider d'intervenir sur certains postes en dérive ou à optimiser. La personne responsable peut analyser directement les données via Excel ou les transférer automatiquement vers une application d'exploitation et de supervision distante.

Comment la solution ELOG fonctionne-t-elle ?

Alain Josse – Capable de communiquer avec tous types d'équipements de mesure et de capteurs, y compris ceux d'autres marques, ELOG enregistre sur la durée et centralise les données. Associé à notre logiciel E.online®, qui comporte des outils d'analyses avancées, ELOG devient une solution complète avec alarmes, actions et génération d'envois automatiques de reportings.

Mais ce qui nous différencie de la concurrence, c'est sa capacité à mettre à disposition les données et les résultats d'analyse sur les réseaux Ethernet et Internet dans un format unique, universel et standard compris par de très nombreux systèmes d'exploitation. Le mécanisme des Web services intégré dans le produit est vraiment innovant, car exploitable par de multiples langages de programmation. La compatibilité est donc parfaitement assurée.

Faut-il être formé pour l'utiliser ?

Alain Josse – Oui. L'utilisation est cependant très simple. Nous disposons d'une cellule qui assure la mise en service et la formation des utilisateurs. Cette formation peut prendre d'une demi-journée à trois jours selon l'importance et la complexité de l'installation (nombre de bâtiments, d'usages, de points de comptage, etc.). En moyenne, une seule journée suffit, sachant qu'ELOG commence à gérer des bâtiments à partir de 2 000 mètres carrés.

Avez-vous déjà des retours d'expérience ?

Alain Josse – ELOG est commercialisé depuis septembre 2013. Nous avons donc encore peu de retour sur son utilisation. Les principaux objectifs sont d'apporter une analyse éclairée sur les données énergétiques et de mettre en œuvre des actions de réduction des dépenses énergétiques sur la durée (exemple : une année entière d'exploitation). En secteur industriel, les temps de retour sur investissement exigés sont souvent très courts (de deux à trois ans). À titre d'exemple, dans une verrerie, l'utilisation combinée de plusieurs ELOG en réseau et du logiciel E.online® a permis d'assurer la centralisation et l'analyse des données énergétiques (électricité et gaz) et des données techniques du process industriel (température, pression). Toutes ces données mesurées en temps réel et enregistrées en continu ont permis de quantifier précisément les économies obtenues (10 % sur un budget énergie de 7 millions d'euros) et de valider les investissements. Le système (ELOG couplé à notre logiciel E.online®) permet d'alerter les gestionnaires de toutes dérives anormales de la performance énergétique et des dépenses sur les consommations énergétiques.

© Enerdis

ELOG peut être affecté à plusieurs sites géographiquement distants, comme au suivi de la performance d'un seul outil de production ou d'une seule machine.

© Enerdis

Excel : présentation des données enregistrées sous forme de tableaux et de graphiques.

Y a-t-il des évolutions possibles ?

Alain Josse – Oui, les possibilités d'évolution sont importantes, pour « agir » selon l'état des valeurs des données collectées (pour du délestage, par exemple). Faciliter la prise de décisions et réagir rapidement en alertant en temps réel les opérateurs font partie de ces possibilités.

Il sera également possible de faire évoluer les pages Web embarquées pour répondre à des besoins de visualisation et d'exploitation en constante évolution. ■

Propos recueillis par Virginie Bettati

Adey - MagnaClean : une protection prouvée des circuits de chauffage

Mis au point par ADEY Professionnal Heating Solutions, la maison mère, MagnaClean assure la protection et l'entretien des équipements de chauffage central. Une technologie devenue indispensable pour les installations hautement efficaces d'aujourd'hui, nous indique Jean-Denis Taurant, directeur commercial.

© Adey

Jean-Denis Taurant,
directeur commercial d'Adey
pour la France et l'Europe de l'Ouest :
« Nous sommes en train de mettre en place un service commercial sur l'ensemble du territoire, afin d'assurer la diffusion de nos produits au travers d'un réseau de grossistes, mais aussi via les leaders de la maintenance, dont les exploitants de chaufferies. »

Filière Pro – Pourquoi les systèmes de protection des installations sont-ils devenus indispensables ?

Jean-Denis Taurant – Parce que la moindre accumulation d'oxyde de fer générant des boues dans les installations de chauffage central entraîne une perte d'efficacité et un gaspillage d'énergie considérable. Ceci est surtout vrai pour les installations neuves ou récemment rénovées, en raison de plusieurs paramètres qui génèrent ou provoquent l'accumulation de boues : la réduction des évacuations des radiateurs et leur relative finesse par rapport aux anciens émetteurs, la mixité des matériaux présents dans les réseaux de distribution et équipements techniques, le développement des planchers chauffants et l'utilisation des basses températures.

Avec une solution associant filtre et traitements, on évite les obstructions (donc les pannes), on maintient les performances optimales annoncées par les fabricants de matériels et on limite les frais d'entretien. Malheureusement, aucune obligation légale n'existe, alors que l'on sait que la mise en place de ces solutions peut entraîner jusqu'à 20 % d'économie d'énergie !

Y a-t-il une solution idéale ?

Jean-Denis Taurant – En principe, une eau parfaitement traitée ne devrait pas poser de problème, puisque le traitement par produits est préventif, alors que, en réalité, boues et calcaire en suspension sont toujours présents dans les installations souvent insuffisamment rincées. Les filtres ont un effet plutôt curatif vis-à-vis de ce type de phénomène : à l'inverse du traitement, le problème n'est pas géré à la source.

Notre système de filtre polymère à technologie magnétique Pro 2 et Micro 2 retient les boues (80 % d'entre elles sont magnétiques), mais aussi les particules non magnétiques, grâce à un effet cyclonique qui capture ces éléments. Nous avons également des filtres spécialisés (Twintech) dotés de la technologie magnétique, mais capables, en plus, de piéger les micro-organismes grâce à un grillage en Inox adapté (c'est d'ailleurs la solution idéale pour les installations avec plancher chauffant donc à basse température).

Avec MagnaClean, on peut aussi très facilement injecter des produits chimiques dans l'installation (en ouvrant le cylindre à l'aide d'une clé fournie ou en les injectant via la vis de purge en partie haute) afin de dissoudre et de remettre en suspension les particules stockées et bloquées aux endroits stratégiques les plus chauds… Celles-ci seront ensuite reprises par le filtre. Puis, l'installateur peut démonter le filtre très rapidement (en 5 à 10 secondes) grâce à un système de fixation ingénieux et assurer très efficacement l'ensemble des opérations nécessaires à la protection et à l'entretien des circuits.

De fait, on s'aperçoit que, sans ce système, les opérations restent une contrainte pour l'installateur et sont donc souvent moins rigoureusement assurées…

© Adey

Le système MagnaClean d'Adey se décline pour le secteur résidentiel (en collectif comme en individuel) avec des filtres en polymère comme pour le secteur industriel avec des filtres Inox, jusqu'au DN 150 (bientôt 200). Il convient à tous types d'installations (chaudière au gaz ou au fioul, PAC, solaire), d'émetteurs et il est aussi compatible avec la présence de tous les métaux, tout comme la gamme complète de traitement de MC1 à MC 10, approuvée par les principaux fabricants européens.

Comment vendre cette solution auprès du client final ?

Jean-Denis Taurant – Bien sûr en faisant valoir les économies escomptées, mais aussi et surtout en prouvant l'efficacité du système. En ce sens, nous avons mis au point un cylindre transparent qui permet d'en faire l'imparable démonstration en quelques secondes. L'installateur aura également beaucoup plus de facilité à vendre un équipement visible (de plus avec une garantie deux ans), plutôt qu'une prestation d'injection de produits de traitement ! On a d'ailleurs pu constater sur le marché un net fléchissement des ventes de produits désembouants au profit des ventes des filtres. Ces deux solutions ne sont pourtant pas opposables, mais plutôt totalement complémentaires !

Un bel avenir se profile-t-il donc à l'horizon ?

Jean-Denis Taurant – Oui, le potentiel d'installations à équiper, comme nous l'avons vu, est énorme et notre solution facilite la vie de l'installateur. De plus, nous avons misé sur une conception de nos filtres en polymères qui rend nos produits souvent plus efficaces que ceux en laiton dont la conception non cylindrique ne permet pas de gérer aussi bien les particules non magnétiques. L'intégration d'un barreau magnétique en neodynium, matériau à la fois rare et particulièrement efficace dans notre application, représente aussi un gage d'efficacité et de qualité incontestable. ■

Propos recueillis par Virginie Bettati

Geberit fête les 50 ans du bâti-support : « Bâti birthday » !

50 ans ! L'occasion est belle de revenir sur un concept qui a transformé nos toilettes et nombre de nos salles de bains et qui a toujours l'avenir devant lui. Ce que nous faisons avec Patrick Jouvet, directeur général de Geberit France.

Filière Pro – Tout commence par… quoi ?

Patrick Jouvet – Par le réservoir encastré ! Nous sommes en 1964, une époque de bouleversements technologiques, sociaux, esthétiques… L'idée de Geberit est de débarrasser la salle de bains des éléments techniques qui l'encombrent, notamment les canalisations et le réservoir de chasse. Il existe déjà des cuvettes suspendues, fixées directement au mur, mais le réservoir reste apparent, installé en hauteur la plupart du temps. L'idée de le faire disparaître derrière le mur n'était pas tout à fait nouvelle, mais c'est en le faisant devenir plat que Geberit a véritablement lancé l'idée du montage encastré. Une idée que l'entreprise a tout de même mis quelques années à imposer…

Et le bâti-support ?

Patrick Jouvet – Le bâti-support sous sa forme actuelle est arrivé en 1982 pour faciliter la pose du réservoir encastré grâce à un cadre d'installation prémonté.
Progressivement, nous avons étendu ce concept au lavabo et à la douche, pour constituer un mur technique complet, tout en faisant évoluer le bâti-support. Ainsi, celui-ci se monte désormais sans outil, intègre l'aspiration des odeurs et l'alimentation électrique nécessaire aux W.-C. ou aux W.-C. lavants, etc.

© Geberit

C'est ainsi que Geberit présentait son nouveau réservoir en 1967, époque où les installateurs visitaient les salons professionnels en costume cravate !

En France, le concept du mur technique reste peu développé

Patrick Jouvet – C'est vrai que, en France, où la plupart des salles de bains n'incluent pas les toilettes, l'idée du mur technique pour agencer et installer la salle de bains est moins évidente. Ailleurs, il est rapidement devenu naturel de prolonger le bâti-support W.-C. pour fixer le lavabo et, au-delà, pour agencer toute la salle de bains. Mais si le bâti-support de lavabo n'a guère séduit en France, le bâti-support de douche, lui, est train de faire sa place, car il a l'avantage d'intégrer un système d'évacuation verticale qui évite la bonde sur le sol de douche. C'est efficace et très esthétique.

Combien de bâti-supports vendus en cinquante ans ?

Patrick Jouvet – 60 millions de bâti-supports Geberit ont été installés dans le monde. Pour donner une idée, la Golf, qui est la voiture la plus vendue au monde, ne l'a été qu'à 30 millions d'exemplaires ! En Suisse, on trouve des installations qui ont 50 ans. Il est vrai que nous assurons, pour chaque système, vingt-cinq ans de pièces détachées après le dernier jour de fabrication. De plus, nous faisons en sorte que les nouvelles technologies Geberit soient compatibles avec les anciennes. Ainsi, les mécanismes double-touche d'aujourd'hui peuvent-ils se substituer aux simples touches d'hier.

Combien de cuvettes W.-C. sont-elles suspendues aujourd'hui en France ?

Patrick Jouvet – On estime qu'un quart des cuvettes W.-C. vendues chaque année sont suspendues, ce qui en fait environ 700 000. Selon nous, un tiers le sera d'ici à quelques années. C'est dans le neuf que ça freine le plus car, en règle générale, si le consommateur a le choix, il demande le suspendu.

Comment voyez-vous le marché pour l'avenir ?

Patrick Jouvet – Le suspendu a encore des parts de marché à conquérir, mais il le fera désormais avec deux produits. D'une part le W.-C. suspendu via un bâti-support classique avec réservoir encastré : c'est la solution discrète, fondue dans le décor.

© Geberit

Patrick Jouvet,
directeur général de Geberit France.

D'autre part le panneau W.-C. Monolith qui se montre, pour une solution design et encore plus facile à mettre en œuvre. À fonction équivalente, les coûts sont à peu près identiques. Mais si l'on veut, on peut aussi, avec le Monolith Plus, ajouter des fonctions aux toilettes, notamment l'éclairage indirect et en couleur, l'aspiration d'odeurs, etc. Ce système de panneaux design existe aussi pour le lavabo, permettant une rénovation rapide et design de la salle de bains. Signalons également l'évolution esthétique des plaques de commandes qui, chez Geberit, sont dessinées par un designer spécialiste de l'horlogerie : c'est vous dire si les détails sont soignés !

Comment allez-vous fêter le « bâti birthday » ?

Patrick Jouvet – Le « bâti birthday » sera le fil rouge de l'année 2014. Promotions, cadeaux, goodies… Les installateurs sont invités à y participer. Nous communiquerons également auprès du grand public. Car cet anniversaire est aussi un gage de fiabilité de nos produits et une manière de remettre la salle de bains sur le devant de la scène. ■

Propos recueillis par Marianne Tournier

Netatmo : le thermostat pour Smartphone le plus simple du marché

Fred Potter, fondateur et directeur général de Netatmo, entend vendre par millions ce thermostat très facile à installer, convivial et très beau, puisque dessiné par Starck ! Rencontre avec ce créateur de produits connectés pour l'univers de la maison.

© Netatmo

Fred Potter,
fondateur et directeur général de Netatmo

« Un tiers des Français souhaitent piloter leur chauffage à partir de leur Smartphone. »

© Netatmo

Le thermostat design Netatmo est fourni avec cinq adhésifs de couleurs différentes, à coller tout simplement sur le cadre décoratif.

Filière Pro – En quoi ce thermostat est-il nouveau ?

Fred Potter – Pour trois raisons : tout d'abord, parce que les chaudières à gaz, au fioul ou au bois qui ne disposaient pas de thermostat peuvent en être équipées très rapidement et qu'il peut remplacer les thermostats existants de type filaire ou sans fil. Ensuite, parce qu'il a été mis au point pour correspondre parfaitement au marché européen (donc aux marques installées sur ce territoire-là) et ceci sans alimentation électrique, puisqu'il fonctionne sur piles. Enfin et surtout, parce qu'il est proposé au prix de 179 euros (prix public TTC), ce qui représente un investissement minime compte tenu des économies escomptées.

Comment le thermostat s'installe-t-il ?

Fred Potter – Il faut avant tout vérifier sa compatibilité avec la chaudière à équiper. Nous avons mis au point un outil (sur http://check.netatmo.com) pour répondre très rapidement à cette question.
Pour un remplacement de thermostat filaire, il suffit de fixer le thermostat Netatmo sur un mur afin qu'il contrôle la chaudière par l'intermédiaire des fils électriques déjà présents. Il communique ensuite par liaison radio avec un relais positionné sur n'importe quelle prise électrique du logement. C'est ce relais qui assure la connexion Wi-Fi à Internet et le contrôle à distance depuis l'application Netatmo (sur Smartphone, tablette, Webapp).
Pour le remplacement d'un thermostat sans fil ou pour un premier équipement, il faut brancher directement le relais à la chaudière. Ce dernier communique en liaison radio avec le thermostat et assure la connexion Wi-Fi à Internet ainsi que le contrôle à distance depuis l'application Netatmo.
L'ensemble fonctionne ensuite très classiquement en comparant la température de consigne avec la température ambiante mesurée pour déterminer s'il faut allumer la chaudière ou non.
Directement sur le thermostat, ou via le Smartphone, il est possible de régler la température de consigne, de programmer des plages d'arrêt de fonctionnement ou encore de passer en mode hors gel.

Les ventes ont-elles déjà démarré ?

Fred Potter – Ce thermostat n'a vu le jour qu'en novembre 2013, mais nous avons déjà pu nous rendre compte que le potentiel d'équipement est énorme. Il concerne aujourd'hui 100 % du secteur résidentiel équipé de chaudière, qu'il s'agisse de maisons individuelles, d'appartements ou même du parc social.
Les utilisateurs peuvent déjà trouver ce thermostat en GSB, mais c'est surtout par le biais de la distribution professionnelle (grandes enseignes plomberie et électricité) que l'essentiel du volume sera fait. Les chauffagistes comme les entreprises de maintenance pourront proposer ce produit à leurs clients à un prix très attractif en assurant une pose de seulement quelques minutes.

Prévoyez-vous de faire évoluer le thermostat ?

Fred Potter – Nous serons sans doute amenés à développer sa compatibilité avec d'autres marques de chaudières, même si actuellement 95 % des chaudières à gaz sont compatibles avec notre système, ainsi qu'avec d'autres types d'équipements (PAC par exemple). Le choix actuel de se positionner essentiellement sur le parc des chaudières à gaz ou au fioul a été délibérément pris pour correspondre au plus grand nombre d'installations résidentielles en Europe.
Les mises à jour du programme, quant à elles, sont faites automatiquement, sans que l'utilisateur ait à intervenir ! ■

Propos recueillis par Virginie Bettati

« C'est par le biais de la distribution professionnelle que l'essentiel du volume sera fait. »

Caniveaux et siphons de douche Aco : un spécialiste de la récupération et de l'évacuation des eaux

Créé en 1945, installé en France depuis près de quarante ans, Aco possède un savoir-faire important en matière de récupération et d'évacuation des eaux pluviales et usées, décliné dans la douche depuis une dizaine d'années. Le point avec Joseph Miquel, directeur marketing recherche et développement.

Aco est un spécialiste allemand des systèmes de drainage et de récupération, de traitement, régulation et restitution des eaux pluviales et usées pour le génie civil, les VRD, le bâtiment et l'industrie, mais aussi pour l'habitat, maison individuelle en particulier, tant en extérieur avec des dalles engazonnées, des cours anglaises…, qu'en intérieur avec des caniveaux et des siphons pour la douche. L'entreprise, créée en 1945, s'est développée en France à partir de 1976. La filiale française est installée à Notre-Dame-de-l'Isle, aux portes de l'Île-de-France, sur un ensemble industriel de quatre hectares qui réunit ateliers de production, espaces logistiques et aires de stockage. Elle emploie à peu près 120 personnes, dont 30 à la production, et réalise un chiffre d'affaires de plus de 31 millions d'euros. Au niveau du groupe, le chiffre d'affaires a atteint 620 millions d'euros l'année dernière. Les produits Aco sont vendus à travers le réseau professionnel, que ce soit le négoce matériaux, la distribution sanitaire-chauffage ou les spécialistes du carrelage.

