MAGAZINE
filière pro
GÉNIE CLIMATIQUE – SANITAIRE – AÉRAULIQUE

La parole à :
Le Club de l'amélioration de l'habitat détaille ses axes stratégiques

Négociants :
Clim + : les raisons d'un réseau qui marche fort !

Prescripteurs :
Pascual Architecture : le BE intégré, c'est la qualité pour se démarquer

Produits :
Climalife, Roth France, Mitsubishi Electric, Giacomini, Kinedo, Oventrop, ELM Leblanc, Comap...

N°43 – Avril - Mai 2016
ISSN 1967-0303 - **8.00 €**

Chaudière à condensation et photovoltaïque
Une solution unique pour la construction neuve

VOIR PAGE 13

Pour toute information, flashez ce code

VIESMANN
climat d'innovation

Dossier - Chaudières granulés : le marché s'adapte et reste confiant !

GROUPE SOCODA

70 ANS D'INNOVATION

Réseau SOCODA

DECOUVREZ

LES OFFRES INCONTOURNABLES CHEZ VOTRE DISTRIBUTEUR DU RESEAU SOCODA

SOCODA Sanitaire-Chauffage-Plomberie, ce sont 140 points de vente répartis sur l'ensemble du territoire français.
Nos distributeurs spécialistes mettent leur savoir-faire et leurs compétences au service des artisans,
afin de leur apporter les dernières solutions et techniques de pointe ainsi qu'une offre de services à valeur ajoutée.

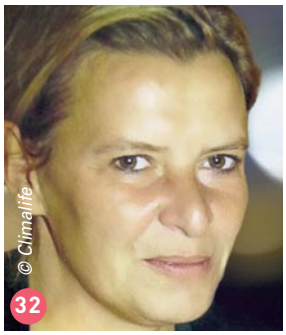
Disponibilité, réactivité et implication sont les maîtres mots de cette dynamique de Réseau qui chaque année
pousse de plus en plus de professionnels à faire appel à nos compétences.

Pour plus d'informations sur notre Réseau de distributeurs, rendez-vous sur www.socoda.fr

ACIERS I DÉCORATION I ÉLECTRICITÉ I INDUSTRIE I MATÉRIAUX I OUTILS PRO
SANITAIRE-CHAUFFAGE-PLOMBERIE

AUJOURD'HUI, GROUPE SOCODA EST UN RÉSEAU DE 185 ADHÉRENTS INDÉPENDANTS,
700 POINTS DE VENTE, 1000 PARTENAIRES FOURNISSEURS, 3 MILLIARDS € DE CA, ET 440 000 CLIENTS.

sommaire



5 Édito

6 Actualités de la profession

6 Un nouveau CET Split de 300 litres pour Bosch
6 Butagaz Click & Collect et Artiprimes
6 BePOSITIVE, nouvelle version pour 2017
7 Les (très bons) chiffres de Grdf
8 Duo, de Kinedo, en campagne à la télé
8 Salmson lance son outil BIM
8 Des résultats mitigés pour Hansgrohe France
9 Water Dream d'Axor : imaginer d'autres robinetteries
9 Climalife : les Voiles du froid 2016 et le trophée Greenstar

10 La parole à...

10 Le Club de l'amélioration de l'habitat détaille ses axes stratégiques
11 La flamme gaz : performance, chaleur et décoration

12 Fournisseurs d'énergie

12 Propellet : l'avenir est prometteur

14 Fabricants

14 En 2016, Chappée exprime sa dynamique
16 Kimo : l'acoustique va faire du bruit !
17 Samsung accélère sur le tertiaire

18 Négociants

18 Clim + : les raisons d'un réseau qui marche fort !

20 Installateurs

20 Groupe Cerise techniques : « Installateur ? Un métier d'avenir ! »

21 Prescripteurs

21 Pascual Architecture : le BE intégré, c'est la qualité pour se démarquer

22 Solution technique

22 Chaudière murale gaz + microphotovoltaïque : une réponse à la RT 2012

24 Dossier

24 Chaudières granulés : le marché s'adapte et reste confiant !

28 Réglementation

28 Performance énergétique : rapports européens sur les données d'entrée...
28 VMC résidentielle et règlements européens d'écoconception

30 Reportage

30 Atlantic - Chauffage et eau chaude sanitaire, une solution gaz naturel ...

32 Produits

32 Frionett de Climalife : entretenez mieux et gagnez du temps !
34 Roth France : des nouveautés pour la douche walk'in
35 Mitsubishi Electric présente en exclusivité mondiale son DRV hybride
36 Giacomini lance un module thermique d'appartement conçu pour...
37 Duo, de Kinedo : de la baignoire à la douche-bain en une journée
38 Oventrop - Q-Tech : la nouvelle technologie d'équilibrage automatique...
39 ELM Leblanc déploie ses solutions thermodynamiques

40 Rubrique produits :

40 Les nouveautés des fabricants

42 Agenda et index

42 Index entreprises et organismes cités

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 : Avril 2016 • **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.

CARDONNEL Ingénierie

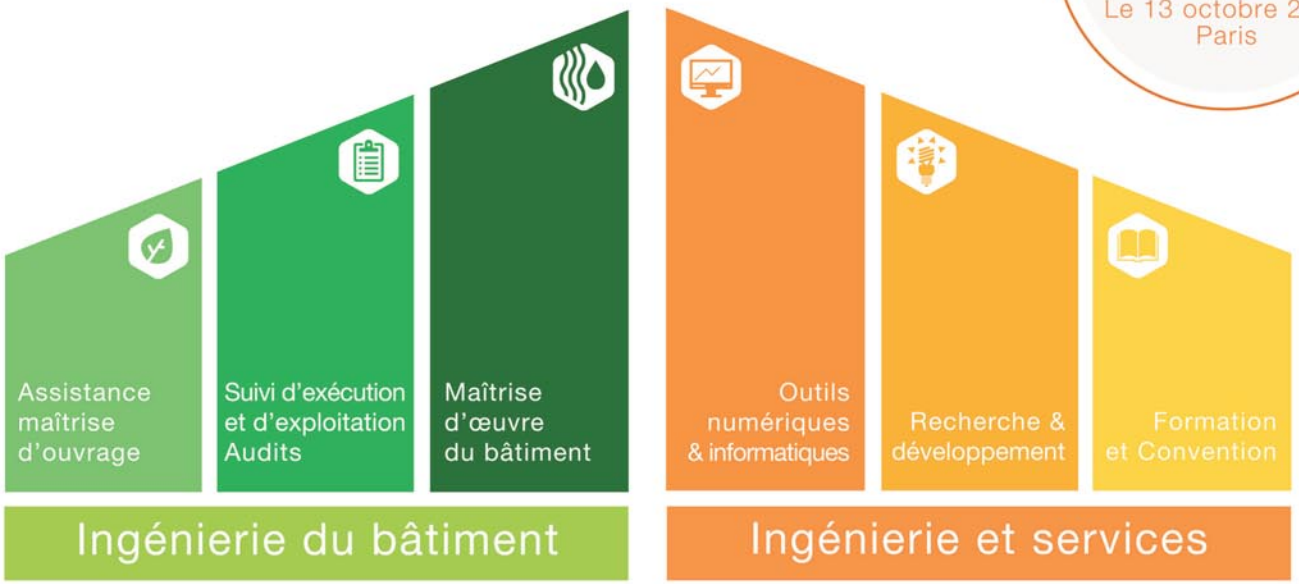
le confort durable du bâtiment

SAVE THE DATE !