Filière Pro – Depuis combien de temps proposez-vous des systèmes d'évacuation pour la douche ?

Joseph Miquel – Nous avons lancé nos premiers caniveaux de douche il y a un peu plus d'une dizaine d'années. Nous étions parmi les premiers – peut-être même les premiers – à développer ce type d'évacuation, qui était pour nous une simple déclinaison de nos gammes professionnelles destinées aux cuisines, aux douches collectives, aux établissements de soins, à l'industrie agroalimentaire, etc. Avec l'engouement pour les douches à l'italienne entièrement carrelées, renforcé récemment par les nouvelles exigences réglementaires en matière d'accessibilité, les caniveaux d'évacuation connaissent un fort développement. Ils ont l'avantage de simplifier notablement la réalisation des sols de douche maçonnés ainsi que la pose du revêtement carrelé : une seule pente suffit si le caniveau est installé contre le mur ou la paroi de la douche, au lieu de quatre si l'on évacue l'eau par l'intermédiaire d'un simple siphon ou, plus précisément, d'un avaloir siphonné. Nous proposons trois gammes : Confort, Technik et Luxe, de la plus simple à la plus sophistiquée.

En quoi vos produits sont-ils différents des autres ?

Joseph Miquel – Notre expérience en matière de caniveaux à usage professionnel nous a amenés à soigner tout particulièrement l'étanchéité : nos caniveaux et nos siphons sont équipés soit d'une bavette périphérique de reprise d'étanchéité de 30 millimètres de large, soit d'une platine rigide d'étanchéité de 100 millimètres. Certains de nos produits disposent également d'un système de récupération et d'évacuation des éventuelles eaux d'infiltration : dans le cas d'un usage un peu intensif de la douche, les eaux susceptibles de s'infiltrer par les joints de carrelage n'ont plus le temps de s'évaporer entre deux douches et finissent par réapparaître quelque part. En les évacuant par l'intermédiaire du siphon, on évite certains désordres, par exemple le décollement du revêtement si l'on est en présence d'une étanchéité sous carrelage. Nos avaloirs et nos caniveaux sont entièrement en Inox, sauf les paniers des siphons, et raccordés en diamètre de 50 millimètres pour assurer une meilleure évacuation. Il est à noter encore que, sur notre gamme de caniveaux Aco Technik, la grille et son support sont désolidarisés du siphon, ce qui permet une parfaite intégration avec le dessin du carrelage, notamment s'il présente des motifs.

Quelles sont les hauteurs d'encastrement de vos caniveaux et siphons ?

Joseph Miquel – Lorsqu'ils sont conformes à la norme EN 12-53, nos systèmes d'évacuation comportent des gardes d'eau réglementaires de 50 millimètres et, par conséquent, présentent des hauteurs d'encastrement supérieures à 70 millimètres. Mais nous proposons des produits avec des gardes d'eau réduites de 30 millimètres, qui permettent des hauteurs d'encastrement inférieures. Toutefois, nous recommandons de ne pas les installer dans des résidences secondaires où, du fait d'un usage moins fréquent de la douche, on peut rencontrer des problèmes de remontées d'odeurs liées à l'évaporation de ces gardes d'eau réduites en hauteur. ■

Joseph Miquel,
directeur marketing,
recherche et développement d'Aco

« Les produits Aco sont vendus à travers le réseau professionnel, que ce soit le négoce matériaux, la distribution sanitaire-chauffage ou les spécialistes du carrelage. »

Propos recueillis par Marianne Tournier

Deux nouveaux secteurs d'activité pour Algorel

Près de six ans après sa création, ce réseau national de négociants indépendants (en sanitaire, chauffage, plomberie et énergies renouvelables) affiche une belle santé et s'offre un nouveau secteur carrelage et électricité. Patrice Guiraud, son président, nous parle de ce groupement.

© Algorel

Patrice Guiraud,
président du groupement Algorel
et par ailleurs président de la Fnas
(Fédération des grossistes en chauffage
et sanitaire) :
« En plus de l'implication de chacun de nos adhérents, 24 personnes se chargent en continu du développement de notre réseau. »

Filière Pro – Pouvez-vous tout d'abord nous parler d'Algorel aujourd'hui ?

Patrice Guiraud – À ce jour, nous comptons 140 actionnaires et 165 enseignes qui représentent 800 points de vente répartis sur le territoire national. Quant à notre chiffre d'affaires, il est de 2 milliards d'euros, ce qui représente une belle progression, représentative de la force de nos adhérents et par conséquent de notre groupement.
Chaque année, de nouvelles candidatures sont posées pour faire partie de notre réseau, preuve, s'il en est, de son attrait.

Pouvez-vous nous en rappeler l'intérêt pour les adhérents ?

Patrice Guiraud – Il est de plusieurs ordres. Tout d'abord la mise à disposition d'un panel complet d'outils marketing, comme nos catalogues, présentoirs, flyers, programme de fidélisation, sites Internet… afin d'aider les distributeurs dans leurs animations, actions de promotions et de formation. Bien sûr, notre union nous permet aussi de disposer d'une force d'achat très importante auprès des fabricants qui sont référencés chez nous.
Notre enseigne Soluséo (qui regroupe les spécialistes en solutions chauffage, EnR, ECS…), nos 60 points de vente Bleu Rouge (qui fédèrent les distributeurs de matériels et d'équipements à destination des professionnels) et enfin nos 85 showrooms « Au fil du bain » dédiés au sanitaire et à la salle de bains sont autant de possibilités d'offrir aux installateurs, comme aux particuliers, l'assurance de nos valeurs. L'esprit d'entreprise, la réactivité aux changements technologiques, la proximité et les services sont des éléments indispensables à la création et au développement de ces concepts.
Il faut aussi signaler l'importance de la communication, des rencontres et des échanges au sein de notre réseau, notamment au travers des deux salons que nous organisons alternativement une année sur deux. Tout d'abord le salon de nos fabricants référencés, qui réunit plus de 1 500 participants sur le site de Disneyland, puis celui de nos adhérents, qui génère plus de 3 000 rendez-vous en trois jours avec les fabricants !

Vous venez tout récemment d'intégrer de nouveaux secteurs d'activité.

Patrice Guiraud – C'est en début d'année 2014 que nous avons confirmé notre volonté d'intégrer les secteurs carrelage et électricité, lors d'une AGE qui a voté cette décision à l'unanimité. Le carrelage rejoint, par complémentarité, nos secteurs existant sanitaire et salle de bains. C'est Guy Wendel qui devient président de cette nouvelle branche. Quant à la création d'un nouveau secteur électricité, c'est la réponse logique à la convergence des métiers d'électriciens et de chauffagistes. Marc Fuchs en prend la présidence.
Nos adhérents ont manifesté clairement leur intention d'intégrer ces marchés connexes afin de répondre désormais à tous les besoins du second œuvre. Cette diversification est également une réponse face à la concurrence, notamment à l'offensive des distributeurs électricité sur le chauffage. Bien sûr, le but est d'accroître très rapidement nos chiffres en interne en suscitant de nouvelles vocations. Évidemment, cette branche est en capacité d'intégrer des distributeurs qui ne sont pas encore adhérents Algorel, mais en recherche d'un groupement structuré, ambitieux et administré en parfaite symbiose par l'ensemble de ses membres.

Nous cacheriez-vous un autre grand projet ?

Patrice Guiraud – À vrai dire, oui ! Nous travaillons en ce moment sur une branche Grands Comptes qui serait une réelle opportunité à la fois pour nos adhérents distributeurs afin, bien évidemment, d'augmenter leur chiffre, mais aussi une opportunité pour certains fabricants qui souhaitent élargir la diffusion de leur production à travers un grand réseau comme le nôtre, parfaitement représenté sur l'ensemble du territoire. Les grands comptes pourront ainsi bénéficier d'un maillage national de professionnels réactifs.
Ce dossier, suivi par le président d'Accueil Négoce, Jean-Pierre Campech, sera développé avec l'aide d'une vingtaine d'adhérents, dans un premier temps, en attendant de voir très prochainement le jour. ■

Propos recueillis par Virginie Bettati

© Algorel

Une enseigne Bleu Rouge pour le B to B et un showroom, « Au fil du bain », ouvert à tous (par ailleurs N° 1 en référencement Google !), ici à Souffelweyersheim, dans le Bas-Rhin : une reconnaissance nationale qui garantit choix et qualité.

TOTAL Pellet Premier

Ça va encore chauffer à la maison.

Des granulés de bois performants,
économiques et livrés sur votre lieu de stockage.

www.totalpelletpremier.com

0811 228 338
NUMÉRO AZUR
0,06 € TTC/min en moyenne
depuis un poste fixe

TOTAL MARKETING SERVICES - 542 034 921 RCS Nanterre – Crédit photo : Nathalie Carnet. BETC

L'énergie est notre avenir,
économisons-la !

Vous ne nous choisirez pas par hasard TOTAL

Architecteurs : la performance énergétique dès la conception

Pierre-Luc Langlet est architecte et membre du groupe les Architecteurs, premier réseau d'architectes constructeurs en France. Il apporte une offre globale comprenant la conception et la réalisation tous corps d'état confondus.

© D.R.

Pierre-Luc Langlet,
architecteur et gérant
de Cuny-Langlet & Associés.

Filière Pro – Pourquoi globaliser plutôt que de spécialiser ?

Pierre-Luc Langlet – La conception est une affaire de spécialistes, certes. On ne s'improvise pas architecte ou thermicien. Mais pour qu'un bâtiment soit réussi, encore faut-il que ces spécialistes dialoguent dès le début de la conception. Après, c'est trop tard ! Une offre globale comme celle que nous proposons à nos clients, nécessite une approche générale avec un travail d'équipe.

Plus précisément, comment abordez-vous le lot chauffage ?

Pierre-Luc Langlet – La meilleure énergie est celle que nous ne consommons pas. Nous privilégions donc la qualité de l'enveloppe : son isolation, son orientation, son inertie en fonction du lieu et de l'usage. Car l'enveloppe va durer longtemps.
Parallèlement, nous concevons des espaces intérieurs agréables à vivre avec la lumière naturelle, la qualité de l'air, le confort hygrothermique et phonique, ainsi que la flexibilité de l'espace. Le lot chauffage, comme le lot ventilation, découle de ces objectifs de qualité. Nous collaborons avec notre propre bureau d'études thermiques, avec des industriels, avec des partenaires installateurs, dès le début de la phase conception.

Avec quel bureau d'études travaillez-vous ?

Pierre-Luc Langlet – Nous travaillons avec notre bureau d'études Via Positive, dont j'ai déjà eu l'occasion de parler dans votre revue. Cette collaboration est engagée à la genèse de chaque projet. Avec Via Positive, nous avons rénové notre siège social à Paris en divisant par dix les consommations d'énergies et les émissions de gaz à effets de serre, et ce dans un immeuble haussmannien. Via Positive accompagne des industriels pour concevoir et améliorer leurs offres, notamment dans les équipements thermodynamiques, en s'appuyant sur nos retours d'expériences. Ce travail collaboratif nous permet d'apporter à nos clients, particuliers ou professionnels, une offre pertinente. Architecteurs, nous nous engageons sur le prix et le délai et nous préparons une garantie de performances énergétique.

Justement, si nous parlions du coût ?

Pierre-Luc Langlet – La mauvaise conception est génératrice de surcoût. La bonne architecture, c'est le juste prix, la meilleure adéquation entre l'usage, les ressources et les contraintes. Nos constructions et rénovations se situent dans toutes les gammes de prix, selon les situations et les prestations et nous diffusons, par exemple, des maisons d'architectes d'un excellent rapport qualité/prix. ■

Propos recueillis par Virginie Bettati

© Épéus communication/Dimitri Dubreucq

Après rénovation de cet immeuble haussmannien, la consommation est passée de 400 kWh/m²/an à 40 kWh/m²/an, tous usages confondus (chauffage, ECS et éclairage), avec, par – 9 °C à l'extérieur, un besoin en chauffage de 5,4 kW seulement.

Offre du BE Via Positive

** les calculs réglementaires ;*
** la conception de projets en collaboration avec les architectes et les architecteurs ;*
** l'aide à la certification des nouveaux matériaux et procédés intégrant le savoir-faire des spécialistes français, suisses, autrichiens et allemands ;*
** la mise en place de programmes de formation destinés aux installateurs et aux architectes ;*
** l'accompagnement technique des industriels pour le développement de nouveaux produits.*

Zacharewicz - Objectif : une offre de services adaptée à toute la filière

C'est en début d'année que Samuel Medjoub, directeur des marchés France chez Chappée pendant plus de sept ans, a repris cette entreprise d'une quarantaine de personnes située à Thionville, en Moselle. Son credo pour développer l'entreprise : une offre de services adaptée à tous ses clients, de l'installation au SAV en passant par la maintenance.

Filière Pro – Pourquoi se lancer dans l'aventure en ce moment ?

Samuel Medjoub – Parce que, après avoir été responsable de marché et directeur de région dans plusieurs grandes entreprises, à 44 ans, j'avais envie d'entreprendre. Mon activité précédente, chez Chappée, m'avait permis de participer à la prescription au niveau national, de prendre part à l'évolution de la gamme de produits générée par la RT 2012, d'être en adéquation avec les attentes des installateurs, maîtres d'ouvrage, maîtres d'œuvre, propriétaires, locataires, etc. J'ai donc appréhendé le marché, tant du côté commercial que technique. Mais être chef d'entreprise est une aventure humaine d'une autre envergure. C'est d'ailleurs pour cette raison que les Établissements Zacharewicz m'ont été cédés en janvier 2014, pour mon projet de développement et de valorisation de son potentiel humain.

Quels sont vos projets pour ce développement ?

Samuel Medjoub – L'entreprise, qui existe depuis 1975, est spécialisée en chauffage, sanitaire, climatisation et ventilation et réalise un chiffre d'affaires d'environ 3,3 millions d'euros. Nos activités ont essentiellement lieu en logements privés, dans le domaine très particulier des VEFA. Ce secteur représente environ 60 % de notre chiffre d'affaires. Le secteur tertiaire en représente environ 15 % et les particuliers font le reste. Nous disposons déjà d'un atout important : un showroom de 200 mètres carrés, très attractif pour les promoteurs, maîtres d'œuvre, maîtres d'ouvrage, constructeurs de maison individuelle et pour les particuliers.
Aujourd'hui, avec ce potentiel, je souhaite évidemment pérenniser et dynamiser notre savoir-faire en promotion immobilière et sur le marché des cmistes en les accompagnant techniquement dans leurs projets, surtout avec l'opportunité qui nous est offerte grâce à la RT 2012. Mais mon ambition est de mettre au point une maintenance organisée et structurée. En effet, puisque nos lots techniques sont toujours soumis à des difficultés et engendrent de nombreuses interventions, il faut trouver des solutions à la fois satisfaisantes et tranquillisantes pour le client, tout en étant assuré de dégager des marges intéressantes pour l'entreprise. En créant une offre de services adaptée ou plutôt un « pack tranquillité » nous assurons à la fois l'installation, la maintenance (via un contrat d'entretien) et le SAV, beaucoup plus facilement que lorsque les prestations sont affectées à différentes entreprises. Nous maîtrisons ainsi la chaîne entière des interventions en toute connaissance de cause, alors que le client, qu'il s'agisse d'un promoteur ou d'un simple particulier, n'a affaire qu'à un seul et même interlocuteur, au lieu de deux et parfois même de trois !
Cette conception nécessite une organisation très structurée, que nous allons mettre au point et gérer à l'aide de logiciels dédiés à chaque type d'intervention.

© Zacharewicz

Samuel Medjoub,
gérant des Établissements Zacharewicz depuis le 1er janvier 2014 :

« Notre zone d'intervention reste avant tout régionale, même si nous réalisons quelques chantiers au Luxembourg et à Paris pour de grandes enseignes. »

Pensez-vous à des outils particuliers ?

Samuel Medjoub – Oui, à la mise au point d'un outil simple pour développer le marché du particulier. Un logiciel, par exemple, qui permet en 15 clics de répondre à 15 questions pour nous permettre de découvrir des informations capitales sur le client : ses factures d'énergie, son niveau social, etc. Nous pourrons alors lui proposer des solutions efficaces et surtout adaptées à ses moyens ainsi qu'à ses habitudes de vie. Cela peut aller de la rénovation complète du système de chauffage à la simple mise en place d'un thermostat. L'offre pourra comporter aussi des solutions d'aides, de prêts, ainsi que des prévisions d'économie, une étude de retour sur investissements et d'amélioration du confort.
Avec ce type d'offre ciblée, adaptée et étayée financièrement, nous pourrons gagner des clients tout en obtenant leur satisfaction.
Je pense aussi à des développements sur les marchés du tertiaire et de la santé, avec deux ou trois équipes supplémentaires pour apporter plus de compétences administratives et techniques… mais il est encore trop tôt pour en parler ! ■

Propos recueillis par Virginie Bettati

© Zacharewicz

Le siège de l'entreprise, située à Thionville (Moselle), à la frontière luxembourgeoise : un bâtiment de 500 mètres carrés et un showroom de 200 mètres carrés.

Les cuvettes à hauteur réglable

Parce qu'elles n'intéressent pas seulement les établissements spécialisés, mais également l'hôtellerie, les offices HLM, voire les particuliers, les cuvettes à hauteur réglable gagnent à être connues. Encore rares en salle d'expo, elles s'inscrivent dans un marché de niche, mais qui devrait s'élargir au fur et à mesure du vieillissement de la population.

© Geberit

Réglable sur une hauteur de 8 centimètres à l'aide d'un outil, Duofix Sigma de Geberit, compatible avec les cuvettes rallongées, s'installe en applique ou dans une cloison à ossature métallique. En option, déclenchement filaire ou radio, automatique à infrarouge, etc. À partir de 468 € HT.

Au-delà de la cuvette…

- *Certains bâti-supports permettent, à l'aide de kits spéciaux, l'installation de barres de relevage, qui sont parfois indispensables. Leur hauteur doit être comprise entre 70 et 80 centimètres.*
- *Lorsque la télécommande permet également d'actionner la chasse d'eau, le système ajoute à l'autonomie de personnes handicapées ou âgées.*
- *Pensez aussi à proposer un W.-C. ou un abattant lavant qui, en transformant la cuvette en bidet, facilite l'hygiène au quotidien des personnes handicapées ou affaiblies.*

Normalement, la hauteur des cuvettes de W.-C. est réglée à 42 centimètres entre le sol fini et la lunette en céramique ou l'abattant, quand il existe. Toutefois, la population ayant grandi, on les règle plus fréquemment à 45 centimètres de hauteur. Dans le cas d'une personne à mobilité réduite, la réglementation (arrêté du 1er août 2006 modifié, art. 12) stipule que « la surface assise de la cuvette doit être située à une hauteur comprise entre 0,45 et 0,50 mètre du sol, abattant inclus, à l'exception des sanitaires destinés spécifiquement à l'usage d'enfants ». Cette hauteur permet aux personnes âgées de se relever plus aisément et aux personnes handicapées de passer plus facilement du fauteuil à la cuvette et vice et versa. Mais elle n'est pas toujours confortable pour les personnes valides, sans parler des enfants, qui se retrouvent « perchés » sur la cuvette.