13e convention Efficience Energétique du BATIMENT

Le 13 octobre 2016
Paris

DES COMPÉTENCES,



DES OUTILS,

espace-cube.fr

La plateforme pour les professionnels du bâtiment

Bati-Cube® en ligne	Calepin	ABC ing.
Evaluation énergétique	Outils de calculs en ligne	Calculettes du bâtiment

POUR L'ENSEMBLE DES ACTEURS DU BÂTIMENT

Plus d'infos : www.cardonnel.fr

Edito

« En route vers les énergies renouvelables »

© SDP

Depuis l'été dernier, le ton est donné : la France a lancé sa transition énergétique. Réduction de la part du nucléaire à 50 %, fixation d'une taxe sur le carbone à 100 euros et à 38 % de chaleur renouvelable dans le mélange énergétique à l'horizon de 2030 sont les signaux forts de la politique énergétique française. Cependant, dans un contexte où le secteur du bâtiment est en crise et le prix des énergies fossiles, modique, comment inciter les professionnels à accompagner cette dynamique de croissance verte ?

Si le faible coût des énergies fossiles concurrence les énergies renouvelables, celles-ci restent compétitives. En outre, elles ne sont soumises ni aux aléas géopolitiques ni à la variation de l'offre qui influent sur le cours du baril.

Le bois énergie est une solution à privilégier. En effet, en plus d'être bon marché, il est écologique et durable, présente un bilan carbone neutre, répond déjà aux problématiques de la qualité de l'air extérieur et participe à l'indépendance énergétique du pays.

Depuis sa création en 2000, le label de qualité Flamme Verte s'est concentré sur les performances énergétiques et environnementales des produits avec la mise en place d'un système d'étoiles aidant à promouvoir les équipements les plus performants. Depuis trois ans, des actions de communication ont été entreprises auprès du grand public pour expliquer les bonnes pratiques que doivent enregistrer les utilisateurs d'appareils de chauffage au bois. En effet, le particulier qui utilise cette énergie renouvelable joue un rôle déterminant dans le bon fonctionnement de son appareil.

Aujourd'hui, le label Flamme Verte va plus loin et se rapproche des professionnels du chauffage pour partager ce message de qualité. Ainsi, lors du salon Bois énergie de 2016, à Nancy, le label a présenté un premier document technique à destination des professionnels qui installent les appareils dans les logements, intitulé « Installer un appareil de chauffage au bois dans les règles ». Il rappelle les points de vigilance à prendre en compte pour que l'installation soit exemplaire par rapport aux textes réglementaires et normatifs.

À cela s'ajoute le lancement de la démarche Flamme Verte distribution, qui permettra au label de travailler avec les réseaux de distribution/installateurs engagés dans une démarche de qualité. Son but : créer un lien pédagogique avec le consommateur via le conseil avant, pendant et après la réalisation de l'installation et lors de la mise en service de l'équipement en présence du consommateur.

Jean-Louis BAL,
président du SER et du label Flamme Verte.

En bref

Plan de mesure de l'énergie

Pour obtenir des données précises sur les consommations et les usages énergétiques, une publication Afnor vous guide étape par étape. Ce document pratique (FD X30-147), en passe de devenir une norme volontaire européenne, est adapté aux grandes entreprises comme aux PME.

afnor boutique ÉDITIONS

Cumul de l'ÉCO-PTZ et du Cite pour tous les ménages

À la demande de la Capeb, tous les ménages pourront bénéficier, à partir du 1er juillet 2016, de l'éco-prêt à taux zéro complémentaire.

Jusqu'ici, l'on ne pouvait bénéficier de cet ÉCO-PTZ qu'une seule fois, que le plafond de 30 000 € soit atteint ou pas. Sachant que le montant moyen emprunté est de 17 400 € et que les travaux peuvent être dorénavant réalisés sur trois ans, cette mesure va ainsi permettre aux ménages ayant déjà eu recours à un éco-prêt, mais n'en ayant pas utilisé la totalité, de bénéficier d'un éco-prêt complémentaire pour financer de nouveaux travaux de rénovation énergétique.

Une bonne nouvelle pour les artisans du bâtiment à rajouter à l'annonce, début mars, de l'ouverture du cumul de l'Éco-PTZ et du crédit d'impôt sans aucune condition de ressources.

Éco-prêt 0 % Pour la rénovation énergétique de l'habitat

CITE le Crédit d'Impôt pour la Transition Énergétique

Un nouveau CET Split de 300 litres pour Bosch

Avec un COP Pivot de 3,26, le Compress 3000 DWS affiche pour vos clients un retour sur investissement aux alentours de deux ans par rapport à l'investissement dans un ballon électrique (économie de 200 € par an). Grâce à un temps de chauffe parmi les plus courts du marché (300 litres en moins de sept heures), il offre un excellent confort et garantit, de par sa résistance électrique intégrée, une fourniture constante, même dans des conditions climatiques difficiles.

Les dimensions du ballon permettent un remplacement facile avec un chauffe-eau électrique et, pour une très grande souplesse d'installation en rénovation, l'unité extérieure est livrée avec une liaison frigorifique pouvant atteindre 20 m.

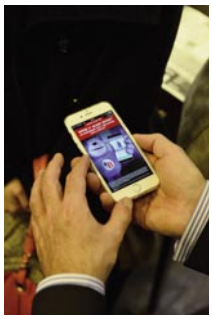
L'utilisation du Compress 3000 DWS est particulièrement simple grâce à une régulation avec fonction auto-apprentissage. Il analyse les habitudes de consommation pour une optimisation du confort et réduire la consommation énergétique. Une interface de réglage intuitive permet de sélectionner de nombreuses fonctions : programmation, mode boost pour un réchauffage ultra-rapide à l'aide des deux énergies disponibles (PAC et résistance élec), position hors-gel, désinfection automatique et mode sunflower, avec analyse des conditions climatiques par l'unité extérieure pour un fonctionnement aux heures les plus chaudes !

Côté fabrication, la qualité est assurée avec une cuve thermovitrifiée et une protection anode magnésium.

Efficacité énergétique classe A. Profil de soutirage : XL. ■

Butagaz Click & Collect et Artiprimes

© Butagaz



Avec ce nouveau service, Butagaz réinvente le mode de distribution de la bouteille de gaz en permettant aux clients de géolocaliser la bouteille de gaz la plus proche de chez eux, de la commander directement via l'application et de la récupérer dans les 48 heures, 24/24 heures, 7/7 jours, grâce à la technologie bluetooth de leur smartphone. Les points de retrait sont situés au sein de magasins Carrefour, ainsi que dans des jardineries, des stations-service et des commerces de proximité.

Par ailleurs, Butagaz et la Capeb annoncent la montée en puissance de leur partenariat engagé en juin 2015 avec le dispositif Artiprimes. Avec ce nouvel accord, les partenaires visent à mieux accompagner les ménages précaires dans leurs travaux de rénovation énergétique en leur donnant accès à des aides financières d'un montant supérieur en fonction de leurs ressources. ■

BePOSITIVE, nouvelle version pour 2017

En 2015, BePOSITIVE fédérait sept salons complémentaires (EnR, Enéo, Flam'expo, Bluebat, Eurobois, Rexel le salon multi-énergies et Énergies Froid). En 2017, BePOSITIVE devient le Salon de la performance énergétique et environnementale des bâtiments et territoires. Il proposera une nouvelle formule structurée autour de trois univers complémentaires pour présenter toutes les solutions de la performance énergétique et environnementale :

BePOSITIVE
8>10 MARS 2017 - EUREXPO LYON
www.bepositive-events.com

– ENR et territoires ;
– énergies dans le bâtiment ;
– bâtiment et aménagement.

Cette restructuration permettra un réel décloisonnement du salon et de ses secteurs : un salon plus lisible, plus cohérent et plus ouvert, pour répondre aux besoins de chacun des professionnels. ■

Les (très bons) chiffres de GRDF

Lors de sa conférence en mars dernier, Grdf a pu communiquer plusieurs chiffres et faire part de ses objectifs.

GAZ RÉSEAU DISTRIBUTION FRANCE

Il a ainsi été expliqué ou rappelé que, pour 2015 :
– le CA est en hausse de 5,7 % ;
– le prix du gaz a baissé de 11 % ;
– la consommation globale du gaz est en hausse de 8 % ;
– le nombre de clients a augmenté, avec 1 610 abonnés supplémentaires ;
– les dommages aux ouvrages sont en baisse de 3,6 %.

Ce sont 40 000 nouvelles maisons individuelles qui ont été alimentées en gaz naturel et 160 000 nouveaux logements collectifs.
Un bémol toutefois : la consommation unitaire de gaz est toujours en baisse.
Malgré le fait de ne pas avoir pu obtenir la hausse escomptée de ses tarifs de distribution de gaz naturel en juillet prochain, Grdf poursuit son plan d'investissement (700 millions par an) pour intégrer de nouvelles technologies au service d'un système énergétique plus vert, plus sûr et plus compétitif.
L'installation des nouveaux compteurs gaz communicants Gazpar se poursuit avec la pose de 150 000 compteurs prévue pour cette année. Onze millions de compteurs sont prévus entre 2017 et 2022.
Pour 2018, l'ambition est d'obtenir 10 000 clients supplémentaires par rapport à 2015, de réduire encore le nombre de dommages et d'atteindre 100 sites de biométhane. ■

En bref

Nomination à la division Thermotechnologie du groupe Bosch

© SDP

Frédéric Agar *a été nommé président de la société e.l.m. leblanc SAS et est chargé du développement des marques e.l.m. leblanc et Bosch pour les activités résidentielles, tertiaires et industrielles. Il a été auparavant chez Hitachi, Ciat et Haier.*

En bref

Le nouveau catalogue Chappée

Chappée met à la disposition de ses clients son nouveau catalogue de tarifs de produits et de services. La marque profite de cette occasion pour réaffirmer son identité dynamique et chaleureuse, mais également pour renforcer son approche tournée vers les services de proximité.

Chappée lance aussi un tout nouveau service en ligne ingénieux qui permettra de commander, payer et recevoir des pièces détachées en 24 heures seulement.

PRÉCISION !

Par souci de clarté, nous souhaitons ajouter une précision au tableau du dossier PAC paru lors de notre N° 42, en page 29. Les valeurs de COP indiquées dans ce tableau ne sont pour certaines pas comparables en l'état, car elles peuvent correspondre à des usages différents (ECS seule pour différents cycles, double service, haute ou basse température...). En particulier les PAC air/eau fonctionnant au CO_2 de la marque Sanden ont une application dédiée à la production d'ECS, ce qui ne permet pas de comparer leur COP, testé selon la norme EN16147, à ceux des autres PAC air/eau présentées dans le tableau. Pour toutes informations sur les performances des équipements de cette marque : ***www.sanden-es.com***

Duo, de Kinedo, en campagne à la télé

© Kinedo

La douche-bain Duo, de Kinedo, est destinée aux particuliers souhaitant pouvoir se doucher confortablement sans pour autant renoncer à leur baignoire. Lancée au mois de mars dernier, cette deux-en-un bénéficie – tout comme le concept Kinedo en son temps – d'une campagne de publicité multimédia, télévision comprise, et d'un site dédié : Duodekinedo.fr. Sur ce site, le consommateur intéressé peut affiner son choix, télécharger sa fiche produit, envoyer une demande de devis, être mis en relation avec un conseiller Kinedo afin de convenir d'un rendez-vous avec un installateur ou encore d'obtenir les adresses des showrooms qui, à proximité de son domicile, lui permettront de voir le produit. Un accès personnalisé est également réservé aux professionnels, installateurs et distributeurs, qui pourront retrouver toutes les informations qui leur sont dédiées : notices techniques, films de montage en 3D, supports marketing et événements à venir. Ainsi, les différentes étapes du tour de France que Kinedo vient d'entamer, afin de présenter aux installateurs le nouveau concept Duo, y sont toutes mentionnées. ■

Salmson lance son outil BIM

Pour bénéficier de ce nouveau service proposé par Salmson, il suffit de télécharger un plug-in Salmson (sur www.salmson.com, rubrique Outils/Médiathèque) et de l'intégrer au logiciel Autodesk Revit afin d'accéder à un système d'information dynamique, mis à jour en continu.

Dans le logiciel Revit, ce plug-in se matérialisera sous la forme d'un bouton Salmson, permettant, à partir d'un menu déroulant et d'un système de filtres, d'affiner progressivement la recherche d'un plan BIM.

En sélectionnant le produit Salmson souhaité, la pompe ou le circulateur sera automatiquement disponible, sous la forme d'un fichier Revit dans le logiciel, et des informations techniques, accessibles pour l'utilisateur (données hydrauliques, données électriques, hyperliens vers les notices).

Le plug-in Salmson comprend l'ensemble des plans BIM des produits du génie climatique et sera complété, en milieu d'année, par ceux de la surpression et du relevage. ■

Des résultats mitigés pour Hansgrohe France

Avec un chiffre d'affaires de 964 millions d'euros, le groupe Hansgrohe progresse de 10,3 % par rapport à 2014 et annonce un résultat d'exploitation de 187,5 millions d'euros, non seulement en hausse, mais le plus élevé qu'il ait jamais atteint. La quasi-totalité des marchés progressent – Hansgrohe est présent dans plus de 100 pays –, y compris celui de la France. Toutefois, avec un chiffre d'affaires de 92,425 millions d'euros (ventes France), la filiale affiche une (petite) progression, de 3,4 %. Notons que l'usine de Wasselonne, en Alsace, profite de la bonne santé du groupe : son chiffre d'affaires, de 54,911 millions d'euros, est en croissance de 12,4 % par rapport à 2014.

Hansgrohe explique ce succès par la créativité et la valeur ajoutée de ses produits, en matière de design, de confort et de fonctionnalité. L'entreprise a d'ailleurs été reconnue par l'International Forum Design parmi les dix meilleures mondiales en ce qui concerne le design, devant – tout de même – Apple, Daimler et Nike. Mais les investissements effectués par le groupe, qui s'élèvent à 55 millions d'euros en 2015, contribuent grandement à ces bonnes performances. Ainsi, 30 millions d'euros sont destinés à agrandir le centre logistique d'Offenbourg (Allemagne), d'où partent la totalité des produits Hansgrohe et Axor. Il s'agit de répondre aux enjeux de demain, dont la logistique n'est pas le moindre. ■

Water Dream d'Axor : imaginer d'autres robinetteries

© Axor

C'est à l'occasion du *Salone del Mobile* de Milan, qui s'est déroulé au mois d'avril dernier, qu'Axor a dévoilé les projets de cinq designers réputés, invités à concevoir des mitigeurs de lavabo dans des matériaux alternatifs, à partir du socle du mitigeur Axor Starck V.

Ainsi, Jean-Marie Massaud a proposé Mimicry, un mitigeur constitué de trois cylindres en marbre, en « hommage à la signification de l'eau » ; le duo GamFratesi a créé Zen, qui réinterprète la traditionnelle fontaine en bambou japonaise ; avec Water Steps, le duo Front a livré une tout autre partition, à la fois musicale et scupturale ; plus classique, le projet de David Adjaye mêle le laiton et le granit ; enfin, Werner Aisslinger a utilisé la terre cuite, pour nous offrir comme sur un plateau à la fois la nature et l'eau.

« *Avec l'Axor WaterDream 2016,* explique **Philippe Grohe**, vice-président du design management de Hansgrohe SE, *nous avons discuté de la signification et de la valeur de l'eau dans notre espace de vie avec certains des meilleurs architectes et designers du monde, tout en testant les limites de l'individualisation.* » ■

Climalife : les Voiles du froid 2016 et le trophée Greenstar

© SDP

L'événement qui rassemble depuis vingt-quatre ans des professionnels du froid, de la réfrigération et du chauffage se déroulera en Bretagne les 10, 11 et 12 juin.