Si tous les bâti-supports permettent le réglage en hauteur de la cuvette au cours de son installation, pour compenser une chape plus épaisse que prévue par exemple, une fois la cuvette posée et l'habillage réalisé, cette hauteur ne peut plus être modifiée, à moins de choisir un bâti-support adapté. Généralement doté d'un vérin, d'une pipe extensible et d'une plaque de parement assurant le glissement, il ne pose pas de problème particulier du point de vue de l'installation, car un gabarit aide à effectuer une réservation dans le carrelage qui permet à la cuvette de bouger et est ensuite masqué par une plaque en verre, en MDF hydrofuge, en métal…

Les modèles actuellement proposés sont adaptables à pratiquement toutes les cuvettes du marché et assurent une amplitude de réglage comprise entre 8 et 40 centimètres, obtenue de deux manières différentes : à l'aide d'un outil et/ou d'une manivelle ou, plus simplement, en pressant ou en tournant un bouton.

Les cuvettes réglables à l'aide d'un outil spécial pour les lieux recevant du public

Les cuvettes dont la hauteur est réglable à l'aide d'un outil sont plutôt destinées aux sanitaires recevant du public et, plus généralement, à tous les lieux où l'on souhaite disposer d'équipements qui ne soient pas seulement adaptés aux personnes handicapées ou à mobilité réduite, mais également adaptables. L'idée est d'offrir le confort dont ces personnes ont besoin, sans pour autant transformer les toilettes en un espace qui leur soit exclusivement réservé. Ainsi, dans certaines collectivités, par exemple dans les établissements de soin, mais aussi dans les hôtels, voire dans les logements destinés à la location (bailleurs sociaux), ce type de W.-C. à hauteur réglable permet de transformer une chambre ou un appartement classique en une chambre ou un appartement pouvant accueillir une personne handicapée ou en fauteuil. Et vice et versa.

Le réglage est normalement effectué par le personnel de maintenance du bâtiment, par l'intermédiaire d'une manivelle (fournie) ou d'une clé à douille standard, après démontage de la plaque de commande de la chasse d'eau (sauf Select de Pressalit Care, dont la manivelle reste à portée de

© Wirquin

Doté d'une manette rotative, Simply Plus de Wirquin est réglable de 40 à 52 centimètres, sans électricité, grâce à des vérins à gaz. Le panneau, en mélaminé hydrofuge, est facile à peindre ou à décorer. À partir de 561 € HT.

main des utilisateurs). Il est précis, rapidement réalisé et, une fois la plaque de commande remise en place, insoupçonnable.

Produits et fabricants : Duofix Sigma de Geberit, Select de Pressalit Care, Intramuros Simply de Wirquin.

© SFA

Conçu pour les personnes en fauteuil roulant, le Sanimatic WC de SFA est réglable de 38 à 75 centimètres (charge maxi 150 kg), via une télécommande filaire, qui assure aussi la commande de la chasse. Panneau amovible en ABS, contour en aluminium anodisé. À partir de 2 386 € HT.

Mieux adaptées à l'habitat, les cuvettes réglables à la demande

Le type de bâti-support permettant un réglage à la carte de la hauteur de la cuvette W.-C. est commandé soit électriquement, soit mécaniquement, un peu à la manière d'un fauteuil de bureau. L'avantage, c'est que chaque utilisateur peut effectuer son propre réglage, selon son âge, sa taille, sa mobilité, son handicap, etc. que ce soit à l'aide d'une télécommande, d'un bouton-poussoir ou d'une bague rotative.

Au-delà des personnes en fauteuil roulant, cette solution est susceptible d'intéresser une clientèle âgée, puisque plus la cuvette est haute, plus il est aisé de se relever. Pour peu qu'il n'y ait pas de problème de budget, elle peut également séduire les familles, lorsque plusieurs générations se côtoient sous un même toit. De même, une personne provisoirement handicapée, à cause d'une jambe cassée par exemple, trouvera un intérêt à utiliser ce type de cuvette. Si les prix sont extrêmement variables selon les produits et les fabricants, ils ne sont pas forcément dissuasifs par rapport à un bâti-support classique, du moins si l'utilisation, plus familiale que médicalisée, permet de s'équiper d'une cuvette simple. Car dès lors qu'il s'agit d'équiper une personne en fauteuil, les systèmes deviennent beaucoup plus sophistiqués, donc beaucoup plus chers, capables de soulever l'utilisateur installé sur la cuvette jusqu'à 825 millimètres de hauteur (charge jusqu'à 200 kg). Ils peuvent s'équiper de barres de maintien, avec bouton de commande de la chasse d'eau, etc.

Produits et fabricants : Select de Pressalit Care, Regimobile de Regiplast, Sanilife de SFA, Eco-Plus de Viega, Intramuros Simply + de Wirquin. ■

Marianne Tournier

Solutions multi-énergies pour le chauffage et la production d'eau chaude

La stratégie énergétique dictée par la réglementation thermique ouvre de toute évidence la voie à la complémentarité des énergies. Cependant, du point de vue réglementaire et fiscal, tout n'est pas encore joué. De nombreux ajustements interviendront encore. En attendant, ce qui est encore aujourd'hui un marché de niche deviendra, à n'en point douter, un standard à l'horizon de quelques années.

© Auer

Auer, Cylia Eau

Chaudières multi-énergies, solutions combinées, systèmes hybrides… De quoi parle-t-on, au juste ? Le problème n'est autre que celui de réduire la consommation des énergies fossiles en faisant place le plus souvent possible, ou lorsque cela est pertinent, aux énergies renouvelables. Si l'on s'en réfère aux chaudières bois bûche + fioul disponibles depuis plusieurs décennies, l'idée n'est pas nouvelle. Simplement, elle prend pied et s'étend à d'autres couples énergétiques. Aujourd'hui, les fabricants de chaudières proposent pour la plupart des solutions à composer dans la chaufferie, en assemblant des équipements disponibles au sein d'un même catalogue. L'étape suivante consiste à fournir une solution clé en main, conçue de façon indissociable et pourvue d'une régulation à la hauteur de l'enjeu. Passage en revue de quelques offres sur le marché.

A.O. Smith : ECS pour collectif et tertiaire

Destiné aux applications en petit collectif ou tertiaire, le préparateur ventouse SGE (40 ou 60 kW) comporte un brûleur à gaz modulant qui pousse les gaz brûlés dans un serpentin immergé faisant office d'échangeur. En partie basse de la cuve, un serpentin permet un apport thermique issu de huit capteurs de deux mètres carrés. L'ensemble peut fonctionner uniquement au gaz et, plus tard, être équipé de capteurs solaires. La solution SGS (sept modèles de 28 à 120 kW) comprend le préparateur et son ballon (370 ou 480 litres), auxquels s'ajoute un ballon de stockage de 300 à 3 000 litres. Des capteurs solaires autovidangeables sont disponibles en option sur SGE et SGS. L'adjonction d'un module de chauffage double service Theta permet d'utiliser le préparateur pour chauffer un local à hauteur de 20, 30 ou 40 kW. Ce module pour la production de l'ECS et du chauffage central comprend un échangeur à plaques avec circulateur ECS primaire, une vanne trois voies, une régulation et une sonde de température.

Atlantic : hybrides thermodynamiques et hybrides solaires

Atlantic a opté pour deux types de couplage : gaz + pompe à chaleur, gaz + solaire thermique.

Les solutions hybrides thermodynamiques Atlantic bénéficient du titre V « générateur hybride » paru au *Journal officiel* du 22 novembre 2012. Destinée aux projets milieu de gamme pour alimenter deux salles de bain en ECS, la chaudière hybride au sol Hynéa fait intervenir une chaudière à gaz à condensation (24 kW) en duo avec une PAC monophasée (3 kW de puissance de chauffage). Hynéa régule la production de chaleur afin de produire un minimum de CO_2. Dévoilée à Interclima 2013, la chaudière murale Hysae Hybrid arrive sur le marché au début de 2014. Conçu pour les maisons groupées et les projets primo-accédants, cet équipement combine une chaudière au gaz naturel micro-accumulation à condensation avec une PAC délivrant respectivement 3 et 16 kW de puissance de chauffage. Murale et silencieuse, elle se place directement dans l'enceinte d'une cuisine.

Côté hybride solaire, la chaudière Idra Eco Condens Micro (micro-accumulation) est destinée aux primo-accédants. Elle est couplée avec un Cesi monovalent et délivre 20 kW de puissance de chauffe et 28 kW pour la production d'ECS si nécessaire en appoint (14 litres/minute). La chaudière à gaz à condensation Perfisol Hybrid Duo (24 kW) comprend un chauffe-eau solaire individuel qui alimente un ballon à double serpentin de 180 litres, protégé par système ACI. Elle n'occupe que 0,60 x 0,74 cm au sol, et son habillage comporte tous les composants du circuit chaudière et solaire (pompe chauffage, pompe solaire, vases d'expansions, jusqu'au bac de récupération de glycol). Certifiée NF Cesi.

Auer : chauffe-eau thermodynamique avec appoint pertinent !

Un chauffe-eau thermodynamique utilise habituellement en appoint une résistance électrique. Avec Cylia Air (300 litres), Auer permet d'effectuer un appoint en raccordant sur un échangeur une boucle d'eau chaude issue d'une chaudière (gaz, fioul, pellet…). Cylia Air puise sont énergie dans l'air ambiant ou extérieur via une gaine d'un diamètre de 160 millimètres.

Auréa Pack dispose, quant à lui, d'un échangeur disposé en partie basse du ballon de

© Chappée

300 litres, pour y raccorder un Cesi autovidangeable d'un ou deux capteurs intégrés ou sur toiture.
Enfin, autre originalité avec Cylia Eau, un chauffe-eau thermodynamique qui puise son énergie sur le retour de la boucle du plancher chauffant. Le plancher peut-être sur PAC ou sur chaudière à gaz à condensation, ce qui engendre un meilleur taux de condensation.

Bosch : colonne solaire pré-assemblée

Lancée en avril 2014, la colonne solaire Condens 6500 est une solution totalement intégrée (remplaçante de Condens 5000). Pré-assemblée en usine, elle comprend un ballon de 200 litres en Inox et assure un débit d'ECS de 19 litres/minute. Avec un brûleur gaz modulable de 2,3 à 17,3 kW, elle reçoit également un circulateur de classe A et un bidon permettant de recueillir le glycol.
Dédié à la production d'ECS seule, le chauffe-eau thermodynamique Compress 3000 DWF permet de compléter l'appoint avec une chaudière gaz ou fioul.
Autre solution, Compress 3000 AW comprend une PAC avec un module de relève et une liaison vers la régulation de la chaudière. La PAC devient alors maîtresse et pilote la chaudière. Compress 3000 AW est disponible de 5 à 16 kW de puissance restituée. Enfin, rappelons que Bosch propose de longue date un combiné fioul + bois bûche Solid 5000 W, équipé d'un double foyer.

Chaffoteaux : le gaz + solaire et solution hybride

Allié à une chaudière gaz à condensation et à un ou deux capteurs solaires thermiques, le ballon bivalent à double serpentin Pharos Zelios assure un niveau de confort sanitaire élevé (180 litres). L'ensemble forme une colonne solaire prémontée en usine et contenant son groupe de transfert solaire. Une version baptisée Pharos Optimisé (Cesi optimisé) utilise un ballon monovalent avec lequel la chaudière à gaz assure l'appoint instantané.
En matière de couplage entre chaudière à gaz et solution thermodynamique, Chaffoteaux propose une solution hybride au sens de la réglementation thermique et évolutive. Talia Green Hybrid 3.30 assure en effet une régulation sur le COP comme le demande le titre V.
La PAC de 3 kW est intégrée à une chaudière à gaz de 30 kW. L'ensemble est dit évolutif, car il est également possible de faire fonctionner le générateur le plus économique financièrement, sachant que, dans cette configuration, le moteur de calcul de la RT 2012 pénalise la consommation conventionnelle (Cep) de 0,2 point.
Pour les maisons non raccordées au gaz, Arianext Compact joue le rôle de PAC double service (4, 6 ou 8 kW thermiques), alliée à une colonne solaire (ballon de 180 litres) sur la même base que Pharos Zelios. L'ensemble est capable de gérer de façon dynamique la surchauffe estivale.

Genia Hybrid
© Saunier Duval

Chappée : des solutions hybrides en préparation

En matière de couplage entre chaudière à gaz et chauffe-eau solaire, Chappée propose plusieurs solutions : un Cesi optimisé, une chaudière colonne tout intégré permettant un gain de place, ou encore, pour la rénovation, un Cesi classique adossé à une chaudière à gaz.
Concernant le duo gaz + système thermodynamique, l'offre comprend trois solutions. La première concerne la juxtaposition de la chaudière à côté d'un chauffe-eau thermodynamique. La deuxième, en cours d'obtention de titre V, consiste à gérer l'appoint d'un CETH avec une boucle hydraulique issue de la chaudière. Enfin, un lancement prévu en avril 2014 dévoilera une solution gaz à laquelle s'ajoute un CETH puisant son énergie sur VMC simple flux.
Par ailleurs, Chappée prépare des solutions hybrides de type chaudière gaz + PAC intégrées, dont le lancement ne serait prévu qu'à partir de 2015…

Saunier Duval : une PAC gaz à adsorption

En associant une chaudière à condensation et un chauffe-eau solaire bivalent, Thema AS Condens + HelioSet 250, Saunier Duval propose un concept *one box*, où tous les composants sont accessibles par l'avant.

Sol Plus
© Sonnenkraft

Le ballon solaire est livré prérempli avec la quantité de fluide solaire nécessaire au système. Régulation, pompe du circuit solaire et soupape de sécurité du circuit solaire sont montées de série.
Genia Hybrid regroupe une PAC air/eau avec une chaudière à gaz ou au fioul. Le module hydraulique sert d'interface entre les émetteurs de chauffeur et les deux équipements de production. Une régulation centrale pilote directement la PAC et envoie des ordres à la régulation de la chaudière. Actuellement, la PAC délivre 6 kW chauds. L'offre sera revisitée en juin 2014 avec une puissance de 5 kW, qui sera complétée de versions 8, 11 et 15 kW. La régulation centrale permet à elle seule d'effectuer l'ensemble des réglages d'installation.
L'architecture du module hydraulique de la solution Arotherm est différente : deux modules apparaissent, un échangeur à plaques avec un circulateur et un ballon tampon distinct. Point commun entre Genia et Arotherm : l'ECS est préparée uniquement par la chaudière, car, selon Saunier Duval, les rendements énergétiques sont plus élevés.
Lancé en 2013, Zeotherm met en œuvre le principe d'une PAC gaz à adsorption (corps de chauffe de 10 ou 15 kW), couplé avec un Cesi. L'ensemble délivre ECS et chauffage pour un rendement global supérieur à 130 %.

Sonnenkraft : PAC + solaire thermique

Le spécialiste du solaire thermique a mis au point un système combiné solaire pour le chauffage et la production d'ECS, voire le rafraîchissement ou encore le chauffage d'une piscine. Le système Sol+ se compose avec différentes variantes de pompes à chaleur double service (de 4 à 12 kW thermiques), de ballons (de 300 à 1 000 litres)

.../...

et de capteurs. Les ballons sont isolés avec 100 millimètres de ouate de fibres de polyester, démontable en deux coques afin de permettre les passages de porte. L'ensemble s'appuie sur deux à six capteurs (de 5 à 15 mètres carrés) acceptant une température de stagnation de 174 °C en phase de vapeur d'eau (le glycol reste en partie basse). Tous les systèmes à ballons tampons produisent ici de l'eau chaude instantanée à l'aide d'un module de production d'ECS monté directement sur le ballon.
Sol+ est prête à recevoir des ordres de pilotage d'un gestionnaire de réseau (smart grid ready).

Viessmann : bientôt une chaudière hybride gaz + PAC

De nombreuses solutions de couplage existent chez Viessmann. D'un côté une chaudière au fioul ou à gaz et de l'autre un Cesi ou un SSC (système solaire combiné). La chaudière murale Vitodens (sans ballon intégré) convient bien à ce concept, de même que la chaudière gaz au sol à condensation Vitocrossal ou encore les chaudières fioul à condensation Vitorondens ou Vitoladens. Pour la partie solaire, Viessmann propose les capteurs Vitosol, plans ou à tubes. À cela s'ajoute un choix de ballons ECS bivalents.
En rénovation, la chaudière à gaz murale Vitosolar 300 (avec Cesi ou SSC) est accolée à un ballon tampon de 750 litres jouant aussi le rôle de ballon solaire. Pour le neuf, le choix se portera plutôt sur la Vitosolar 200 dotée d'un Cesi.
La chaudière colonne Vitodens 242F ou 343F couple une chaudière murale à un ballon bivalent de 170 litres, le tout sous une seule régulation. Autre couplage : la Vitodens 100W avec Cesi optimisé et ballon séparé, accompagnée généralement d'un capteur unique.
Au second semestre 2014, Viessmann lancera pour les projets de rénovation l'ensemble hybride Vitocaldens, comprenant une chaudière à gaz de 19 kW, une PAC split air/eau de 8 ou 11 kW et un ballon intégré de 130 litres. L'ensemble sera régulé sur le principe de la régulation Vitosolic.
Autre couplage, relativement peu courant : Vitocal 161A n'est autre qu'un CETH de 300 litres sur air ambiant ou VMC, couplé avec un capteur solaire.