Les marins partiront de la Cité de la voile Éric-Tabarly, située à Lorient. Autrefois base sous-marine, ce centre portant le nom d'un des plus grands navigateurs français est aujourd'hui l'unique site européen consacré à la course au large. La flotte de 31,7 naviguera à la découverte de la charmante île de Groix. Au programme : sport, convivialité, partage et esprit d'équipe !

Par ailleurs, un nouveau trophée, Greenstar, est organisé depuis le 1er avril et jusqu'au 31 décembre 2016. Celui-ci a pour objectif d'accompagner les installateurs dans la transition aux fluides à faible GWP. En convertissant des installations frigorifiques chargées au R-404A ou au R-507A avec un fluide de substitution à GWP inférieur à 2000, vous bénéficiez d'avantages et pouvez gagner un voyage ! ■

© SDP

En bref

Un nouveau président pour Villeroy & Boch SAS

© Villeroy & Boch

C'est Emmanuel Noguès qui, depuis le 1er avril 2016, a succédé à Nicolas-Luc Villeroy à la tête de Villeroy & Boch SAS. Cette structure rassemble l'ensemble des activités du groupe en France : la division salle de bains et ses équipes commerciales et marketing, la division arts de la table et l'usine de production de Valence d'Agen, soit 400 personnes en tout. Rappelons que la France est le deuxième marché du groupe franco-allemand.

Âgé de 40 ans, diplômé de l'école supérieure des sciences commerciales d'Agen, Emmanuel Noguès, qui a intégré le groupe il y a treize ans, y a déjà occupé différents postes : directeur marketing France, directeur marketing et commercial France et directeur pour la zone Europe de l'Ouest.

91 % des Français sont favorables à l'individualisation des frais de chauffage

Dans le cadre de sa démarche d'information, mon-chauffage-equitable.fr, le syndicat de la Mesure, qui s'est adressé ainsi à un large public, a souhaité connaître l'opinion des Français sur l'individualisation des frais de chauffage, déjà largement répandue chez nos voisins européens. Les résultats obtenus par l'institut de sondage OpinionWay sont sans appel. L'enquête révèle ainsi que 91 % des Français sont favorables à la facturation individualisée de leurs frais de chauffage, une mesure jugée équitable pour 93 % d'entre eux.

84 % des personnes chauffées collectivement y sont aussi favorables.

Le Club de l'amélioration de l'habitat détaille ses axes stratégiques

Le Club de l'amélioration de l'habitat tenait son assemblée générale le 4 avril dernier. À cette occasion, son nouveau président, Maurice Manceau, rappelait les orientations stratégiques majeures du club. Jean-Pascal Chirat y occupe désormais la fonction de délégué général.

© SDP

Jean-Pascal Chirat,
délégué général du CAH.

Comment le plan d'action du CAH peut-il se résumer ?

Jean-Pascal Chirat – Le club a recentré sa démarche autour de trois axes majeurs constituant ses programmes prioritaires.

– Un observatoire du marché de la rénovation de l'habitat privé, grâce à plusieurs outils d'analyse :
  – Boréal, le baromètre observatoire de la rénovation, de l'entretien et de l'amélioration des logements, permet de suivre la conjoncture du secteur bâtiment à partir de l'activité des professionnels ;
  – une évaluation annuelle quantitative (globale et segmentée) de l'ensemble du marché français de la rénovation de l'habitat en relation avec la comptabilité nationale (compte satellite du logement) ;
  – un observatoire consommateurs pour comprendre comment naît la décision de travaux. L'étude pour poser les bases de cette réflexion a été confiée à Cap Consommateurs Habitants ;
  – une enquête annuelle Promotelec « Habitants, habitats et modes de vie » cofinancée par le CAH ;
  – un groupe de travail mixte PBD/CAH/CNOA, Nouvelles dynamiques de la rénovation des logements, ayant pour but de proposer de nouveaux leviers de mobilisation des ménages pour les engager vers la rénovation énergétique de leur logement ;
– Un laboratoire territorial de la rénovation de l'habitat avec :
  – une étude et des recommandations dans le cadre des programmes aidés de l'Anah pour mesurer l'efficacité des actions portant sur la rénovation de l'habitat modeste, dans le but d'optimiser l'interface entre les entreprises, les collectivités et l'Anah et de mieux mobiliser les filières professionnelles pour répondre aux politiques publiques ;
  – une rénovation énergétique en copropriétés, groupe de travail missionné conjointement par le Puca et l'Anah se traduisant par le suivi de 12 copropriétés dans un programme de rénovation énergétique, aboutissant à l'élaboration du *Guide des solutions techniques d'amélioration énergétique en copropriété*, ouvrage documenté et illustré présentant les solutions techniques actuelles, destiné aux syndics de copropriété,
  – la rénovation de maisons individuelles : suivi d'expérimentations en maisons individuelles et élaboration d'un film présentant des témoignages identifiant et aidant à comprendre les motivations des travaux liés à la performance énergétique en habitat individuel,
  – Énergissime, site Internet d'accompagnement des collectivités et du secteur résidentiel dans la dynamisation de la rénovation énergétique de l'habitat privé dans le cadre du déploiement des plateformes territoriales ;
– Un think tank maintien à domicile par une adaptation préventive de l'habitat existant ;
– Mise en place d'une démarche globale comportant plusieurs objectifs :
  – la proposition d'un plan d'action pour le développement d'un marché structuré en rénovation ou adaptation de l'habitat existant en vue du maintien à domicile des personnes dépendantes,
  – l'aide des pouvoirs publics, des filières professionnelles et de leurs acteurs pour engager les opérations,
  – la fédération des membres du CAH autour d'un projet fort comprenant un laboratoire d'innovation capable de porter une politique d'amélioration de l'habitat répondant aux enjeux démographiques, économiques, sociaux, techniques, technologiques d'aujourd'hui.

Ceci aboutira à la publication d'un livre blanc sur la rénovation préventive de l'habitat pour le maintien à domicile et à la réalisation d'un colloque national pour partager cette réflexion et favoriser le lancement de programmes d'action sur le long terme, en coopération avec les filières professionnelles.

Comment le tour de table et la représentation des membres du CAH se répartissent-ils ?

Jean-Pascal Chirat – Créée il y vingt-quatre ans, l'association CAH est composée d'une soixantaine de membres acteurs de la filière rénovation de l'habitat :

– les membres de droit que sont les ministères (logement, environnement), leurs services, les agences d'État et les établissements sous tutelle concernés par l'habitat ;
– les membres associés, adhérents institutionnels et privés concernés par l'habitat (assureurs, banquiers, concepteurs, entreprises, industriels…), les collectivités territoriales, qui entrent en tant que membres associés ;
– les membres correspondants, organismes ou sociétés, amenés à participer ponctuellement aux activités de l'association.

L'association est dirigée par le conseil d'administration composé de l'ensemble des membres associés et des membres de droit, lequel nomme un bureau exécutif constitué de personnes choisies parmi les représentants des membres associés chargés d'animer les activités et d'administrer le fonctionnement courant du club. ■

Propos recueillis par Michel Laurent

La flamme gaz : performance, chaleur et décoration

La flamme joue un rôle central dans le poêle ou la cheminée gaz naturel. Elle donne vie à un concept de chauffage unique. Ce concept, c'est aussi celui qui s'applique au gaz naturel, performant du point de vue énergétique et environnemental. Il anime les espaces de vie, sans contraintes, comme aucun autre moyen de chauffage ! Explication avec Michel Klimczak, responsable prescription et grands comptes de la direction développement marché grand public chez GrDF.

Filière Pro – Que représente la flamme gaz naturel pour ce type d'équipements ?

Michel Klimczak – Au même titre que la flamme d'une table de cuisson gaz naturel dans la cuisine, le poêle et la cheminée gaz créent une animation chaleureuse dans la pièce de vie. De tels équipements symbolisent la notion de « foyer » autour d'une vraie flamme, toujours différente et marquent une vraie présence. C'est une des valeurs ajoutées des équipements gaz naturel.

Quelle est la particularité de cette flamme ?