© Viessmann

Vitodens 242 F

Marques	Couplages Fonction	Énergies ECS	 Chauffage
Airwell	Chaudière + appoint électrique sur corps de chauffe	–	●
Aldes (avec Clipsol et GDF)	Cesi optimisé = gaz sur ventilation double flux	●	●
A.O. Smith	Solaire thermique + gaz	●	●
Atlantic	Solaire thermique + gaz	●	●
	Thermodynamique + gaz	●	●
Auer	Thermodynamique + chaudière	●	–
Bosch	Solaire thermique + gaz	●	●
	Thermodynamique + gaz/fioul	●	●
	Bois bûche + gaz/fioul	●	●
Chaffoteaux	Solaire thermique + gaz	●	●
	Thermodynamique + gaz	●	●
	Thermodynamique + solaire th.	●	●
Chappée	Solaire thermique + gaz	●	●
	Thermodynamique + gaz	●	●
Deville thermique	Solaire thermique + gaz	●	●
Domusa	Solaire thermique + gaz/fioul	●	●
Hargassner	Bois bûche + Cesi/SSC	●	●
	Granulés + Cesi/SSC	●	●
	Bois déchiqueté + Cesi/SSC	●	●
Fröling	Bois bûche + Cesi/SSC	●	●
	Granulés + Cesi/SSC	●	●
	Bois déchiqueté + Cesi/SSC	●	●
Roth	Différents couplages autour d'un ballon accumulateur	●	●
Saunier Duval	Solaire thermique + gaz	●	●
	Thermodynamique + gaz/fioul	●	●
	PAC gaz adsorption + solaire th.	●	●
Self climat	Double foyer bois bûche + granulés	●	●
Sonnenkraft	Solaire thermique + PAC air/eau	●	●
Viessmann	Solaire thermique + gaz/fioul	●	●
	Thermodynamique + gaz	●	●
	Thermodynamique + solaire th.	●	–
Weishaupt	Différents couplages autour d'un ballon accumulateur	●	●
Windhager	Bois bûche + gaz	●	●
	Bois bûche + Cesi/SSC	●	●
Wolf	Solaire thermique + gaz/fioul	●	●

Weishaupt : accumulation d'énergie avec différentes sources

Avec son nouvel accumulateur d'énergie WES-A de 910 litres, Weishaupt met en œuvre un échangeur thermique pour l'eau issue des capteurs solaires, avec une colonne de stratification brevetée et des raccordements pour chaudières à condensation gaz ou fioul avec fonction bypass. Plusieurs possibilités de raccordements sont offertes pour d'autres sources. De quoi exploiter l'énergie provenant de différentes sources de chaleur : chaudière à combustible solide, pompe à chaleur, résistance électrique…
Weishaupt propose par ailleurs une offre de pompes à chaleur, dont un modèle à eau glycolée/eau avec un COP allant jusqu'à 5 (selon EN14511), des chaudières à gaz ou au fioul et des capteurs solaires thermiques. ■

Michel Laurent

CHAPPEE
TOUT LE CHAUFFAGE

BORA NOVA HTE CONDENSATION

DISPONIBILITÉ
Modèle 25 : 2ème trimestre 2014
Modèles 31-38 : été 2014

UN CONCEPT MODULAIRE POUR DES PERFORMANCES EXCEPTIONNELLES

DES ATOUTS INCONTESTABLES

Le corps de chauffe SUM Alu s'inscrit dans l'avancée technologique initiée par SUM traditionnel, avec les avantages supplémentaires de l'aluminium :
- Meilleur conducteur de chaleur : l'échange thermique est optimisé et les performances améliorées (jusqu'à 104,2% / PCi)
- Plus léger : réduit considérablement le poids de la chaudière
- Plus universel : le concept monobloc est appliqué sur toute la gamme, de 24 à 38 kW.

Condenseur en carbone :
- Résiste à l'agressivité des condensats acides
- Haute conductivité thermique
- Aucun risque de corrosion
- Facile d'accès, entretien simple et rapide

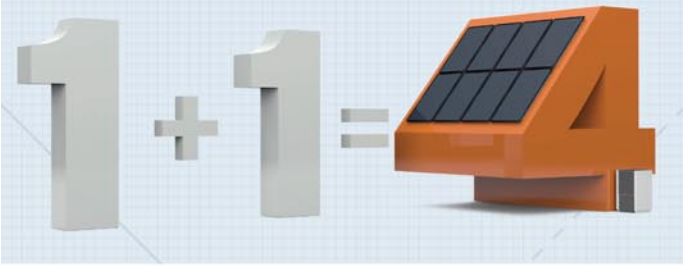
Régulation déportable en ambiance.
Opération déjà très simple en version filaire, encore plus simple en version sans fil.

BORA NOVA HTE
14 SOLUTIONS DE CHAUFFAGE !

Fioul à condensation
Puissance de 18 à 38 kW
Chauffage seul ou avec ECS
Large gamme de préparateurs ECS
Système traditionnel ou solaire
Rendement d'exploitation jusqu'à 104,2 % (24 kW)

CONNECTEZ-VOUS SUR WWW.CHAPPEE.COM

NOUS AVONS RÉUSSI L'IMPOSSIBLE



LA RÉVOLUTION SOL+
REND LE FOYER AUTONOME EN ÉNERGIE!

- Système Solaire Combiné avec pompe à chaleur air/eau monobloc extérieure
- COP = 4,02 (A2/W35) : la PAC air/eau modulant de 4 à 12 kW la première de sa catégorie
- Montage et mise en service rapides et faciles (système Plug & Flow®)
- Régulation système intuitive (tout-en-un) avec possibilité de télésuivi
- SG-Ready: possibilité de combinaison avec la solution photovoltaïque COMPACT POWER pour une autoconsommation intelligente
- Nouveau: PAC réversible pour le rafraîchissement des locaux

www.sonnenkraft.fr
SONNENKRAFT
SOLAR • ENERGY MADE BRIGHTER

Qualité de l'air intérieur d'un bâtiment neuf ou rénové à réception : règles d'évaluation

L'Association HQE (pour la haute qualité environnementale des bâtiments) met à disposition en téléchargement libre un document détaillant les règles d'application pour la mesure de la qualité de l'air d'un bâtiment à réception.

Pour permettre aux acteurs de la construction d'évaluer la qualité de l'air effectivement respiré par les occupants lorsque ces derniers prennent possession (réception de bâtiments neufs) ou retrouvent les lieux après rénovation, l'Association HQE met à disposition un protocole opérationnel.

Soutenu par l'Ademe et produit dans le cadre du projet HQE Performance, ce protocole est présenté dans une publication dédiée dont l'Anses signe l'avant-propos, *Règles d'application pour l'évaluation de la qualité de l'air intérieur d'un bâtiment neuf ou rénové à réception.*

Disponible en téléchargement libre sur www.assohqe.org (rubrique HQE Bâtiment/HQE Performance), ce document méthodologique a été élaboré par un groupe de travail multi-acteurs animé par le docteur Fabien Squinazi, ancien directeur du laboratoire d'hygiène de la ville de Paris, membre du Haut Conseil de la santé publique et membre d'honneur de l'Association HQE. Dans une optique d'amélioration continue et de capitalisation des connaissances, l'Association HQE invite les utilisateurs de ce protocole à partager leur expérience ainsi que les résultats de leurs campagnes de mesure via un questionnaire et un tableur en ligne. ■ ***M.L.***

En bref

Un éco-prêt à taux zéro pour le collectif

Le décret n° 2013-1297 du 27 décembre 2013 décrit les dispositions particulières à l'octroi aux syndicats de copropriétaires d'avances remboursables sans intérêt destinées au financement de travaux de rénovation afin d'améliorer la performance énergétique des logements anciens. Levier précieux pour l'amplification des travaux énergétiques, ce décret paru au Journal officiel va aider les professionnels à convaincre les copropriétaires d'intégrer la notion de performance énergétique dans le plan d'entretien de leur patrimoine.

Ce texte, entré en vigueur au 1er janvier 2014, concerne les parties et équipements communs ou les parties privatives en cas de travaux d'intérêt collectif, dès lors que le ou les bâtiment(s) de la copropriété concerné(s) par ces travaux ont été achevés avant le 1er janvier 1990.

Conditions d'éligibilité technique : des travaux correspondant à au moins une action efficace d'amélioration de la performance énergétique du bâtiment concerné parmi les actions listées au 1° de l'article R. 319-16 (une action : 10 000 €, deux actions : 20 000 €, trois actions ou plus : 30 000 €) ; des travaux permettant d'atteindre une performance énergétique globale minimale du bâtiment conforme aux dispositions du 2° de l'article R. 319-16. (plafond de 30 000 €).

Chauffage au bois à Paris et en Île-de-France

Le chauffage au bois dans Paris et dans l'ensemble de l'Île-de-France sera toujours possible au 1er janvier 2015, mais sous certaines conditions.

L'arrêté interpréfectoral du Plan de protection de l'atmosphère (PPA) d'Île-de-France, publié le 25 mars 2013, dissocie clairement l'installation et l'utilisation des foyers ouverts de l'installation et l'utilisation d'appareils de chauffage au bois performants, tels que ceux labellisés Flamme verte. Par ailleurs, l'arrêté distingue trois zones géographiques : Paris intra-muros, une zone sensible regroupant 435 communes franciliennes et le reste de la région Île-de-France.

Paris intra-muros

L'arrêté interpréfectoral indique que, au 1er janvier 2015, au sens de l'article 31, seule l'utilisation des foyers ouverts et des appareils de chauffage au bois dont les émissions de particules sont supérieures à 20 mg/Nm³ sera interdite dans Paris.

Les appareils indépendants labellisés Flamme verte justifiant de telles performances environnementales (émissions de particules fines inférieures à 20 mg/Nm³) pourront encore à être installés et utilisés dans la capitale. La seule condition complémentaire à ce critère technique sera l'obtention d'une dérogation auprès de la préfecture de police de Paris.

Zone sensible

Concernant la zone sensible du PPA Île-de-France, l'article 30 de l'arrêté interpréfectoral acte l'interdiction d'installer et d'utiliser des foyers ouverts. Néanmoins, il sera donc toujours possible de se servir d'un appareil indépendant installé dans l'habitation avant le 1er janvier 2015.
En revanche, toute nouvelle installation d'appareil de chauffage fonctionnant au bois ou à la biomasse (foyer fermé/insert, poêle, cuisinière ou chaudière) devra être labellisée Flamme verte 5 étoiles ou répondre à ces critères.

Le reste de la région Île-de-France

Enfin, dans le reste de la région, selon l'article 32 de l'arrêté interpréfectoral, l'utilisation du bois comme combustible dans les foyers ouverts est interdite, sauf pour des foyers ouverts utilisés en appoint du chauffage central ou à des fins d'agrément. Les appareils indépendants déjà installés dans les habitations pourront également continuer à être utilisés. ■

Michel Laurent

Mitsubishi Electric : une formation en constante augmentation et évolution

Depuis six ans qu'il est responsable de la formation, Guillaume François n'a cessé de développer le secteur. Ce service prévoit une progression de près de 10 % du nombre de professionnels formés cette année. L'activité offre un très large panel de sessions à propos des produits de la marque, de la technique, de la réglementation, ainsi que de la dimension SAV en passant par la formation Qualipac RGE, ouverte depuis 2012.

© Mitsubishi Electric

Guillaume François,
responsable de formation
Mitsubishi Electric :

« Depuis 2010, les formations sont devenues payantes, ce qui nous a permis de mettre en place de nouveaux moyens, d'intégrer de nouveaux formateurs, mais aussi de valoriser nos interventions auprès des participants. »

Filière Pro – Comment expliquer l'augmentation des sessions proposées et leur succès ?

Guillaume François - Effectivement la demande des professionnels se maintient ! Les installateurs (de 75 à 80 % de nos participants) comme les distributeurs (de 20 à 25 %) ont besoin d'informations techniques et aussi de connaître les points forts et différents de nos produits. Cet aspect technico-commercial est la base de nos formations produit.

D'une durée d'un à trois jours, nos formations se décomposent en deux parties : le rappel des bases (techniques, réglementaires…), puis la présentation de nos produits. Une bonne connaissance de nos gammes est indispensable à deux titres : tout d'abord, elle forme les installateurs et distributeurs commercialement, ce qui est plus que jamais nécessaire pour conseiller au mieux les clients finaux, mais aussi parce que cette connaissance des caractéristiques et spécificités des produits leur permet de maîtriser la sélection des produits lors de l'étude préalable. À ce sujet, nous utilisons les logiciels de sélection propres à nos gammes de produits afin de fiabiliser la sélection. Cette phase de l'étude est cruciale pour garantir le bon fonctionnement de l'installation.

Enfin, on peut aussi expliquer l'évolution de la fréquentation de nos formations par l'obligation de polyvalence des métiers, due aux difficultés économiques du marché, mais aussi à la RT 2012 qui « globalise » les compétences des métiers. Aujourd'hui, nous recevons très majoritairement des professionnels de notre secteur d'activité (principalement des frigoristes), mais aussi des électriciens ou des clients de nos distributeurs, quel que soit leur domaine d'intervention.

Notons aussi que l'échéance de juillet 2015 (Qualipac et RGE pour pouvoir bénéficier des aides du crédit d'impôt, PTZ, etc.) devrait apporter de nouvelles demandes de formation !

Concrètement, qui participe aux formations ?

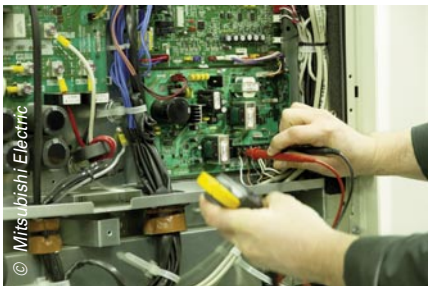
Guillaume François - Nous avons des clients fidèles, distributeurs et installateurs, et des installateurs partenaires. Pour ces derniers, il s'agit d'un réseau de spécialistes de pompes à chaleur, Ecodan, que nous avons constitué il y a trois ans, dans une logique qualitative (formations obligatoires, attestations de capacité…). Cette spécificité, qui a vu le jour en raison de la large diffusion des PAC air/eau sur le marché, nous a permis de former assidûment les adhérents de ce réseau privilégié. Ces derniers s'engagent à valider leurs connaissances à l'issue des sessions. Ils représentent aujourd'hui environ 40 % des installateurs que nous formons. Au-delà de ce réseau de spécialistes, nos programmes restent ouverts à tous les professionnels. Nous les diffusons par le biais de nos forces de vente, via nos distributeurs et sur notre site Internet, pro.confort.mitsubishielectric.fr, ce qui permet d'avoir un panel de participants très large. Nous accueillons les artisans comme les grandes entreprises, ainsi que le distributeur local ou national. Cette diversité est d'ailleurs très enrichissante car les attentes ne sont pas toujours les mêmes de la part des uns et des autres !

Quels sont vos projets en cours ?

Guillaume François - Nous souhaitons augmenter notre capacité de formation pour la session Qualipac. En effet, le contexte réglementaire incite les installateurs à obtenir une qualification RGE (reconnu garant de l'environnement) telle que Qualipac pour permettre aux clients finaux de bénéficier des crédits d'impôts.

Afin d'enrichir et de mettre à jour de manière permanente les connaissances métier de nos équipes en interne, nous avons aussi le projet de renforcer nos formations génériques et techniques sur les thématiques métier suivantes : hydraulique, air humide, connaissances de base des systèmes climatiques, régulation. ■

Propos recueillis par Virginie Bettati


© Mitsubishi Electric

© Mitsubishi Electric

Pour les formations SAV, les formateurs sont des techniciens d'intervention dont l'expérience terrain assure une formation crédible et efficace.

HARGASSNER

Le spécialiste de la Chaudière à Bois de 3 à 6x200 kW en France depuis 1995

GARANTIE 7 ANS

BÛCHES

GRANULÉS

PARTICULIERS

COLLECTIVITÉS

INDUSTRIES

ECO HK

Elle porte bien son nom, et sans particules[2] !

NOUVEAUTÉ 2014

BOIS DÉCHIQUETÉ

=

Retrouvez-nous sur notre Stand :
Hall A - D22 & Ext. N08

EN EXCLUSIVITÉ
Présentation de l' ECO HK

BOIS ÉNERGIE 2014
Le salon précurseur / 13-16 mars, St-Etienne

1) Consommation électrique annuelle moyenne équivalente

2) Poussières < 20mg/Nm³ à 11% O_2 et P. nominale

© Hargassner France 2014

ZA Les Persèdes • 07170 LAVILLEDIEU • Tél. 0 475 367 835 • info@hargassner-france.com • www.hargassner.fr

Uponor : une dalle active pour un BE

Encore trop peu exploitée en France alors qu'elle est particulièrement bien développée en Allemagne, la dalle active s'est offert ici un chantier modèle pour faire valoir l'ensemble de ses atouts. Installée dans un bâtiment destiné à accueillir un bureau d'études, elle témoigne de ses performances thermiques et de son étonnante rapidité de pose.

Pour que le chantier se déroule correctement, dans les temps et soit rentable financièrement, le principe de la dalle active impose la préfabrication en usine des modules et la préparation méticuleuse du travail.

Un bâtiment ad hoc

Destinée aux bâtiments tertiaires neufs répondant à la RT 2012, dans ce bâtiment qui accueille le bureau d'études Patrick Tual, la dalle active a trouvé des conditions particulièrement bien adaptées à son fonctionnement. En effet, le bâtiment, dessiné par l'architecte Patrick Combaud se caractérise par une conception de bâtiment durable, en tous points exemplaire, qui a permis de se contenter de la dalle active pour répondre à la totalité des besoins en chauffage et en rafraîchissement, sans que des apports supplémentaires aient été nécessaires.

Compte tenu de la qualité de l'enveloppe, une PAC réversible géothermique de type eau/eau de seulement 19 kW a pu être choisie pour alimenter la dalle en très basse température. Une ventilation à double flux a également été prévue à la fois pour répondre aux besoins en ventilation et pour récupérer l'énergie sur l'air extrait.

Un choix « avisé » du BE

C'est le bureau d'études pour qui le bâtiment a été construit qui a bien évidemment procédé au choix de ce système dans un concept global du bâti, à la fois pour son coût restreint et pour la qualité du confort apporté à ses occupants (en empêchant, par exemple, l'élévation de la température provenant des différentes sources de chaleur telles que le rayonnement solaire, la chaleur humaine, celle produite par les appareils, etc.).

En plus d'être invisible et compte tenu du fait que le BE a choisi une finition en béton brut, sans faux plafond, il a été possible de bénéficier d'une hauteur sous plafond de 2,75 mètres, particulièrement agréable à vivre.

La surface totale du bâtiment compte 1 000 mètres carrés répartis sur trois niveaux de 300 mètres carrés avec, pour chacun d'eux, la réalisation de 12 ou 14 zones de chauffe ou de rafraîchissement. La multiplication des zones autorise une grande souplesse d'agencement (zone open ou bureaux individualisés), ainsi que la gestion des zones inoccupées, en toute économie.