Michel Klimczak – Aujourd'hui, le foyer d'un poêle gaz, comme celui d'un insert ou d'une cheminée, reçoit des décors de type « bûches céramiques » ou « lit de pierres », qui témoignent d'une véritable harmonie. Nombreuses sont les personnes qui ont pu croire, même devant un équipement en fonctionnement, qu'il s'agissait d'un poêle à bois !

Les concepteurs de poêles et d'inserts ont également su tirer le meilleur parti de la flamme en la magnifiant. En doublant la rampe d'injection gaz, la plupart d'entre eux ont pris le pari de rendre la flamme encore plus attrayante. De fait, elle est toujours aussi présente, quel que soit le régime de marche. Par ailleurs, une régulation électronique de l'injection du gaz permet, sur de nombreux équipements, de moduler en permanence la dynamique de la flamme pour lui donner vie. Les développements technologiques les plus récents sont au service d'équipements à la croisée du confort, de la performance énergétique et de la décoration. Une preuve supplémentaire : une fine régulation du mélange air/gaz permet aujourd'hui d'obtenir une flamme dans les tonalités jaune orangé, plus chaleureuse encore que la flamme bleue traditionnelle.

« Ils donnent à voir une mise en scène mariant confort et originalité ! »

La flamme n'est-elle pas une scénographie au sein du foyer ?

Michel Klimczak – Oui, on peut dire cela pour les équipements utilisant le gaz naturel, notamment sur un décor de type bûches céramiques disposées pour donner l'illusion d'un feu de camp. Il existe aussi des inserts tout en hauteur, pour certains totalement intégrés à la décoration. Ceux-ci cultivent une flamme très haute, dont les contours sont délimités par un tube de verre. Ils donnent à voir une mise en scène mariant confort et originalité !

Quels sont les avantages du gaz par rapport au bois, qui bénéficie également de l'atout « flamme » ?

Michel Klimczak – Le gaz naturel présente l'avantage de toujours être disponible. En matière de coût, il se situe juste derrière le bois bûche. Mais à la différence d'un chauffage au bois, le gaz naturel ne génère ni poussière ni cendres à l'intérieur du logement. Par ailleurs, le poêle et le foyer procurent les sensations de confort liées au rayonnement de la flamme sans nécessiter d'espace de stockage pour le combustible. Sachant que l'évacuation des gaz s'effectue aussi en ventouse, la solution est dont totalement viable en appartement.

Quel est l'impact du gaz naturel du point de vue environnemental ?

Michel Klimczak – Les technologies de brûleurs aujourd'hui mises en œuvre permettent d'atteindre des rendements de combustion très élevés avec de larges possibilités de modulation de puissance. Par ailleurs, le gaz naturel dégage très peu de CO_2 (234 g/kWh) comparativement aux autres énergies non renouvelables. Il est donc très bien placé en matière d'impact environnemental.

GAZ RÉSEAU DISTRIBUTION FRANCE

« Les développements technologiques les plus récents sont au service d'équipements à la croisée du confort, de la performance énergétique et de la décoration. »

Aujourd'hui, on produit du biogaz en valorisant les déchets ménagers, agricoles ou agro-alimentaires. Celui-ci est injecté dans les réseaux de transport et de distribution du gaz naturel. L'énergie renouvelable ainsi créée s'utilise exactement comme le gaz naturel traditionnel. Et demain, le gaz viendra plus encore d'une production locale et sera en partie produit à partir des déchets. C'est déjà une réalité dans certaines régions. Un tel développement devrait s'accélérer, sachant que GrDF a pour objectif de distribuer dans ses réseaux 30 % de biogaz en 2030 et 70 % en 2050.

La flamme gaz détient-elle une place unique ?

Michel Klimczak – En dehors de l'énergie bois, il est rare qu'un équipement de chauffage soit disposé au cœur d'une pièce à vivre et soit activement intégré à la décoration. C'est à ce titre que le gaz naturel prend la place qu'il mérite. La flamme gaz n'a pas fini de réchauffer et d'émerveiller ! ■

Propos recueillis par Michel Laurent

Propellet : l'avenir est prometteur

Si tout va bien pour les poêles, la situation est plus délicate pour les chaudières, qui souffrent de la conjoncture. Cependant, à moyen terme, en raison de la taxe carbone, le coût des autres énergies fossiles affichera une progression inquiétante, alors que le prix du pellet restera stable. Alors, en attendant l'embellie, une seule solution : faire le dos rond et continuer d'agir ! Rencontre avec Éric Vial, délégué général de l'association Propellet.

Éric Vial,
délégué général de l'association Propellet.

Filière Pro – La situation est très dure pour les chaudières.

Éric Vial – Oui, les chiffres sont parlants : après une année 2013 exceptionnelle, la régression des ventes des équipements chaudières à granulés est importante, avec une chute record de 24 % entre 2014 et 2015. Fort heureusement, l'appareil leader du marché du granulé, le poêle, croît de 7 %, avec 98 000 unités installées en 2015. Le marché français du poêle à granulés est le deuxième mondial, juste après celui de l'Italie (qui en vend le double !), ce qui aide à imaginer facilement son pouvoir d'attraction. De ce fait, il attire beaucoup d'acteurs, ce qui rend la tâche difficile aux intervenants historiques. Nous pouvons nous réjouir d'une véritable maturité des équipements, d'installations très satisfaisantes (grâce à Qualibois) et, plus récemment, depuis environ deux ans, d'une structuration du SAV qui jusque-là faisait défaut. Les efforts faits en ce sens, à la fois par les installateurs et par les grands fabricants, valorisent l'ensemble de la profession et, à l'évidence, satisfont grandement les utilisateurs finaux.

Comment expliquer le recul des chaudières à granulés ?

Éric Vial – Les raisons évidentes, nous les connaissons tous : la baisse du prix du fioul qui a profité au marché du remplacement des vieilles chaudières fonctionnant avec cette énergie fossile, ainsi que l'absence d'hiver froid ces deux dernières années. Cependant, ce qui est perdu pour le granulé ne bénéficie pas forcément au fioul ! Je pense en effet que le granulé souffre encore d'un manque de notoriété auprès des utilisateurs finaux. Ces derniers assimilent encore le pellet à une énergie bois d'ancienne génération, avec tous les inconvénients que cela comporte : manipulation fastidieuse, qualité variable de combustible, moindre performance du matériel en comparaison des autres énergies, combustion incomplète donc peu écologique, etc. Nous avons donc un travail important d'information et de communication à faire en ce sens ! Nous entamons d'ailleurs aussi l'approche des bureaux d'études, CMistes et des maîtres d'œuvre en général pour faire valoir les vrais atouts du granulé.
Il faut enfin préciser que le granulé reste encore cantonné dans le secteur résidentiel (90 % des cas), alors qu'il est parfaitement adapté au chauffage et à la production d'ECS en secteurs collectif, tertiaire et industriel. Le développement de ces derniers ne fait pourtant aucun doute pour un groupe de travail européen étudiant les opportunités à ce sujet ! Cette évolution reste trop lente, mais certaine et fortement attendue par tous les acteurs de la filière.

En réalité, le granulé gagnerait donc tout simplement à être connu !

Éric Vial – Oui, connu et reconnu, notamment par les instances politiques ! Il nous semble insensé que le Cite soutienne encore les énergies fossiles alors que nous sommes en pleine période de transition énergétique ! De plus, cette aide de 30 % de la valeur de l'appareil ne fait à l'évidence pas monter les équipements fossiles en qualité, car elle « récompense » un niveau réglementaire. Le Cite tel qu'il est aujourd'hui n'a aucune justification écologique : puisqu'il apporte des fonds publics très importants aux énergies fossiles. Propellet va d'ailleurs communiquer en ce sens et espère bien se faire entendre auprès des instances compétentes, chiffres à l'appui !
Nous ferons également valoir l'importante capacité de production de granulés en France, qui a encore augmenté cette année. Notre autonomie est donc très largement assurée, nous sommes même exportateur net. Cette situation rassurante pour les consommateurs finaux se doit d'être connue et diffusée, tout comme le fait que les émissions des appareils de chauffage au granulé de bois sont déjà extrêmement propres et conformes aux exigences réglementaires. ■

Propos recueillis par Virginie Bettati

Deux guides pour mieux stocker

© Propellet

© Propellet

Propellet met en avant deux guides pour réaliser le stockage d'une chaufferie bois dans les règles de l'art :

- *le guide silo Fibois Ardèche-Drôme pour la conception des abords de la chaufferie. Il est disponible sur le site www.fibois.com.*
- *le guide du stockage ENplus, qui traite du stockage en lui-même. À consulter sur le site www.enplus-pellets.fr, dans l'onglet Téléchargement.*

Chaudière à condensation et photovoltaïque

Une solution unique pour la construction neuve

Parfaitement adaptée à la construction neuve

S'appuyant sur son savoir-faire multi-énergies, Viessmann propose pour les projets de construction de maisons individuelles une gamme complète de solutions innovantes, pour le chauffage et la production d'eau chaude, et même la production d'énergie.
Dernière née, la combinaison d'une chaudière gaz à condensation, technologie de pointe dont Viessmann est le leader européen, et de 1 à 4 modules photovoltaïques, produits faisant partie intégrante de la gamme Viessmann.
Avec Viessmann, vous bénéficiez par ailleurs d'un accompagnement personnalisé.

Systèmes de chauffage ◄
Systèmes industriels
Systèmes de réfrigération

Pour toute information, flashez ce code

VIESMANN
climat d'innovation

Viessmann France S.A.S. au capital de 1 700 000 €
BP 33 - 57380 Faulquemont - SIREN 493391114 - RCS Metz 2006 B 172

En 2016, Chappée exprime sa dynamique

Mise en avant des valeurs de la marque, transparence de l'information, bénéfices d'un nouveau système de gestion… Chappée, marque adossée au groupe BDR Thermea, exprime sa dynamique sur des bases stabilisées. Explications avec Nicolas Barros, directeur de la marque.

© Chappée

Nicolas Barros,
directeur de la marque.

Filière Pro – Dans quelle dynamique se trouve actuellement Chappée ?

Nicolas Barros – L'ambition historique de Chappée, renforcée par notre intégration au sein du groupe BDR Thermea, est de proposer des solutions globales et des services de proximité performants, de manière durable et efficace. Cette année est pour Chappée celle de la simplicité, marquée d'un nouveau souffle pour réaffirmer la puissance de notre marque. Nos nouveau logo et positionnement viennent appuyer les valeurs fondamentales de l'entreprise : ingéniosité, proximité, simplicité et efficacité. Chappée évolue, mais conserve sa personnalité !

À quel niveau la simplicité se place-t-elle ?

Nicolas Barros – Notre nouveau catalogue de tarifs en témoigne : il se veut vraiment complet, efficace et simple à parcourir. Nous avons réuni dans ce document autant les équipements pour les marchés diffus, que les solutions haute et moyenne puissance, sans oublier les équipements solaires thermiques. Grands comptes, distributeurs ou stations techniques, nos clients trouveront dans ce nouveau catalogue l'intégralité de l'offre Chappée. Il est librement accessible et téléchargeable sur notre site Internet, sans code d'accès. Nous ne pouvons pas faire plus simple !

> *« Chappée affiche clairement sa position de fabricant ! »*

Cela répond-il à un élan de transparence ?

Nicolas Barros – Cela illustre effectivement notre volonté de transparence. D'ailleurs, sur le site Chappée, nous avons créé un accès permettant de consulter la disponibilité des produits, également sans code. C'est un service directement accessible depuis la page d'accueil. Chappée affiche clairement sa position de fabricant ! De la même façon, en entrant simplement son numéro client et un numéro de commande, il est possible d'accéder à son suivi de commande. Autant de services à la disposition de nos clients grands comptes, distributeurs et stations techniques.
Nous avons beaucoup travaillé la relation clients ces derniers mois. Autre exemple : il sera possible, avant l'été, de consulter le site, commander, payer et de recevoir des pièces détachées sous 24 heures.

Est-ce là le symbole d'un grand changement pour Chappée ?

Nicolas Barros – Jusqu'à présent, nous n'avions pas assez mis en avant nos valeurs. Aujourd'hui et pour les années à venir, nous faisons en sorte de cristalliser cette démarche. De quoi pendre un envol sur des bases à la fois solides et affirmées.

Vous disposez à présent d'un nouveau système d'information.

Nicolas Barros – Effectivement, la mise en place d'un système SAP a eu un impact temporaire fort dans notre relation clients, mais à présent, c'est avec un outil de gestion très performant qu'il faut compter. Notre force commerciale bénéficie par exemple d'une base de données clients *full web* et nomade. Ce système d'information plus dynamique procure un meilleur ciblage de nos actions, en lien avec une forte attente de la part de nos clients.
Nos équipes de terrain peuvent à présent mieux se focaliser sur leur métier grâce à un service d'administration des ventes entièrement réorganisé de manière à garantir un service clients réactif avec un gain en simplicité d'accès. Nous avons déjà de nombreux retours positifs de la part des clients. C'est là une véritable dynamique qui accompagne notre développement commercial.
Du point de vue du service à la clientèle, le rapprochement de deux grandes marques historiques sur le marché français, au sein du groupe BDR Thermea, nous donne les moyens d'assurer et de garantir un service client de haut niveau, enjeu majeur dans notre relation privilégiée.

Quels sont vos objectifs derrière ces grandes évolutions ?

Nicolas Barros – Nous entendons poursuivre notre prise de marché sur la chaudière murale dans le neuf comme au niveau de la réhabilitation de parcs de chaudières. Chappée fait également en sorte d'accentuer sa croissance auprès des constructeurs de maisons individuelles avec nos solutions thermodynamiques et pompes à chaleur.
Par ailleurs, Chappée a beaucoup à dire sur le marché de la moyenne puissance. J'avoue que, sur ce marché, nous n'avons pas encore la visibilité que mérite notre offre, riche de nombreuses solutions techniques, bien en phase avec les attentes de performance énergétique.

Le groupe BDR a récemment réalisé de lourds investissements ?

Nicolas Barros – Notre site de fabrication de radiateurs de Chartre-sur-le-Loir (Sarthe) vient de faire l'objet d'investissements importants dans le bâtiment et d'une nouvelle ligne de peinture. Rappelons que Chappée est une marque généraliste, une des seules en France à proposer jusqu'aux émetteurs ! ■

Propos recueillis par Michel Laurent

PARTENAIRE SOLUTIONS HABITAT D'EDF

Les économies d'énergie ont leurs spécialistes.

Des partenaires qualifiés* et des travaux de qualité : ce sont les clients qui le disent. 94 % des clients ayant fait appel à un partenaire EDF se déclarent satisfaits des travaux réalisés et de leur relation avec le professionnel**.

Plus d'informations sur les artisans partenaires d'EDF et notre engagement en faveur des économies d'énergie sur **travaux.edf.fr**

* Professionnels disposant des qualifications nécessaires à leur filière.
** Enquête BVA menée en juin 2015 auprès de 1 005 personnes ayant fait appel à un partenaire EDF pour la réalisation de leurs travaux.

2016 PARTENAIRE SOLUTIONS HABITAT D'EDF

L'énergie est notre avenir, économisons-la !

EDF 552 081 317 RCS PARIS, 75008 Paris – Photo : Agnès Janin.

Kimo : l'acoustique va faire du bruit !

Si le département acoustique a toujours existé chez Kimo, ces dernières années lui ont permis de prendre son envol vers d'autres secteurs d'activité. À la fois fabricant et formateur pour l'ensemble de sa gamme, ce spécialiste de la mesure a donc bien l'intention de faire parler de lui sur un marché plus étendu. Explications d'Alain Lafont, responsable projets acoustiques.