Une expérience « installation » très positive

C'est Jean-Philippe Briand, gérant de Procelsius, qui a été chargé par le BE de la réalisation de la dalle active. Les relations de confiance existant entre le BE et l'installateur ont permis à ce dernier d'intervenir sur ce chantier particulièrement performant thermiquement alors même qu'il n'avait jamais posé ce type de système. Avec l'aide des techniciens d'Uponor, ainsi qu'avec un suivi de chantier de la part des techniciens de la marque, cette première expérience a été plus que concluante pour **Jean-Philippe Briand** : *« Les modules préfabriqués en usine (tubes en PE-Xa de 20 millimètres fixés sur treillis soudés), ainsi que le parfait calepinage mis au point par Uponor (avec schémas de pose en photos) ont grandement facilité la réalisation, même si la forme triangulaire du bâtiment nous a obligés à façonner sur-mesure et sur site certains angles. Mais c'est surtout la rapidité de pose qui est étonnante ! Elle est "obligatoire", puisque la pose de la dalle se fait au fil de la construction du bâti, avec tous les corps d'état associés, du gros et second œuvre. Il est donc impossible de ne pas suivre le rythme, étage par étage, au fur et à mesure de la construction.*

Cette technique oblige à gérer le travail entre les différents corps de métier ainsi que les rapports humains ! C'est un pari étonnant qui nous a paru presque impossible à tenir, non seulement en raison des délais impartis, mais aussi à cause des coûts imposés. Malgré cette appréhension, le chantier s'est remarquablement bien déroulé et mon entreprise a pu dégager une marge très honorable… car la réalisation a pris quasiment trois fois moins de temps que si le chantier avait été réalisé de façon traditionnelle avec un plancher chauffant. En plus le procédé est agréable et "propre" à mettre en œuvre. » ■

Virginie Bettati

La dalle active Uponor

Au moyen d'un réseau de tubes installés dans des treillis métalliques et incorporés dans le corps de l'ouvrage, ce système de stockage actif exploite la masse de béton du bâtiment (le béton étant particulièrement adapté pour accumuler la chaleur ou le froid). Installé en cœur de dalle, le réseau de tubes fait rayonner sa chaleur (ou permet le rafraîchissement par absorption) à la fois par le haut et par le bas. Pour cette raison, le dernier plafond d'un bâtiment sera toujours équipé (essentiellement pour assurer le rafraîchissement), alors que le premier plancher, au rez-de-chaussée, sera traité traditionnellement en plancher chauffant ou réversible.

Comme ce dernier, la dalle active a l'avantage d'être un émetteur invisible, de libérer l'espace et de ne provoquer aucun déplacement d'air.

Ce type de système ne répond pas à un DTU, mais dispose d'un avis technique.

TEC Control : une PAC au carbone pour le chauffage et l'ECS

Le constructeur de cette maison neuve située en Normandie voulait un système de chauffage et de production d'ECS assuré par PAC pour un confort efficace et économique, une installation sans équipements extérieurs et une maintenance réduite au minimum. Avec le concept PAC au CO_2 de TEC Control, les objectifs sont atteints et le client final particulièrement satisfait !

Une technologie peu connue

Particulièrement développée et exploitée au Japon depuis plus de dix ans, cette technologie au CO_2 utilise un fluide propre et peut fonctionner avec des températures extérieures extrêmes (jusqu'à – 15 °C et + 43 °C). Si l'utilisation du CO_2 pour les PAC a effectivement l'avantage de présenter une totale innocuité pour l'environnement (impact nul sur la couche d'ozone, négligeable sur l'effet de serre, non polluant, non inflammable et non toxique), elle impose en revanche un fonctionnement du compresseur avec de hautes pressions à un point critique, ce qui a pour conséquence l'obtention de températures élevées. De ce fait, son exploitation est particulièrement bien adaptée mais aussi cantonnée - à la production d'ECS.

© Tec Control

TEC Control a trouvé une application en PAC à double service, ce qui est une première sur le marché français.

Bien que cette innovation ne requière pas de compétence particulière pour l'installateur, Tec Control propose des formations (voir encadré) et un accompagnement sur site aux installateurs qui effectuent une installation pour une première fois. À titre préventif, un engagement de maintenance à appliquer tous les cinq ans est indiqué afin d'éviter toute contre-référence.

Problématique d'installation = zéro !

La maison, de plain-pied, comporte 100 m² et un bâti répondant à la RT 2005. Le lot chauffage consiste en l'installation d'un plancher chauffant à basse température TEC Floor et d'une PAC CO_2 double service Sanden pour assurer la totalité des besoins de trois personnes. Un radiateur sèche-serviettes a été proposé pour compléter l'installation et assurer un confort en intersaison.

Déjà partenaire du réseau TEC Pro, l'installateur a pu réaliser cette installation sans problème technique, ni compétence frigorifique, puisque les liaisons sont uniquement hydrauliques. Notons aussi que, contrairement aux fluides frigorigènes classiques, pour le CO_2, le professionnel n'a besoin d'aucun agrément. Seuls les raccordements hydrauliques, électriques de la PAC et celui des gaines d'air vers l'extérieur ont été effectués, ainsi qu'une évacuation classique vers l'égout pour les condensats.

© Tec Control

La PAC a été placée à l'intérieur de la maison, en zone non chauffée. Seule une grille d'évacuation de chaleur est visible en façade extérieure.

La production d'eau chaude a également alimenté le lave-linge et le lave-vaisselle (qui représentent parfois jusqu'à 25 % de la consommation en eau chaude), afin d'améliorer encore le bilan prévisionnel d'exploitation.

Un bilan très positif

Pour le maître d'ouvrage, le coût d'installation s'est élevé à 7 900 € TTC (11 500 € exactement, incluant le plancher chauffant).

L'exploitation, elle, a pu être évaluée à 522 euros par an, maintenance comprise. Compte tenu du peu d'intervention nécessaire à ce type de technologie, celle-ci a été chiffrée à 100 euros par an (soit de 30 à 40 % de moins que la maintenance d'un système traditionnel). Si la qualité de l'enveloppe des bâtis aide à diminuer la consommation en chauffage, les frais d'entretien représentent pourtant une part de plus en plus « sensible » du budget énergie. Ce poste est, dans le cas présent, particulièrement modeste. ■

Virginie Bettati

Qui est TEC Control ?

Créé en 2011, TEC Control développe des concepts de PAC air/eau fonctionnant au CO_2, mais aussi des PAC à fluide traditionnel de type air/eau, des chaudières gaz à condensation, ainsi que des planchers chauffants.

La PAC CO_2 Sanden constitue le fer de lance de l'entreprise puisqu'elle représente 40 % de son CA, avec des perspectives d'évolution importante compte tenu des atouts de cette technologie.

Distribué par le circuit professionnel auprès des installateurs, mais aussi par le biais des forces commerciales auprès des promoteurs, les PAC de 4,5 kW se déclinent en deux versions : pour la seule production d'ECS (avec ballon de 150 à 750 litres) ou en version double service (avec module hydraulique et ballon ECS de 200 litres).

TEC Control désire également mener son réseau - Pro TEC - à 400 installateurs d'ici à cinq ans ; il en compte aujourd'hui une centaine. L'objectif est d'assurer une grande qualité par le biais d'une formation technique et commerciale (plans d'action, outils de communication…), afin d'assurer auprès des clients finaux la vente, l'installation et la maintenance des équipements.

e.l.m. leblanc : confort et services pour une rénovation gaz naturel

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

e.l.m. leblanc ne laisse rien au hasard en matière de conception de ses équipements. La qualité des composants, leur niveau de performance énergétique, sans oublier la notion de compacité, concourent à déployer une offre pleinement en phase avec les attentes du marché de la rénovation. Toutes les chaudières murales sont équipées de dosserets (plaque de robinetterie pour remplacer toutes les anciennes chaudières), certains équipements sont dissociables pour permettre de limiter le poids à porter lors d'une installation par un technicien seul. On peut également noter la possibilité de réguler toutes les chaudières à condensation via une sonde de température extérieure. A ce propos, les solutions de régulation sont de plus en plus souvent un élément clé des chaudières nouvelle génération.

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

À chacun sa solution

Avec ses équipements de chauffage et de production d'eau chaude sanitaire, e.l.m. leblanc décline plusieurs solutions de rénovation énergétique pour l'habitat existant. Evolutive, cette offre couvre toutes les situations en phase avec les budgets d'investissement de chaque foyer. Outre l'offre matérielle proposée par e.l.m. leblanc, il demeure nécessaire de suivre les formations du fabricant en matière de dimensionnement, de choix, d'installation et de mise en service des équipements. C'est en respectant ces différents critères que les performances énergétiques attendues avec le gaz naturel seront au rendez-vous. Vous trouverez ci-dessous les solutions gaz naturel de GrDF sur la base d'équipements e.l.m. leblanc.

Solution ÉVOLUTION

Chauffage central gaz naturel de qualité à prix compétitif. Cette approche, comme les suivantes, intègre la production d'eau chaude sanitaire. Elle met en œuvre une chaudière basse température, des radiateurs acier et une régulation simple.

Équipements e.l.m. leblanc :

Chaudière murale Mégalis basse température + régulation TRL 7.26 RF

Cette chaudière basse température offre un niveau de confort sanitaire 3 étoiles. Compacte avec ses 400 mm de large, elle reçoit un design épuré. Alliée à la chaudière, une régulation sans fil simple d'utilisation permet d'effectuer une programmation hebdomadaire.

Les atouts du niveau d'offre :

Valorise le logement, baisse de façon significative la facture énergétique (environ 500 €) et améliore le confort. Permet un gain de 2 classes sur l'étiquette énergie de la maison et 20 % de gain sur la facture [1].

Solution HARMONIE

Chauffage central de référence en matière d'économies d'énergie. Cette offre milieu de gamme regroupe une chaudière à condensation, des radiateurs panneaux et une régulation programmable.

Équipements e.l.m. leblanc :

Chaudière murale Mégalis Condens + régulation FW 100

Avec un rendement jusqu'à 109,3 %, cette chaudière à condensation est l'une des plus performantes du marché. Elle offre un confort sanitaire de niveau 3 étoiles. Encombrement minimum, design épuré et une offre complète de dosserets de remplacement pour toute marque de chaudière. La régulation murale à action proportionnelle bénéficie d'une sonde extérieure. Possibilités de programmations hebdomadaires multiples.

Les atouts du niveau d'offre :

Permet de passer d'un chauffage électrique à une solution de chauffage central au gaz naturel. Moderne et fiable grâce à du matériel performant de nouvelle génération, Harmonie s'installe sans détériorer la décoration existante. Gain jusqu'à 3 classes sur l'étiquette énergie du logement et 35 % sur la facture [1].

Solution ÉLÉGANCE

Chauffage central à la pointe de la technologie et du confort : chaudière à condensation, régulation multizone, têtes thermostatiques numériques, émetteurs design ou intégrés (chauffage au sol, dans les murs ou au plafond).

Équipements e.l.m. leblanc :

Chaudière murale Odéalis Condens + module de gestion circuits plancher chauffant Modulis HW 2 U/G + régulation FW 200 + FB10

Grâce à ses trois bouteilles à stratification en acier inoxydable, cette chaudière permet d'atteindre un niveau de confort sanitaire inégalé : débit spécifique de 21 litres/min avec une réserve d'eau chaude inépuisable même en utilisation intense.
Modulis est un module hydraulique compact "tout en un" pour la gestion d'un double circuit chauffage. Enfin, la régulation FW 200, associée au module hydraulique Modulis et au module de gestion de zone additionnelle FB10, optimise la gestion et le confort de l'installation.

Les atouts du niveau d'offre :

La solution Élégance permet un gain allant jusqu'à trois classes sur l'étiquette énergie du logement et 36 % de gain sur la facture [1].

Solution SOLAIRE

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

Équipements e.l.m. leblanc :

Chaudière au sol Stellis Module Solaire + capteur solaire FKC-2

Cet équipement forme une solution compacte "tout en un" intégrant tous les composants participant à la production d'eau chaude sanitaire solaire. Le ballon intégré de 210 litres comprend un serpentin solaire et constitue un système à stratification très réactif. Débit spécifique de 25,4 litres/min.
Côté capteurs, la performance et la versatilité du module solaire FKC2 permet de garder la maîtrise d'une installation simple et rapide sur tous les types de toitures.

Les atouts du niveau d'offre :

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

Solution RÉNOVATION

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

Équipements e.l.m. leblanc :

Chaudière murale Megalis Condens Hybride

Megalis Condens Hybride est née de la combinaison du meilleur des technologies gaz naturel et thermodynamique. L'intégration des deux technologies dans un seul et unique équipement permet d'atteindre un taux de compacité inédit. D'autant plus que Megalis Condens Hybride est à ce jour la seule chaudière hybride réellement monobloc du marché, sans unité extérieure. Débit d'eau chaude sanitaire spécifique de 14,1 litres/min. L'installation s'effectue sans manipulation de liquide frigorigène. Lors de l'entretien, l'ensemble des composants est accessible de l'avant.

Les atouts du niveau d'offre :

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

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

Saunier Duval - La rénovation simple et efficace avec le gaz naturel

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

Avec son offre de chaudières au gaz naturel basse température et à condensation, principalement murales, Saunier Duval s'investit dans un cœur de gamme dédié aux maisons et aux logement collectifs individuels. Les choix du constructeur sont avant tout pragmatiques, dans le but de proposer des produits simples à installer, à utiliser et à entretenir. L'intégration de l'ensemble des composants (tels que disconnecteur, by-pass, ballon de stockage, filtres…) dans les chaudières correspond à une volonté marquée de simplifier la démarche de choix et de dimensionnement en amont des projets. Saunier Duval met en pratique cette approche, pour la maintenance, avec une accessibilité à 100% par le devant.

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

À chacun sa solution

Avec ses équipements de chauffage et de production d'eau chaude sanitaire, Saunier Duval décline plusieurs solutions de rénovation énergétique pour l'habitat existant. Évolutive, cette offre couvre toutes les situations en phase avec les budgets d'investissement de chaque foyer. Outre l'offre matérielle proposée par Saunier Duval, il demeure nécessaire de suivre les formations du fabricant en matière de dimensionnement, de choix, d'installation et de mise en service des équipements. C'est alors que les performances énergétiques attendues avec le gaz naturel seront au rendez-vous. Voici décrites les solutions gaz naturel de GrDF sur la base d'équipements Saunier Duval.

ThemaPlus

Solution ÉVOLUTION

Chauffage central gaz naturel de qualité à prix compétitif. Cette approche, comme les suivantes, intègre la production d'eau chaude sanitaire. Elle met en œuvre une chaudière basse température, des radiateurs acier et une régulation simple.

Équipements SAUNIER DUVAL :

ThemaPlus + SD 2000

- Système Microfast, brevet exclusif et confort sanitaire 3 étoiles (selon la norme EN13203) : véritable micro accumulation avec réserve d'eau de 3,2 litres pour un confort en eau chaude permanent ;
- Technologie exclusive H-Mod (brevetée) : brûleur modulant qui divise par 2 la puissance minimale de fonctionnement ;
- Régulation électronique : température d'eau chaude constante, même à très faible débit ;
- Interface simple : diagnostic rapide et efficace ;
- Économique et silencieuse : pas de mises en route pour le maintien en température de la réserve d'eau chaude ;
- Régulation simple d'utilisation : un seul bouton de réglage et ajustement de la température souhaitée.

Les atouts du niveau d'offre :

Valorise le logement, baisse de façon significative la facture énergétique (environ 500 €) et améliore le confort.
Permet un gain de 2 classes sur l'étiquette énergie de la maison et 20 % de gain sur la facture[1].

SD 2000

Solution HARMONIE

Chauffage central de référence en matière d'économies d'énergie. Cette offre milieu de gamme regroupe une chaudière à condensation, des radiateurs panneaux et une régulation programmable.

Équipements SAUNIER DUVAL :

ThemaPlus Condens + Exacontrol E7R

- Système Microfast, brevet exclusif et confort sanitaire 3 étoiles (selon la norme EN13203) : véritable micro accumulation avec réserve d'eau de 3,2 litres pour un confort en eau chaude permanent ;
- Stabilité de la température ;
- De l'eau chaude tout de suite et ce jusqu'à 17 litres/min ;
- Dimensions compactes : seulement 42 cm de large, 74 cm de hauteur et 34,4 cm de profondeur ;
- Poids léger : à partir de 38,4 kg ;
- Installation facile et rapide : large gamme d'accessoires de première installation et de remplacement ;
- Maintenance rapide : concept « one box », tous les composants sont accessibles par l'avant ;
- Large écran LCD retro éclairé : facilité de lecture pour le diagnostic ;
- Thermostat : haut niveau de rendement en combinaison avec une sonde extérieure ;
- Simplicité d'utilisation : large écran LCD rétro éclairé et affichage permanent de l'état de fonctionnement.

Les atouts du niveau d'offre :

Permet de passer d'un chauffage électrique à une solution de chauffage central au gaz naturel. Moderne et fiable grâce à du matériel performant de nouvelle génération, Harmonie s'installe sans détériorer la décoration existante.
Gain jusqu'à trois classes sur l'étiquette énergie du logement et 35 % sur la facture[1].

ThemaPlus Condens

Exacontrol E7R

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

Solution ÉLÉGANCE

Chauffage central à la pointe de la technologie et du confort : chaudière à condensation, régulation multizone, têtes thermostatiques numériques, émetteurs design ou intégrés (chauffage au sol, dans les murs ou au plafond).

Équipements SAUNIER DUVAL :

Isotwin Condens + Exacontrol E7R + Moduzone

- Souplesse d'installation : les deux ballons de 21 litres sont déjà intégrés dans la chaudière (grande stabilité de température même en cas de multi puisage) ;
- Dimensions réduites : seulement 47 cm de large, 89,2 cm de hauteur et 50,2 cm de profondeur ;
- Interface intuitive et souple : écran LCD rétro éclairé ;
- Technologie IsoDyn² : débit sanitaire de 18,5 litres/min ;
- Autant d'eau chaude qu'une chaudière de 25 kW associée à un ballon échangeur séparé de 150 litres ;
- Concept « one box » : tous les composant sont accessibles par l'avant ;
- Thermostat : haut niveau de rendement en combinaison avec une sonde extérieure ;
- Simplicité d'utilisation : large écran LCD rétro éclairé et affichage permanent de l'état de fonctionnement ;
- En fonction du modèle choisi possibilité de gérer 2 zones de chauffage avec des températures de départ d'eau identiques ou différentes.

Les atouts du niveau d'offre :

La solution Elégance permet un gain allant jusqu'à 3 classes sur l'étiquette énergie du logement et 36 % de gain sur la facture[1].

Solution SOLAIRE

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

Équipements SAUNIER DUVAL :

Thema AS Condens + HelioSet 250 + Exacontrol E7R

- Association chaudière à condensation et chauffe-eau solaire bivalent (2 échangeurs) ;
- Chaudière : dimensions compactes (42 x 74 x 34,4 cm pour 37,1 kg) ;
- Connexion rapide au ballon : plaque de raccordement équipée de raccords eau chaude / eau froide ;
- Concept « one box » : tous les composants sont accessibles par l'avant ;
- Installation facile et rapide : large gamme d'accessoires de 1ère installation et de remplacement ;
- Ballon solaire livré avec la régulation, la pompe du circuit solaire et la soupape de sécurité du circuit solaire montées de série ;
- Pas de remplissage : ballon livré prérempli avec la quantité de fluide solaire nécessaire au système ;
- Des solutions pour toutes les toitures : capteurs horizontaux ou verticaux, à poser en intégration, sur toiture ou sur terrasse ;
- Thermostat : haut niveau de rendement en combinaison avec une sonde extérieure ;
- Simplicité d'utilisation : large écran LCD rétro éclairé et affichage permanent de l'état de fonctionnement.