© Kimo

Alain Lafont,
responsable projets acoustiques.

Filière Pro – Parlez-nous de cette démarche acoustique chez Kimo.

Alain Lafont – À l'origine, nos efforts se sont principalement portés sur les problématiques des chauffagistes et installateurs. Les bruits des installations de chauffage et de ventilation représentaient notre seul domaine d'action, toujours en réponse à une demande complémentaire à notre cœur de métier. C'est en 2007, lors de mon arrivée chez Kimo, que nous avons décidé de nous ouvrir à d'autres secteurs d'activité, mais aussi d'assurer 100 % de la mise au point et de la fabrication de nos instruments de mesure. Cette philosophie de fabricant qui représente parfaitement l'engagement fort de Kimo auprès de ses clients professionnels nous a conduits à développer ce département acoustique avec tout ce que cela peut comporter (bancs d'essai, service d'étalonnage, SAV…). Aujourd'hui, il s'appuie logiquement sur le laboratoire R & D de Kimo et mobilise à son seul service une trentaine d'ingénieurs électroniciens, mécaniciens, etc. En 2014, nous avons formé un responsable produit qui assiste nos commerciaux pour les secteurs acoustiques les plus pointus. La demande étant forte, nous projetons de recruter de nouvelles personnes spécialisées dans l'acoustique.

Quels sont les autres secteurs de l'acoustique que vous avez investis ?

Alain Lafont – Ceux du bâtiment en général, qu'il soit résidentiel, tertiaire ou industriel, mais aussi celui de l'environnement et des conditions de travail. Ce dernier secteur connaît d'ailleurs une expansion importante en raison de l'intégration du bruit, depuis janvier 2016 , puisque celui-ci est désormais considéré comme l'un des 10 facteurs de risque de pénibilité par la réglementation. Nous nous sommes donc particulièrement impliqués dans cet aspect en proposant des exposimètres (appelés également dosimètres) destinés aux techniciens, acousticiens et plus généralement à toute personne concernée par la mesure et l'analyse de l'environnement sonore au poste de travail. Il faut préciser que l'ensemble des produits de cette gamme d'exposimètres sont également utilisables en tant que sonomètres.

L'utilisation de ce type d'instruments n'est-elle pas compliquée ?

Alain Lafont – Elle pourrait l'être, mais le principe de Kimo est d'exploiter la haute technologie au service des professionnels de terrain, sans pour autant leur imposer de contrainte. Rien ne sert d'avoir un appareil sophistiqué difficilement exploitable. Nos équipements sont donc performants, tout en étant très faciles à manipuler. Ceci n'empêche pas le suivi de formation pour ceux qui veulent apprendre le fonctionnement et l'exploitation optimale de nos appareils et des logiciels associés, mais aussi pour les utilisateurs souhaitant acquérir des notions génériques d'acoustique ou encore suivre l'évolution des normes et la réglementation en la matière.
Nous proposons donc des sessions de formation sur mesure à de petits groupes de 5 à 10 participants maximum, qu'il s'agisse de professionnels du bâtiment, de la surveillance de l'environnement ou de techniciens des services interentreprises de santé au travail. ■

© Kimo

Une gamme acoustique complète pour l'environnement, le bâtiment et le bruit au travail avec des exposimètres et des sonomètres portables conformes aux normes et aux réglementations acoustiques pour réaliser mesure, contrôle in situ et calcul. À noter également, les logiciels d'exploitation, très simples d'utilisation, autorisant le traitement des données acoustiques ainsi que de multiples analyses.

Propos recueillis par Virginie Bettati

Le bruit au travail

Conformes à la norme NF EN ISO 9612 et selon la directive 2003/10/CE, les exposimètres DS200 et DS300, fiables et précis, déterminent la mesure de l'exposition sonore quotidienne.
Grâce à une seule grande dynamique de mesure 40-140 dB, l'analyse par bandes d'octaves intégrées et l'enregistrement « audio » automatique sur seuil, ces instruments permettent une étude pertinente de l'environnement sonore. Ils contribuent en particulier à l'amélioration des conditions de travail et au meilleur choix de protecteurs auditifs (PICB).

Samsung accélère sur le tertiaire

D'ici à trois ans, la marque coréenne ambitionne d'être dans le top 5 des acteurs intervenant sur le marché français du tertiaire. Un pari ambitieux, mais qui a toutes les chances d'être gagné compte tenu des moyens mis en œuvre. Rencontre avec David Cendoya, directeur du département climatisation, et Pierre-Yves Raketamanga, responsable marketing.

Filière Pro – Vous annoncez une nouvelle stratégique pour l'ensemble des gammes Samsung…

David Cendoya et Pierre-Yves Raketamanga – En complément de nos gammes destinées au résidentiel, qui évolueront très prochainement vers des équipements fonctionnant au R32, nous avons mis au point une nouvelle gamme complète et parfaitement adaptée au secteur tertiaire, avec des solutions en DRV, PAC air/air et PAC air/eau. Il s'agit d'équipements particulièrement puissants (un seul module DRV de la gamme DVM-S, par exemple, peut atteindre 30 CV) avec une compacité inégalée, puisque l'emprise au sol est réduite de 40 à 60 % par rapport à celle des modules standards. La performance a été d'optimiser le rendement des échangeurs, sans les surdimensionner, grâce à une conception hybride. Compte tenu du prix du mètre carré, on comprend l'intérêt des maîtres d'ouvrage pour ce type de matériel.

Techniquement, nos systèmes DRV bénéficient également du maintien de leurs performances, même en cas de températures extérieures négatives. Cette technologie – qui s'accompagne chez d'autres fabricants d'un surcoût important – a pu être proposée par Samsung avec un COP très élevé et surtout comme une technologie standard sur l'ensemble de la gamme !

L'objectif de notre gamme est donc simple : assurer une excellente performance en répondant à la réglementation et en restant conscients des attentes des investisseurs et des décideurs.

Pour une marque connue et spécialisée dans le résidentiel, n'est-ce pas une gageure de s'engager sur un secteur aussi différent ?

David Cendoya et Pierre-Yves Raketamanga – Cela n'aurait effectivement pas été possible si Samsung n'avait pas, depuis dix ans déjà, décidé d'assurer 100 % de la fabrication de ses équipements, y compris de ses compresseurs. Cette démarche a permis de prendre de l'avance en mettant au point, par exemple, le compresseur DC de type scroll Inverter avec injection Flash (mélange liquide et gaz). C'est grâce à cette technologie, qui existe déjà depuis quatre ans chez Samsung, que la puissance peut être intégralement maintenue à -5 °C ! Il s'agit évidemment d'un investissement en développement important, mais il porte aujourd'hui ses fruits. Nous nous en sommes d'ailleurs rendu compte lors de trois road shows, à Paris, Lyon et Marseille. L'accueil de la nouvelle gamme tertiaire a été particulièrement favorable de la part des quelque 300 installateurs, distributeurs, BE et architectes que nous avons pu rencontrer.

© Samsung

David Cendoya,
directeur du département climatisation.

© Samsung

Pierre-Yves Raketamanga,
responsable marketing.

Quels moyens ont été mis en œuvre pour vous implanter sur ce marché ?

David Cendoya et Pierre-Yves Raketamanga – Nous continuons à nous appuyer sur notre réseau de distributeurs dans lesquels nous avons toute confiance et qui assurent déjà la majorité de la diffusion de nos équipements. La formation des installateurs à ces nouveaux équipements sera aussi garantie, notamment grâce à notre centre, à Villepinte (Seine-Saint-Denis), qui ouvrira ses portes en septembre. Particulièrement bien équipé (15 machines en démonstration pour les TP en intérieur et des groupes extérieurs), nous pourrons y former entre 500 et 600 professionnels dès la première année d'exploitation.