Les atouts du niveau d'offre :

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

Solution RÉNOVATION

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

Equipements SAUNIER DUVAL :

ThemaPlus Condens + Exacontrol E7R

- Microfast, système exclusif Saunier Duval : véritable mini ballon de 3,2 litres ;
- Stabilité de la température ;
- De l'eau chaude tout de suite et ce jusqu'à 17 litres/min ;
- Dimensions compactes : seulement 42 cm de large, 74 cm de hauteur et 34,4 cm de profondeur ;
- Poids léger : à partir de 38,4 kg ;
- Installation facile et rapide : large gamme d'accessoires de 1ère installation et de remplacement ;
- Maintenance rapide : concept « one box », tous les composants sont accessibles par l'avant ;
- Large écran LCD retro éclairé : facilité de lecture pour le diagnostic ;
- Thermostat : haut niveau de rendement en combinaison avec une sonde extérieure ;
- Simplicité d'utilisation : large écran LCD rétro éclairé et affichage permanent de l'état de fonctionnement.

Les atouts du niveau d'offre

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

Pourquoi Vaillant ? Pour l'innovation au service du gaz naturel

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

Vaillant propose une gamme relativement large et profonde d'équipements réalisés avec soin : matériaux sélectionnés pour leur robustesse, design évolué de la chaudière, du ballon, des capteurs solaires et bien sûr du régulateur. Vaillant a pour leit-motiv la recherche de la performance et de l'innovation appliquée au gaz naturel. Cet esprit d'innovation est mené de manière proactive sur le marché du chauffage est en lien avec l'évolution des exigences en matière de performance et de confort.
Grâce à une parfaite maîtrise des équipements, le fabricant présente une déclinaison de son offre, alliée à des services GrDF personnalisés et innovants. Un objectif commun : faciliter les projets de rénovation en s'appuyant sur les atouts du gaz naturel.

À chacun sa solution

Avec ses équipements de chauffage et de production d'eau chaude sanitaire, Vaillant décline plusieurs solutions de rénovation énergétique pour l'habitat existant. Évolutive, cette offre couvre toutes les situations en phase avec les budgets d'investissement de chaque foyer. Outre l'offre matérielle proposée par Vaillant, il demeure nécessaire de suivre les formations du fabricant en matière de dimensionnement, de choix, d'installation et de mise en service des équipements. C'est alors que les performances énergétiques attendues avec le gaz naturel seront au rendez-vous. Voici décrites les solutions gaz naturel de GrDF sur la base d'équipements Vaillant.

Solution ÉVOLUTION

Chauffage central gaz naturel de qualité à prix compétitif. Cette approche, comme les suivantes, intègre la production d'eau chaude sanitaire. Elle met en œuvre une chaudière basse température, des radiateurs acier et une régulation simple.

Équipements VAILLANT :

chaudière murale atmoTEC plus + régulateur calorMATIC 350

Disponible en version cheminée cette chaudière bénéficie d'une emprise réduite (800 x 440 x 338 mm). De nombreux équipements sont intégrés : échangeur surdimensionné inox 36 plaques, sécurité antigel, sonde pression électronique ou encore capteur d'analyse du rapport air frais/gaz brûlés. Pompe et vanne sont dotées d'un système anti-blocage. Coté régulation : grande stabilité de température lors des puisages simultanés, programmation horaire hebdomadaire et vacances, sans oublier un mode de dérogation absence/présence.

Les atouts du niveau d'offre :

Valorise le logement, baisse de façon significative la facture énergétique (environ 500 €) et améliore le confort. Permet un gain de 2 classes sur l'étiquette énergie de la maison et 20 % de gain sur la facture [1].

Solution HARMONIE

Chauffage central de référence en matière d'économies d'énergie. Cette offre milieu de gamme regroupe une chaudière à condensation, des radiateurs panneaux et une régulation programmable.

Équipements VAILLANT :

chaudière murale ecoTEC plus + régulateur calorMATIC 450

Modulante de 19 à 100 % grâce au nouveau système Elga, cette chaudière est dotée d'un circulateur à 2 vitesses ou haute efficacité (2 W de consommation électrique en veille). L'échangeur à plaque en Inox autorise un débit d'ECS jusqu'à 16,2 litres/min. La chaudière est livrée clé en main, équipée du vase d'expansion, du circulateur et du groupe de sécurité. Prise en compte des températures intérieure et extérieure pour optimiser les performances de la chaudière.

Les atouts du niveau d'offre :

Permet de passer d'un chauffage électrique à une solution de chauffage central au gaz naturel. Moderne et fiable grâce à du matériel performant de nouvelle génération, Harmonie s'installe sans détériorer la décoration existante. Gain jusqu'à 3 classes sur l'étiquette énergie du logement et 35 % sur la facture [1].

Solution ÉLÉGANCE

Chauffage central à la pointe de la technologie et du confort : chaudière à condensation, régulation multizone, têtes thermostatiques numériques, émetteurs design ou intégrés (chauffage au sol, dans les murs ou au plafond).

Équipements VAILLANT :

chaudière au sol ecoVIT exclusiv + ballon actoSTOR VIH K 300 + régulation calorMATIC 470

Chaudière disponible selon 5 puissances avec brûleur modulant en acier inoxydable à flamme bleue inversée, pour un rendement jusqu'à 108 % sur PCI. Préparateur d'ECS de 150 litres à stratification offrant les mêmes performances qu'un ballon classique de 300 litres. Auto nettoyage de l'échangeur à serpentins et anode à courant imposée pour protéger la cuve contre la corrosion. Chaudière et ballon bénéficient d'un design identique. Prise en compte des températures intérieure et extérieure pour optimiser les performances de la chaudière. Possibilité de contrôler une 2ème zone de chauffage.

Les atouts du niveau d'offre

La solution Élégance permet un gain allant jusqu'à 3 classes sur l'étiquette énergie du logement et 36 % de gain sur la facture[1].

Solution SOLAIRE

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

Équipements VAILLANT :

CESI à chaudière condensation intégrée auroCOMPACT autovidangeable (disponible mai 2014) + capteur solaire auroTHERM classic + régulation calorMATIC 470

Disponible en version 20 ou 30 kW avec une pompe haute efficacité pour les circuits chauffage et solaire. Débit d'ECS exceptionnel jusqu'à 28,1 litres/min. Dimensions compactes de 1672 x 600 x 570 mm intégrant un ballon de stockage solaire de 185 litres. Capteurs autovidangeables en toiture certifiés CSTBat : évite les problèmes liés au gel et à la surchauffe estivale. Rendement optique jusqu'à 0,814.

Les atouts du niveau d'offre :

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

Solution RÉNOVATION

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

Équipements VAILLANT :

chaudière murale ecoTEC plus + régulateur calorMATIC 450

Modulante de 19 à 100 % grâce au nouveau système Elga, cette chaudière est dotée d'un circulateur à 2 vitesses ou haute efficacité (2 W de consommation électrique en veille). L'échangeur à plaque en Inox autorise un débit d'ECS jusqu'à 16,2 litres/min. La chaudière est livrée clé en main, équipée du vase d'expansion, du circulateur et du groupe de sécurité. Prise en compte des températures intérieure et extérieure pour optimiser les performances de la chaudière.

Les atouts du niveau d'offre :

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

Duravit : conjuguer accessibilité, esthétique et design

Fidèle à son image, Duravit se positionne sur le marché des PMR avec des produits design, répondant ainsi à la demande des maîtres d'ouvrage qui cherchent à se différencier dans le tertiaire, où les sanitaires sont devenus un indicateur de niveau de gamme. Explications de Philippe Julini, responsable prescription de Duravit France.

Philippe Julini,
responsable prescription
de Duravit France.

« … la tendance est à la réalisation de sanitaires cosys, intimistes et d'aspect beaucoup moins standardisé qu'autrefois… »

Filière Pro – Comment Duravit répond-il aux besoins liés à la loi sur l'accessibilité ?

Philippe Julini – Avec un certain nombre de produits spécifiques, mais aussi avec des produits classiques, dans l'objectif de réaliser une salle de bains ou des sanitaires agréables à vivre. Notre stratégie consiste à développer des produits adaptés à toutes les applications et à tous les marchés : hôtellerie, tertiaire, habitat, PMR de tous âges, etc. Le design et l'esthétique, qui sont notre marque de fabrique, sont toujours privilégiés. Ainsi, les sanitaires ou salles de bains destinés aux PMR qui sont réalisés avec des produits Duravit ne sont pas ou peu différents des autres. Et c'est pour cela que les maîtres d'ouvrage, en particulier s'ils construisent ou rénovent un immeuble de bureaux ou un centre commercial, se tournent vers nous.

En quoi un maître d'ouvrage construisant un immeuble de bureaux ou un centre commercial préfère-t-il s'équiper en Duravit ?

Philippe Julini – Aujourd'hui, dans les grands ensembles tertiaires, où l'on voit de plus en plus d'open space, la tendance est à la réalisation de sanitaires cosys, intimistes et d'aspect beaucoup moins standardisé qu'autrefois. Dans ce type de bâtiments, ainsi que dans les centres commerciaux, les bars, les hôtels, etc., les surfaces dédiées aux sanitaires sont celles où les maîtres d'ouvrage sont prêts à investir le plus. C'est une question d'image et de standing : les sanitaires sont devenus un indicateur du niveau de gamme du bâtiment ou de la réalisation. C'est vrai aussi en rénovation : le confort, ainsi que l'hygiène et la propreté – et par conséquent l'entretien – entrent en ligne de compte parce que l'on sait que lorsque ces lieux sont bien conçus, équipés avec des produits adaptés, ils restent propres plus longtemps et sont donc plus faciles à nettoyer. Par exemple, le personnel d'entretien répugne à nettoyer les urinoirs, souvent malodorants. Or, il existe différents urinoirs pour différents besoins. Nous sommes les seuls, actuellement, à proposer un urinoir sans bride où, comme les cuvettes Rimless, les recoins inaccessibles sont évités, ce qui permet une meilleure hygiène.

Comment vos produits qui, disiez-vous, ne sont pas spécifiquement PMR, peuvent-ils répondre aux exigences de ce marché ?

Philippe Julini – Par exemple, nous avons quatre cuvettes W.-C. – Darling New, Happy D.2, Starck 3 et DuraStyle – qui répondent aux prescriptions techniques des installations sanitaires destinées aux PMR et qui, non seulement sont design, mais qui, avec une profondeur de 62 centimètres au lieu de 70, sont moins typées et moins encombrantes que les autres, ce qui permet aussi de gagner de la place. De même, nous sommes l'un des rares fabricants à proposer des lavabos à la fois design et adaptés aux PMR, notamment dans les gammes Architec, Starck 3 et DuraStyle. De plus, tous nos lavabos et vasques sont entièrement émaillés, y compris dessous. La ligne Onto, qui fait partie de la gamme DuraStyle dessinée par Matteo Thun & Partners, comporte des plans vasques qui trouvent leur place aussi bien dans les lieux publics, semi-publics que privés. Faciles à poser et à entretenir, ces plans vasques autorisent l'accès du fauteuil roulant dès lors qu'ils sont associés à un siphon déporté. Nous pouvons également jouer sur les tailles : par exemple les vasques Vero, rectangulaires, sont, en 100 centimètres de large et équipées d'un siphon déporté, accessibles aux personnes en fauteuil roulant.

SensoWash®, qui est un W.-C. douche, joue-t-il un rôle dans le secteur PMR également ?

Philippe Julini – Le W.-C. douche SensoWash® combine deux produits en un et facilite l'usage du W.-C. Il est donc adapté aux exigences complexes des salles de bains accessibles à tous. Dans l'abattant, conçu par Philippe Starck, se cache une technologie d'avenir : une douchette en acier affiné dotée de trois types de jets, qui remplace le bidet. La température et la quantité d'eau, ainsi que la position du jet se règlent individuellement. Après le nettoyage vient le séchage à l'air chaud. Les personnes à mobilité réduite peuvent utiliser toutes les fonctions sans effort grâce à une télécommande.

Propos recueillis par Marianne Tournier

Touchline de Roth : une régulation pour plus de confort et d'économie

Destinée aux planchers chauffants et réversibles, Touchline propose de nombreux atouts qui séduiront autant les installateurs que les utilisateurs. Laurent Wiss, directeur technique et product manager du département chauffage chez Roth, nous parle de ce système.

Filière Pro – Pouvez-vous tout d'abord nous dire quelle est la destination de ce système de régulation ?

Laurent Wiss – Il s'agit d'une régulation destinée au secteur résidentiel, mais aussi au petit et au moyen tertiaire en raison de ses grandes capacités d'adaptation. (Il est possible de condamner les thermostats dans certaines pièces, ce qui indispensable pour les Ehpad, par exemple). Elle s'adapte également aussi bien aux bâtiments neufs (liberté totale d'emplacement du thermostat) que rénovés, car le système n'est pas filaire (utilisation des ondes radio). C'est une régulation multi-connectable, dans la tendance du marché !

Bien sûr, elle est parfaitement adaptée aux planchers de notre marque, mais il reste possible de l'adapter aux marques concurrentes, ainsi qu'aux installations mixant planchers et radiateurs.

Quelles sont ses particularités ?

Laurent Wiss – La principale est la régulation « pièce par pièce ». Chaque pièce obtient au bon moment et rapidement l'énergie nécessaire, ceci en raison de la grande précision de mesure du thermostat et de l'analyse en continu des données qui permettent d'adapter avec exactitude le débit à chaque circuit régulé.

Ensuite, la technique et la qualité d'enregistrement de la température de confort au moyen d'un capteur infrarouge. Ce dernier mesure, en plus de la température de l'air ambiant, la température surfacique du sol afin d'obtenir un confort parfaitement maîtrisé. En effet, il peut établir une température surfacique minimale, afin de toujours avoir un contact agréable, même si, par exemple, un chauffage d'appoint au bois se trouve dans la pièce (le chauffage de ce dernier ne provoquera pas l'arrêt du fonctionnement du plancher, même si la consigne est atteinte selon la température ambiante). À l'inverse, le capteur peut limiter la température surfacique maximale (toujours, bien évidemment, dans le respect des 28 °C fixés par les DTU). Ceci peut être intéressant en cas d'occultation de certaines surfaces par de gros meubles, par exemple, ou en cas de revêtement ne supportant pas la variation fréquente de température.

Les touches à effleurement du thermostat permettent d'effectuer les modifications et les réglages des différents paramètres tels que valeurs de consigne, valeurs limites, programmes horaires, etc. Le système est équipé d'une fonction d'autodiagnostic et d'une fonction d'affichage des erreurs.

Quels avantages y a-t-il pour l'installateur ?

Laurent Wiss – Compte tenu de sa conception, qui ne nécessite aucun câblage, le professionnel peut installer ce système en une heure. Facilité et rapidité de pose sont donc des atouts pour ce produit. Il est également intéressant de pouvoir mettre en valeur auprès du client final les gains de consommation primaire d'énergie liés à la régulation pièce par pièce et à l'importante réactivité du système.

Laurent Wiss,
directeur technique et product manager du département chauffage chez Roth.

Et pour l'utilisateur ?

Laurent Wiss – Les économies d'énergie sont très importantes, puisqu'elles peuvent atteindre 20 % (dans le cas d'une rénovation), mais elles ne sont malheureusement pas suffisamment prises en compte par le client final. La régulation (mal assimilée) et la programmation (pas assez exploitée) sont encore trop souvent considérées comme accessoires alors qu'elles permettent d'agir concrètement sur les consommations de chauffage.

L'investissement est pourtant largement compensé par les économies escomptées… sans parler de l'amélioration du confort. On peut estimer un coût d'investissement, pour notre système Touchline, à huit euros HT par mètre carré (prix public).

Notre système permet aussi une grande convivialité d'utilisation et propose des options de commande à distance très intéressantes (par Smartphone ou ordinateur), pour lesquelles la demande ne cesse de croître.

La possibilité de choisir un thermostat sans pile, alimenté sur secteur par le biais d'un branchement fixe, a le triple avantage d'être économique, pratique et écologique. ■

Propos recueillis par Virginie Bettati

RT 2012 et régulation de plancher chauffant

Rappelons que, dans le cadre de l'utilisation d'un plancher chauffant à basse température, sur l'ensemble ou une partie de la construction, il faut distinguer le plancher chauffant qui se développe sur moins de 100 mètres carrés de surface habitable, qui peut être équipé d'une seule régulation, et celui qui représente plus de 100 mètres carrés, qui exige une régulation multizone.

Viega élargit sa gamme de bâti-support Eco Plus avec un modèle à hauteur réglable

Viega ajoute à sa gamme Eco Plus de bâti-supports pour cuvette suspendue un modèle permettant à l'utilisateur d'en ajuster la hauteur à tout moment. Une solution d'aide au maintien à domicile des personnes âgées, mais pas seulement, que nous détaille Jean Dominique, directeur commercial de Viega France.

Jean Dominique,
directeur commercial
de Viega France.

Filière Pro – Vous annoncez le lancement d'un bâti-support réglable en hauteur après son installation. En quoi est-il différent des autres ?

Jean Dominique – Le bâti-support de W.-C. Eco Plus à hauteur réglable même après l'installation de la cuvette a pour lui une extrême facilité d'utilisation, puisqu'il a la particularité de fonctionner à la manière d'un siège de bureau, grâce à un vérin à gaz : la hauteur souhaitée, réglable sur une amplitude de huit centimètres, est obtenue en appuyant simplement sur le bouton situé à proximité immédiate de la cuvette, sur le panneau en verre de sécurité dépoli. Si l'utilisateur est assis sur la cuvette, lorsqu'il presse le bouton, celle-ci descend toute seule, en douceur. Si personne n'est assis sur la cuvette, elle remonte jusqu'à la hauteur maximale. Il n'y a pas de manivelle ni de bouton à tourner ou de pression à exercer. Il n'y pas non plus d'électronique dans le système et aucun raccordement électrique n'est à prévoir. Ceci assure la fiabilité et la durabilité de ce système purement mécanique.

Quelle est la hauteur de réglage maximale de la cuvette suspendue ?

Jean Dominique – La hauteur maximale de la cuvette est d'environ 48 centimètres, que l'on peut donc ramener à 40 centimètres. Le réglage s'effectue en continu, sans à-coup ni palier. Pour le reste, ce bâti-support est équipé du même réservoir de chasse encastré anti-condensation que les autres bâti-supports de la gamme, il accepte toutes les cuvettes du marché et peut être équipé d'une commande de chasse manuelle ou électronique sans contact de 3/6 litres, réglables jusqu'à 4/9 litres. De plus, ce bâti-support est compatible avec toutes nos plaques de commande Visign.

À quel public ce type d'équipement s'adresse-t-il ?

Jean Dominique – Ce bâti-support à hauteur réglable peut intéresser une clientèle âgée haut de gamme qui cherche à assurer son confort et sa sécurité aux toilettes, sans pour autant faire de concession sur l'esthétique et le design des lieux. La discrétion et la simplicité d'utilisation du système peuvent également séduire les familles d'aujourd'hui qui veulent offrir le meilleur confort à leurs parents et grands-parents, ainsi qu'à leurs grands adolescents, tout en simplifiant l'utilisation des toilettes pour leurs enfants en bas âge. C'est pourquoi nous devons informer et convaincre le consommateur final. Mais, lorsqu'il est complété par les barres d'appui repliables que nous proposons en option et qui peuvent intégrer la commande de la chasse, cet équipement avant tout multigénérationnel devient adapté pour des personnes en fauteuil roulant et peut également intéresser les établissements de soin et les hôpitaux. D'où la nécessité de s'adresser également aux prescripteurs.

Il suffit d'appuyer sur un bouton pour régler la hauteur de cette cuvette, grâce au nouveau bâti-support Eco-Plus.

Du point de vue de la mise en œuvre, le bâti-support Eco Plus à hauteur réglable est-il très différent des modèles classiques ?

Jean Dominique – Par rapport à un bâti-support de W.-C. classique, le principe d'installation ne diffère pas et, avec une largeur de 490 millimètres et une hauteur de 1 130 millimètres, les dimensions habituelles des bâti-supports de notre gamme sont conservées. Tous les revêtements céramiques peuvent être utilisés pour en réaliser l'habillage, sachant que, une fois le bâti-support mis en place, le carreleur dispose d'un recouvrement en polystyrène qui lui permet de travailler jusqu'au ras de l'ouverture qui doit être ménagée dans l'habillage afin d'assurer le mouvement de la cuvette. Ensuite, l'installateur met en place le capot en plastique et sa bague d'étanchéité et, pour finir, il positionne le panneau en verre de sécurité sur les boulons de fixation de la cuvette. Ce panneau, affleurant le revêtement carrelé, vient fermer l'ouverture. C'est lui qui monte et qui descend lorsque l'on presse le bouton de commande et qui assure le mouvement de la cuvette qui, elle, est raccordée à une évacuation flexible. ■

Propos recueillis par Marianne Tournier

Fröling : la compacité a de l'avenir !

Faire tout aussi performant en offrant des équipements avec un minimum d'encombrement, tel est le nouveau défi que s'est lancé Fröling pour la conception de ses chaudières à biomasse, qu'il s'agisse de bûches ou de granulés. Christian Baldauff, directeur de Fröling France nous présente deux de ses produits phare.

Filière Pro – Pourquoi avoir pris le parti du « plus petit » ?

Christian Baldauff – Les normes actuelles et les évolutions des différents produits en matière de performance énergétique ont apporté de nouvelles opportunités. Le marché actuel, en particulier celui des maisons neuves, est demandeur de chaudières de petite puissance. Celui de la rénovation est aussi concerné, spécialement pour les chaudières à granulés.

Nous proposons donc la chaudière à granulés P1 pellet en modèles 7 et 10 kW (les modèles 15 et 20 kW seront disponibles à l'automne 2014) et la chaudière S1 Turbo, disponible en modèle 15 et 20 kW.

Les équipements sont-ils vraiment plus compacts ?

Christian Baldauff – Oui ! La chaudière à granulés P1 pellet, avec une surface au sol de seulement 0,38 mètre carré et ses dimensions particulièrement compactes (60 x 64 x 120 cm), offre des performances énergétiques élevées avec un rendement de plus de 94 %, ce qui la destine tout particulièrement aux maisons à basse consommation d'énergie ou passives. Complétée par le module de production d'ECS (130 litres) et le module hydraulique, la chaudière à granulés P1 pellet présente tous les éléments d'une chaufferie complète sur une surface au sol de 0,75 mètre carré seulement. De plus, elle est livrée avec un système d'aspiration de granulés déporté et les parois isolantes sont déjà montées. Elle est donc très facile à installer !

Quant à la chaudière à bûches S1 Turbo, elle propose les mêmes atouts que la S4 Turbo et offre un rendement de plus de 92 %. D'une surface au sol de 1,8 mètre carré et d'une hauteur d'environ 1,25 mètre, elle dispose d'une grande chambre de remplissage (environ 80 litres) pour des bûches de 50 centimètres de longueur, ce qui accorde une grande autonomie. Elle dispose également d'une chambre de combustion haute température, d'un système d'aspiration des gaz de distillation lente, d'ouvertures de maintenance généreuses et d'une gestion intégrée du ballon tampon.

Et les performances ?

Christian Baldauff – Toutes nos chaudières offrent une technologie qui permet le double contrôle de la combustion grâce à la régulation par sonde Lambda, de série sur les chaudières à granulés et en option sur la S1 Turbo. Celle-ci vérifie les valeurs de combustion en temps réel pour adapter les performances de la chaudière en fonction de la qualité du combustible et permet la régulation de l'air en fonction du taux d'oxygène dans les fumées.

Christian Baldauff,
directeur de Fröling France.

Fröling propose également les tableaux de commande déportés RBG 3 200 et le nouvel RBG 3 200 Touch qui apportent encore plus de confort. Réglages et lecture de toutes les valeurs ainsi que des messages d'état important peuvent s'effectuer depuis n'importe quelle pièce de la maison.

Le tableau RBG 3 200 Touch, une version écran tactile avec grand écran couleur de 4,3 pouces, est également proposé. Il affiche simultanément les fonctions essentielles et règle automatiquement le rétroéclairage en fonction de la luminosité de la pièce. ■

Propos recueillis par Virginie Bettati

La chaudière à granulés P1 pellet avec production d'ECS et modules de départ... sur moins d'un mètre carré au sol ! Son fonctionnement est indépendant de l'air ambiant, ce qui la destine particulièrement aux maisons à basse consommation d'énergie. Son air de combustion est préchauffé par un système intégré, ce qui permet d'augmenter le rendement de l'installation.

La chaudière à bûches compacte S1 Turbo pour maison BBC. Grâce à un logiciel de visualisation du fonctionnement de la chaudière, disponible en option, il est possible de commander la chaudière depuis un ordinateur. Toutes les valeurs de fonctionnement et tous les paramètres du client peuvent être affichés et modifiés.

ADES : gérer les dérogations de prix avec le logiciel Provence

En réponse au besoin de normalisation et d'informatisation des dérogations de prix négociées entre constructeurs et distributeurs, le logiciel Provence concerne tous les fabricants qui commercialisent leurs équipements au travers d'un réseau de distribution, quelle que soit leur envergure.
Totalement paramétrable, Provence répond à cette problématique en devenant l'interface de n'importe quel système d'information et en s'adaptant à toutes les structures d'entreprises.

© Ades

« Provence s'est enrichi de nouvelles fonctionnalités complémentaires dont la principale, la gestion par article ou référence… »

Dans un contexte concurrentiel de plus en plus difficile, un client final ou un distributeur doit, de plus en plus souvent, négocier avec un fabricant un effort consenti sur le prix de vente habituel d'un matériel. En d'autres termes, il négocie une « dérogation de prix » (par avoir, prix net, remise exceptionnelle…). Ceci peut rapidement poser un certain nombre de problèmes concernant l'enregistrement des données échangées et en matière d'analyse, de suivi ou de contrôle des règlements conformes aux engagements et de conformité avec la législation fiscale. Il est donc nécessaire d'échanger et de répertorier, pour une même offre dérogée, un maximum d'informations sur le(s) client(s) et le(s) distributeur(s) concernés par l'affaire, les détails du marché, les montants négociés, la partie ou les références de la gamme de produits concernés qui bénéficient de cette dérogation… Faute d'une gestion rigoureuse, la recrudescence de ces dérogations de prix peut vite entraîner de sérieuses pertes financières et administratives.

Un logiciel dédié

Frédéric Savy, responsable du département génie logiciels, explique quels sont les atouts de Provence face à ce problème de dérogations de prix : *« ADES Informatique est spécialisé de longue date en matière de conception et de réalisation de logiciels spécifiques et d'outils de vente adaptés aux offres des constructeurs et au commerce de la distribution. Dès le début des années 1990, le logiciel Provence (promesses de ventes et négociation de conditions exceptionnelles) a remporté un vif succès auprès des leaders de la construction électrique. Très vite, sur la base des nombreuses présentations et des propositions de ces constructeurs, Provence s'est enrichi de nouvelles fonctionnalités complémentaires dont la principale, la gestion par article ou référence, mais aussi un suivi en multidistributeurs ou clients finaux sur la même affaire, évitant ainsi l'édition de devis en doublon. Un module de calcul complet, propre aux données chiffrées de ces dérogations (remises supplémentaires, marges…) et particulièrement rapide, s'est ajouté à la convivialité et à la rigueur de cet outil. »*

Simplifier et informatiser le principe des dérogations de prix.

Il n'est plus possible de traiter à l'unité chacune de ces offres dérogées et d'échanger toutes ces données par des fichiers papier. Le nombre croissant de ces dérogations, produits en stock ou non, autorise encore moins un contrôle rigoureux de tous les engagements négociés ! En revanche, sur la base d'échanges de fichiers informatisés (EDI) entre constructeurs et distributeurs, Provence permet une seule régularisation mensuelle, par un seul avoir récapitulatif de toutes les transactions. *« Cet avoir global émis en fin de mois est accompagné de toutes les preuves des engagements négociés, affaire par affaire*, explique **Jean-Claude Porte,** consultant commercial d'ADES Informatique. *Et ceci grâce au principe d'un numéro de dérogation obligatoire et propre à chaque transaction. »* Par ailleurs, un module de vérification libère de tout risque d'erreur grâce à un système d'alerte qui donne clairement la raison de toute anomalie détectée lors du rapprochement automatique des fichiers (erreur de référence, erreur de prix, de remise, de dates, de quantité…). Outre un gain notable sur le plan administratif et financier, Provence autorise un règlement rapide à l'avantage du distributeur et du constructeur. ■

Michel Laurent

Les atouts essentiels du logiciel Provence

- *Mise en conformité avec la législation des dérogations de prix compensées par avoirs mensuels ;*
- *Enregistrement, gestion, analyse, régularisation des commandes traitées à prix spécial avec les clients et/ou la distribution (privilégiant ainsi la rotation des stocks) ;*
- *Contrôle rigoureux de la conformité, des prix et des volumes des commandes négociées à prix spécial par échanges de données informatisées (EDI) ;*
- *Attribution d'un numéro de dérogation, véritable fil conducteur de Provence, pour chaque offre dérogée (indispensable en cas de contrôle fiscal) ;*
- *Tableaux de bord analytiques sur la globalité des offres émises et des régularisations ;*
- *Gain de temps administratif par automatisation des échanges de données et analyse des éventuels litiges ;*
- *Suppression des listings papier du distributeur ;*
- *Important gain financier par la rigueur des contrôles sur les données financières.*

Select d'Hansgrohe : simplifiez-vous la douche d'un simple clic

Avec Select, plus besoin de tourner quoi que ce soit pour régler jets ou sorties de douche, il suffit de cliquer sur un bouton ! En 2014, de nouvelles références seront équipées de cette technologie révolutionnaire qui simplifie la douche au quotidien et qui n'a pas fini de nous surprendre, promet Florian Tronel, chef de produits Hansgrohe.

Filière Pro – D'où vient la technologie Select ?

Florian Tronel – De l'évolution des mœurs au quotidien. Hier, nous tournions le bouton de l'interrupteur pour éclairer et celui de la radio pour trouver la bonne fréquence. Nous tournions aussi la clé dans la serrure de la voiture, le cadran du téléphone pour composer un numéro… Désormais, une simple pression sur un bouton suffit à commander la lumière, à déverrouiller les portières de la voiture, à composer un numéro de téléphone… et à changer le jet de sa douchette à main ou de sa douche de tête. La gamme Raindance Select offre une meilleure préhension et une sélection simplifiée des jets puisqu'on peut le faire d'une seule main, même savonneuse. Appuyer sur un bouton est un geste naturel et très intuitif, idéal pour les personnes âgées ou affaiblies, qui ont peu de force dans les mains. De plus, cette simplicité permet de vraiment profiter des différents jets disponibles sur une douchette ou une douche de tête.

Comment la technologie Select fonctionne-t-elle ?

Florian Tronel – Décliner sur nos différents produits la technologie de la commande par bouton-poussoir a été un vrai défi. En réalité, le fonctionnement de Select s'apparente à celui d'un stylo à bille. Il suffit de cliquer sur un seul et unique bouton qui va venir sélectionner le jet désiré. Le système est 100 % mécanique, il n'y a rien d'électronique, ce qui assure sa fiabilité dans le temps.

Le showerpipe Raindance Select ShowerTablet E300 2jet est un concentré de la technologie Select, intégré dans la douchette à main, la douche de tête et le thermostatique.

Quels sont les équipements Hansgrohe qui bénéficient de la technologie Select ?

Florian Tronel – L'idée est d'offrir un large panel de solutions de douche au consommateur final. On retrouve donc la technologie Select sur tous les composants de la salle de bains : douchettes, douches de tête, showerpipes, sets de douche et combis, quelles que soient leurs tailles, formes (arrondies ou soft cubes, c'est-à-dire rectangulaires) et finitions (chrome ou blanc/chrome). L'année 2014 verra également arriver sur le marché français des mitigeurs thermostatiques et des sets de finition encastrés dotés de la nouvelle technologie Select.

Comment la technologie Select s'adapte-t-elle sur un mitigeur thermostatique ?

Florian Tronel – Le Showertablet Select 300 est le premier mitigeur thermostatique apparent du marché équipé d'un bouton-poussoir sur la face avant. En appuyant dessus, on choisit sa sortie de jet. C'est simple comme un clic ! D'autre part, côté confort, le Showertablet Select 300 dispose d'une tablette en verre de sécurité de 300 millimètres de largeur, qui permet de poser les effets de douche. Pratique et design !

On ne règle donc plus le débit d'eau sur les mitigeurs thermostatiques ?

Florian Tronel – Lorsque l'on presse le bouton d'ouverture du débit, c'est le débit maximal qui est immédiatement délivré. Des jets d'intensités différentes de la douchette viennent ensuite personnaliser ce réglage de débit. La température est obtenue à l'aide d'une bague rotative, ce qui assure un réglage précis. Lorsqu'un bouton est activé, il est en relief par rapport à la façade du mitigeur thermostatique. C'est très pratique pour les personnes qui ont des problèmes d'acuité visuelle, par exemple, parce qu'elles peuvent contrôler l'activation des fonctions par un simple contact.

Florian Tronel,
chef de produits Hansgrohe

Qu'en est-il de vos corps d'encastrement iBox ?

Florian Tronel – Le corps d'encastrement iBox Universal est encore à l'honneur cette année, puisque les nouveaux sets encastrés ShowerSelect sont compatibles avec l'iBox. Il sera donc aisé de remplacer les installations existantes avec ces sets de finition de très belle facture.

La technologie Select va-t-elle poursuivre son développement ?

Florian Tronel – L'objectif de Hansgrohe est de démocratiser cette technologie et c'est ce que nous allons faire au cours de cette année 2014, qui verra de nouvelles références arriver sur le marché français. La révolution Select, qui est destinée à être implantée partout et pour tous, n'a pas fini de nous étonner ! ■

Propos recueillis par Marianne Tournier

Fixoplac : déjà deux ans de succès !

Deux années ont suffi pour constater le succès de ce système breveté de fixation murale de robinetterie sur plaque de plâtre. Et les ventes, exclusivement assurées par la distribution professionnelle, ne cessent de s'accélérer, avec une progression à deux chiffres tous les mois !

© somatherm

David Hammel :
« Le succès du Fixoplac s'explique également par son différentiel de coût minime par rapport aux autres solutions de fixation de robinetterie. »

Une efficacité attendue par les pros

Fort de son rôle d'industriel, Somatherm s'attache depuis déjà plus de dix ans à mettre au point des produits professionnels pour anticiper l'évolution normative, mais aussi pour apporter plus de conforts à l'installateur. C'est bien avec ce double objectif que le Fixoplac a été mis au point par le secteur Recherche et Développement, afin d'alimenter tous les types de robinet sur installation PER et multicouche, en sortie de cloison creuse, avec plaque de plâtre ou panneau de bois.

Les installateurs plombiers, mais aussi d'autres professionnels ont toujours été confrontés à la difficulté, à la longueur de pose et au manque de solidité des fixations murales. Cette remontée d'informations du terrain, ainsi que l'écoute des commerciaux et des distributeurs a donc logiquement conduit à la mise au point d'un système très facile, très rapide et sûr à mettre en œuvre.

Eurêka !

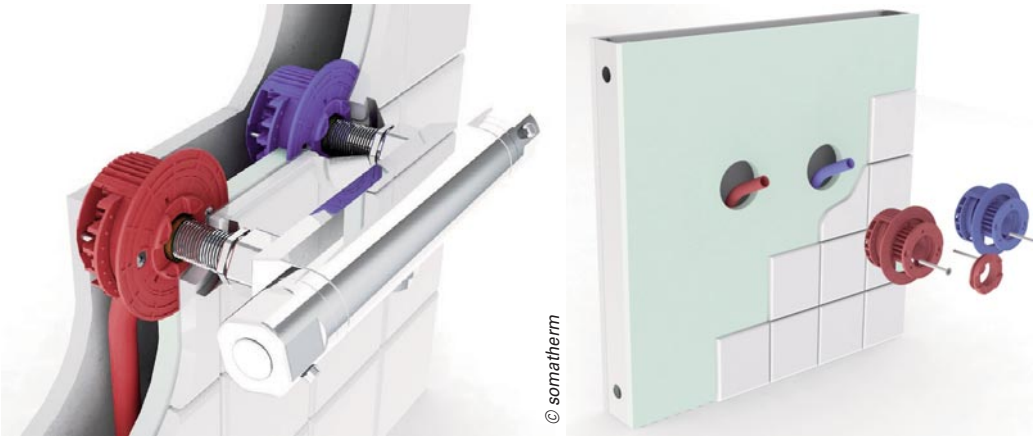
Le système, garanti dix ans et disposant d'un avis technique sur les raccords à sertir et à glissement, se compose de deux boîtiers en polymère de couleur rouge et bleu, de raccords, de vis, de bouchons et d'un gabarit.
En dix minutes seulement sont assurés le perçage avec une scie cloche de la plaque de plâtre (ou de bois) selon le gabarit, puis la mise en place des éléments en polymère. Leur insertion par serrage d'un compartiment à l'intérieur du boîtier aura pour effet de provoquer une expansion apte à assurer un ancrage solide. En effet, les boîtiers renforcent la cloison autour du perçage, ce qui garantit la fiabilité de l'installation dans le temps et un maintien parfait de la robinetterie jusqu'à 88 kg de charge.
Il suffit ensuite d'installer les raccords sur les tubes PER (ou multicouches) sortant d'environ 10 centimètres de la plaque de plâtre, soit par sertissage (raccords à glissement ou à sertissage radial), soit par simple serrage (raccords à compression).

Après repositionnement des raccords dans le boîtier, les écrous de verrouillage sont vissés, et les vis serrées pour fixer le tout.
Les bouchons de protection sont mis en place pour la pose du revêtement de finition de la plaque de plâtre. Il suffira de les ôter pour la pose de la robinetterie.

En plus, il est beau

Ce procédé a l'avantage de laisser la possibilité d'assurer plusieurs finitions propres et sans saignée. Avec du carrelage par exemple, la surface rainurée du produit autorise la pose au plus près de l'écrou et du bouchon de protection. Avec de la peinture, la pose d'une rosace chromée assurera une réalisation très esthétique.
Apprécié du client final, l'avantage esthétique de ce procédé a également su séduire les grands constructeurs nationaux qui l'ont déjà adopté ou sont en passe de le faire.
Le secteur résidentiel est donc pour l'instant privilégié pour l'application du Fixoplac, mais Somathern ne pense pas en rester là ! ■

Virginie Bettati


© somatherm

Le fait que les raccords restent toujours visitables (les écrous de verrouillage doivent donc rester visibles et accessibles) permet de ne pas engager la garantie décennale de l'installateur.

© somatherm

Proposé en kit complet, il s'adapte à des épaisseurs de cloisons allant de 12,5 à 25 millimètres (BA13 à BA25 ou panneau de bois) grâce à un système de mâchoires mobiles qui viennent serrer la cloison. Il convient aussi parfaitement sur isolation avec deux BA13 (double peau).

EDF

DISTINGUEZ-VOUS, DEVENEZ PARTENAIRE BLEU CIEL D'EDF

* Accessible à toute entreprise, tout artisan souhaitant obtenir un renseignement sur le partenariat BLEU CIEL d'EDF. Prix d'un appel local, sauf surcoût imposé par certains opérateurs de téléphone.

552 081 317 RCS PARIS – Siège social : 22-30 avenue de Wagram, 75008 Paris – HAVAS WORLDWIDE PARIS

2014 PARTENAIRE BLEU CIEL D'EDF

Rejoignez le réseau Partenaire Bleu Ciel, un réseau de professionnels qui vous ressemblent. Bénéficiez notamment de plus de 100 000 prospects mis à disposition chaque année, d'avantages exclusifs pour vos clients et votre entreprise, d'outils de relation clients et de prêts à taux bonifiés par EDF.

Pour en savoir plus sur le Partenariat Bleu Ciel d'EDF,
contactez la ligne Partenaires au **0 810 333 787***.

L'énergie est notre avenir, économisons-la !

Avec SANICUBIC® de SFA : Les stations de relevage ne s'enterrent plus !

La gamme des SANICUBIC® offre une solution pour tous types d'installation : maisons individuelles, applications commerciales, usage industriel et collectif.

En se posant simplement au sol, l'installation est facilitée et la maintenance aisée.

© SFA

Un système de double alarme assure une sécurité maximale.
L'ensemble de nos produits possède une étanchéité renforcée IP68.

SANICUBIC® 2 Pro est une station de relevage avec 2 moteurs. Son système de dilacération haute performance est idéal pour évacuer toutes les eaux usées de petits immeubles ou commerces. La station possède une étanchéité renforcée IP68 et un boîtier de commande déporté.
La station a également une connectique BMS : contact sec pour l'alarme notamment pour la GTB (Gestion Technique du Bâtiment).

Renseignez-vous sur : www.sfa.fr

SFA

SOL+ de SONNENKRAFT®: le soleil et l'air réunis en une solution unique

La solution SOL+ de SONNENKRAFT offre à la maison une totale autonomie en énergie pour le chauffage et l'ECS.

© Sonnenkraft

SOL+ associe intelligemment les systèmes solaires combinés COMFORT E ou COMFORT E Plus aux nouvelles pompes à chaleur Air/Eau monobloc extérieures HP12M ou HP10MR.
Les composants généreusement dimensionnés et la modulation de puissance de 4 à 12 kW de la PAC offrent des performances exceptionnelles (COP = 4,02 ; A2/W35). Même par -15°C, la HP12M délivre encore 10 kW de puissance.

La régulation système gère l'intégralité du chauffage et de l'ECS et donne en permanence la priorité au solaire, réduisant ainsi jusqu'à 50% le temps de fonctionnement de la PAC.

SONNENKRAFT

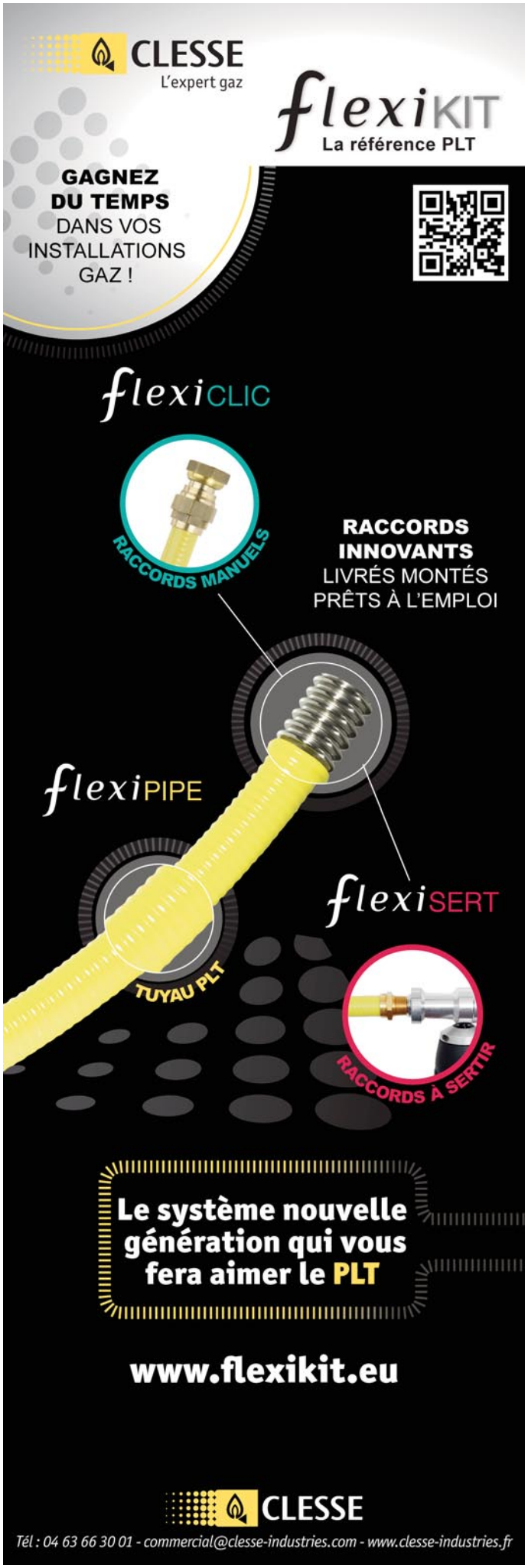
Les solutions encastrées SHOWERSELECT

L'iBox Universal de Hansgrohe est un système encastré, conçu pour fonctionner avec tous types d'installations et de raccordements.
Polyvalent, l'iBox s'adapte à plus de 200 installations des marques Axor et Hansgrohe et offre 16 solutions fonctionnelles : de la simple douche à la douche multi-jets, en passant par le mitigeur thermostatique.
La prise en main des nouveaux sets de finition encastrés ShowerSelect est simple : il suffit d'appuyer sur un bouton pour accéder aux différentes fonctions. Leur forme carrée de 157 mm convient à n'importe quel carrelage.

© Hansgrohe

6 nouveaux sets de finition encastrés ShowerSelect sont disponibles : du thermostatique au robinet d'arrêt 3 fonctions.
Le montage est simplifié grâce au corps d'encastrement universel iBox. Lecture intuitive et simplicité d'utilisation des commandes sont autant d'avantages permettant un très large champ d'actions et d'installation.
Son design épuré et symétrique s'adapte à tous les univers de salle de bains.

HANSGROHE



Condens 6500 FM Solar

Cette nouvelle chaudière combine la technologie de la condensation à un chauffe-eau solaire de 200 litres sous un même habillage, pour une installation facilitée même dans les petits espaces. L'énergie solaire est utilisée pour préchauffer l'eau du ballon, et quand la capacité du ballon est épuisée ou quand l'ensoleillement est insuffisant, la fonction production d'eau chaude de la Condens 6500 FM Solar prend le relais. Résultat, cette innovation couvre 50% des besoins annuels en eau chaude d'une famille de 4 personnes, été comme hiver, avec une énergie propre et gratuite.
Attentif aux conditions de pose de ses installateurs, Bosch a simplifié également sa mise en oeuvre : le groupe de transfert solaire est déjà intégré dans un ensemble prémonté, et plusieurs configurations de kits de raccordements hydrauliques sont disponibles.

BOSCH

Catalogue Collectivités PRESTO®

Riche de plus de 280 pages en informations produits et techniques, le nouveau catalogue général 2014 de PRESTO® dévoile ses nouveautés produits avec entre autres :

- P1000XL® DVA, la chasse directe double volume dont les volumes sont ajustables indépendamment.
- la douche Alpa® avec un nouveau boîtier d'encastrement étanche
- la commande au pied de type pédale haute résistance.

Cette année, la nouvelle maquette sublime l'offre PRESTO® : mise en avant des atouts, des spécificités, des visuels de chaque solution, etc. Les renvois vers des produits complémentaires situés en bas de page, l'index et des onglets permettent une navigation aisée à travers les différents univers PRESTO®. A découvrir également quelques références en France et à l'international.

PRESTO

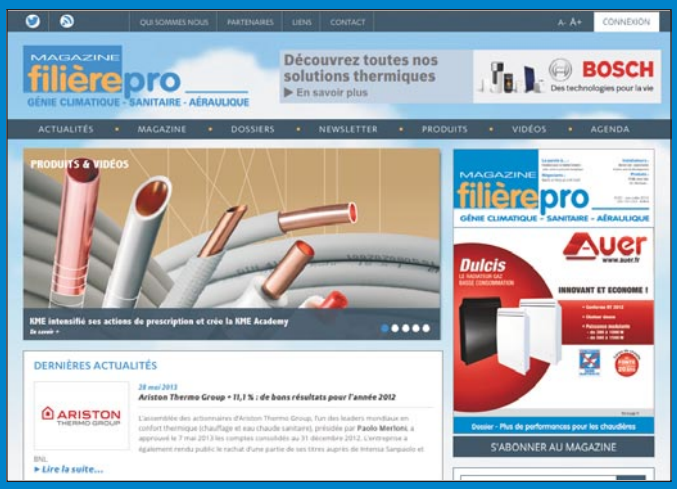
Nouvelles pompes multicellulaires horizontales e-HM™ Lowara, pour plus de performance

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

© Xylem

XYLEM

Filière Pro un nouveau site internet



Le complément multimédia du magazine
Les actus, les produits, les vidéos, les dossiers,
les anciens numéros téléchargeables en pdf, etc...

Vous pourrez également vous inscrire à la news letter,
commander des numéros, vous abonner.

Découvrez son nouveau design sur : www.filierepro.fr

MADE IN GERMANY

Energie solaire

Unité centrale d'accumulation d'énergie: Regucor WHS
La centrale compacte produit du chauffage et de l'ECS grâce à l'énergie solaire.
En cas de réduction de l'apport énergétique solaire la centrale gère également l'appoint en chauffage additionnel.

oventrop

Oventrop France
Parc d'activités Les Coteaux de la Mossig
1 rue F. Bartholdi - 67310 WASSELONNE
Tél. 03 88 59 13 13 - Fax 03 88 59 13 14
E-mail : mail@oventrop.fr
www.oventrop.fr

MCE – Mostra Convegno Expocomfort

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

http://www.mcexpocomfort.it

Innovative Building Expo

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

http://www.innovative-building.fr

Propelet Event

20 et 21 mai 2014 à Bordeaux. Quatrième colloque professionnel national du chauffage au granulé de bois. Le Propellet Event, ce sont deux journées d'échanges autour du granulé. Au programme : la place de la biomasse dans le scénario de la transition énergétique, la ressource, le développement de la filière granulé en Aquitaine, le granulé feuillu (freins, perspectives et témoignages des producteurs...), la distribution du granulé et le stockage (stratégie, l'exemple des hydrocarbures...), les appareils de chauffage au granulé (intégration dans la RT 2012, qualité des installations...), la qualité de l'air et les émissions de particules, le marché mondial : analyse des flux internationaux, le bilan de la saison 2013-2014, l'exemple de deux marchés Européens : l'Allemagne et le Danemark...

www.propellet.fr

ExpoBiogaz

Du 3 au 5 juin 2014, à Paris expo, porte de Versailles. Organisé par GL events Exhibitions en partenariat avec le club Biogaz ATEE, ExpoBiogaz se déroulera sur plus de 3 000 mètres carrés. Les 100 exposants attendus (fournisseurs du marché du biogaz, prescripteurs, installateurs, exploitants) et les visiteurs pourront participer au développement d'un secteur en mouvement, porté notamment par des mesures gouvernementales en faveur de la méthanisation.

www.expo-biogaz.com

INDEX ENTREPRISES ET ORGANISMES CITÉS

ACO 19
ACOVA 8
ADEME 6, 30/31
ADES 46
ADEY 9, 16
AIRWELL 26/28
ALDES 26/28
ALGOREL 20
ANAH 10
AOSMITH 26/28
ARCHITECTEURS 22
ASSOCIATION HQE 30/31
ATLANTIC 26/28
AUER 26/28
BLEU ROUGE 20
BOSCH 26/28
BROSSETTE 8
CAPEB 6
CEDEO 8
CEREMA 6
CETE 6
CHAFFOTEAUX 26/28
CHAPPÉE 23, 26/28
CHAUVIN ARNOUX 15
CLIPSOL 26/28
CAH 10
COCHEBAT 7
CRÉPITO 14
CSTB 7
CUNY-LANGLET & ASSOCIÉS 22
DEVILLE THERMIQUE 26/28
DISNEYLAND 20
DOMUSA 26/28
DURAVIT 42
E.L.M. LEBLANC 36/37
ECO ARTISAN® 6
EFFINERGIE 6
ENERDIS 15
ENERGY TIME PARIS 7
EURO ÉNERGIES 14
FFB 6
FIXOPLAC 48
FNAS 20
FRÖLING 26/28, 45
GDF 26/28
GEBERIT 17
GRDF 12, 36/37, 38/39, 40/41
HANSGROHE 47
HARGASSNER 26/28
HAUT CONSEIL DE LA SANTÉ PUBLIQUE 30/31
LA PLATEFORME DU BÂTIMENT 8
LABORATOIRE D'HYGIÈNE DE LA VILLE DE PARIS 30/31
LES PROS DE LA PERFORMANCE ÉNERGÉTIQUE® 6
MITSUBISHI ELECTRIC 32
NETATMO 18
OUTIZ 8
PAC & CLIM'INFO 9
POINT.P 8
POUJOULAT 14
PRESSALIT CARE 24/25
QUALIBAT 6
REGIPLAST 24/25
ROTH 26/28, 43
SANDEN 35
SAUNIER DUVAL. 9, 26/28, 38/39
SELF CLIMAT 26/28
SFA 24/25
SOFATH 8
SOLUSÉO 20
SONNENKRAFT 26/28
TEC CONTROL 35
UNICLIMA 5
UPONOR 34
VAILLANT 40/41
VIA POSITIVE 22
VIEGA 24/25, 44
VIESSMANN 26/28
VILLEROY & BOCH 8
WEISHAUPT 26/28
WINDHAGER 26/28
WIRQUIN 24/25
WOLF 26/28
XYLEM 6
ZACHAREWICZ 23

Annonceurs

VIESSMANN ---------- 1ère
WEISHAUPT ---------- 2ème
FERROLI ---------- 3ème
GRDF ---------- 4ème
AUER ---------- 4
CHAPPÉE ---------- 29
CLESSE INDUSTRIES ------ 51
EDF ---------- 49
FRÖLING ---------- 50
GIACOMINI ---------- 13
HARGASSNER ---------- 33
KIMO ---------- 51
OVENTROP ---------- 53
PIÈCES XPRESS ---------- 52
PRESTO ---------- 25
SELF CLIMAT MORVAN ----- 7
SONNENKRAFT ---------- 30
TESTO ---------- 31
TOTAL ---------- 21
VIESSMANN ---------- 11

SERVICE ABONNEMENT

L'abonnement annuel comprend 6 parutions.

- **France :** 1 an, 37 € TTC, (dont T.V.A 20 %)
- **Étranger :** 1 an, 57 € HT, franco

Renseignements : AD.Com / "Filière Pro"
5, rue de Conflans - 94220 Charenton-le-Pont
Tél. : +33 (0)1 43 68 03 43 / Fax : +33 (0)1 43 68 06 67

Prix au numéro : 8.00 € TTC

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

Signez votre intérieur d'une source Chaleureuse

Ferroli

le meilleur degré de confort

Ferroli propose une gamme BOIS étendue, de 17 modèles de poêles à granulés, délinés en 5 coloris, dont les nouveautés ci-dessous:

FLAMME verte CHAUFFAGE BOIS

GRENELLE ENVIRONNEMENT RÉGLEMENTATION THERMIQUE 2012

IDRO AIR HP

GAMME BOIS, le meilleur rapport qualité / prix du marché

La gamme BOIS se compose également de chaudières bois bûches, brûleurs à granulés et chaudières à granulés, déclinables en 10 puissances différentes.

Ferroli France - Parc d'Activité du Logis Neuf - 7 chemin Neuf - 69780 TOUSSIEU
Tél 04 72 76 76 76 - Fax 04 72 76 76 77 - Mail: sophie.lesin@ferroli.fr

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

Sylvain, installateur.

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

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

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

GrDF
GAZ RÉSEAU DISTRIBUTION FRANCE

Avec vous, en réseau

L'énergie est notre avenir, économisons-la!

* Appel non surtaxé

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