Bien sûr, nous augmenterons nos forces de vente pour assurer la prescription, aller à la rencontre des décideurs, distributeurs et installateurs.

Il faut également signaler nos deux sites « référence », symbolisant d'ores et déjà le savoir-faire Samsung en secteur tertiaire : l'hôtel Mariott Renaissance situé à dans le X^{e}, à Paris, équipé de 160 unités DRV, et le stade des Lumières, de Lyon, équipé de 70 groupes extérieurs et de 414 unités intérieures, abritant également une surface commerciale. Ces deux réalisations d'exception sont une vitrine exemplaire de nos nouveaux équipements en situation ! ■

Propos recueillis par Virginie Bettati

© Samsung

Étonnante, cette cassette a la particularité d'être ronde. Une forme pourtant parfaitement bien étudiée pour diffuser l'air de façon optimale à 360 ° et rendre possible un soufflage uniforme pour une température homogène, à l'instar des cassettes traditionnelles ! Techniquement efficace avec un flux d'air sans angle mort, elle a en plus réussi la performance d'afficher une esthétique remarquable qui a su attirer l'attention des architectes. Un équipement en totale rupture avec ce qui existe sur le marché, idéal à placer dans les surfaces commerciales et les showrooms.

Clim + : les raisons d'un réseau qui marche fort !

Des agences qui ne cessent de s'ouvrir sur l'ensemble du territoire et une santé à faire pâlir la conjoncture économique… Difficile d'afficher une réussite plus éclatante. Yannick Merlet, directeur général de Clim +, nous en dévoile les raisons.

© Clim +

Yannick Merlet,
directeur général de Clim +.

Filière Pro – Retracez-nous tout d'abord l'histoire de Clim +.

Yannick Merlet – Créé en 1993, Clim + fait partie (avec Brossette, Cedeo, Dispart et Ditac) de la division sanitaire-chauffage (DSC) de Saint-Gobain Distribution Bâtiment France, qui représente aujourd'hui un parc de près de 500 agences réparties dans toute la France.

Plus précisément, l'objectif de Clim + est d'offrir aux professionnels du chauffage et de la climatisation un lieu unique proposant un choix de produits de grandes marques, une sélection d'outillage et d'accessoires spécialisés, complétés par des services réservés aux pros. Aujourd'hui, nous comptons 32 agences et un effectif de plus de 200 personnes, avec une représentation plus forte dans le sud du territoire, secteur d'activité « clim » oblige ! Plus de 30 personnes sont d'ores et déjà en phase de recrutement pour de prochaines ouvertures, sachant que nous souhaitons encourager l'intégration de « pépins », c'est-à-dire de nos jeunes en alternance qui seront formés sur site, dans l'esprit de l'entreprise !

Comment expliquer cette ascension ?

Yannick Merlet – Plusieurs raisons expliquent et justifient notre position de leader dans le secteur de la climatisation. Cependant, c'est sans conteste le service qui fait notre différence. Nous savons tous qu'il est désormais impossible de se contenter de vendre. La différence se situe donc dans le niveau de service apporté. Avec notre structure ACS (Accessoires climatisation services), nous apportons un panel de services inégalés. Cette structure se compose de 19 personnes (six pour notre hotline, huit pour les pièces détachées, deux pour notre département études, ainsi que trois techniciens itinérants) à l'écoute de tous les installateurs, quelle que soit la marque sur laquelle portent leurs questions et leurs besoins. ACS est également chargé de tout le SAV de Clim +. Ce travail main dans la main est un atout pour notre clientèle, qui bénéficie ainsi d'un accompagnement et d'un soutien professionnel hors-pair.

© Clim +
L'agence Clim + de Merignac.

Les agences Clim + apportent-elles aussi un service aux installateurs ?

Yannick Merlet – Évidemment, leur rôle, complémentaire à celui d'ACS, est également de proposer les formations devenues indispensables face à une complexité croissante dans le domaine technique, mais aussi et surtout réglementaire. Nous répondons aux besoins de terrain en proposant par exemple des formations pratiques sur la clim de type gainable, qui reste encore malheureusement un frein pour certains professionnels, alors que la clientèle demande de ce type d'installation. Nous avons aussi un package complet de services liés à la F-Gaz. Un document est remis, expliquant comment obtenir l'attestation de manipulation de fluides. Nous proposons ensuite un kit appareillage à un prix défiant tout concurrence. Enfin, nous avons signé un accord avec Socotec Certification afin de faciliter l'obtention de l'ADC aux professionnels. Bref, un ensemble complet et unique, fait pour faciliter la vie de l'installateur et lui permettre de développer son activité. Résultat : plus de 80 % de notre clientèle détient cette attestation.

Les agences Clim + assurent également un service de livraison sur chantier, en corrélation avec l'avancement des travaux, pour faciliter au maximum le travail de l'installateur. Notre plateforme de stockage, centralisée à Toulouse sur plus de 12 000 m² et avec un stock représentant plus de 15 millions d'euros, est capable de livrer partout en France dans un délai de 24 à 48 heures. Quelque 2 000 références pour la climatisation et le chauffage, ainsi que 1 500 pour la ventilation sont ainsi disponibles.

Clim +, c'est aussi de la ventilation ?

Yannick Merlet – Oui, notre métier de leader dans la distribution de détente directe en France nous amène déjà naturellement à proposer des produits en ventilation. Nous souhaitons en faire aussi une priorité de notre développement futur. D'ici à la fin de l'année, toutes nos agences Clim + proposeront donc une offre complète ventilation. Un catalogue technique de 150 pages sera proposé et l'ensemble de nos commerciaux vont être formés non seulement aux caractéristiques règlementaires, mais également aux produits, en liaison étroite avec nos partenaires fournisseurs. Au total, plus de 100 personnes sont concernées ! ■

Propos recueillis par Virginie Bettati

ÉVOLUTION 2016

NOTRE GAMME DE SANIBROYEUR®
ÉVOLUE POUR UN MEILLEUR CONFORT D'UTILISATION

SANIBROYEUR® *Pro*

SANIPRO® XR

Refoulement : Ø 22/28/32 mm

Refoulement : Ø 22/28/32 mm

REMPLACE UN BROYEUR DÉJÀ INSTALLÉ

- Empattement, performances, position de l'évacuation et des entrées de l'appareil **identiques**
- Remplacement **sans modification** de l'installation existante

INTERVENTION FACILITÉE EN CAS DE BLOCAGE

- Accès central au panier pour **retirer facilement un corps étranger**
- Sans démonter l'appareil
- Sans vider la cuve

DES PRODUITS TOUJOURS PLUS SILENCIEUX

- Amortisseurs renforcés : réduction des vibrations et du bruit
- **Gamme de broyeurs la plus silencieuse du marché**
- **46 dB(A)**

DESIGN PLUS MODERNE

- Lignes épurées, plus modernes pour **s'intégrer discrètement derrière un WC**

41 bis avenue Bosquet - 75007 Paris
Tél. : 01 44 82 39 10 – Fax : 01 44 82 39 01
www.sfa.fr

SFA

Groupe Cerise techniques : « Installateur ? Un métier d'avenir ! »

Jean-François Cerise, fondateur et gérant du groupe Cerise techniques, nous délivre un message optimiste : « *Notre secteur d'activité nous a toujours permis et nous permettra toujours d'avoir du travail. C'est une chance qu'il faut savoir exploiter et valoriser… même si cela représente un investissement important.* »

© Cerise techniques

Jean-François Cerise,
fondateur et gérant
du groupe Cerise techniques

Filière Pro – Vous semblez à la fois très optimiste et conscient des difficultés croissantes de cette profession.

Jean-François Cerise – Oui, c'est exact, je suis très heureux d'exercer ce métier de chauffagiste, qui devient de plus en plus riche et intéressant, mais aussi de plus en plus complexe. Il faut en effet pouvoir admettre la nécessité d'une réglementation rigoureuse face aux techniques qui n'ont cessé d'évoluer et aux impératifs du développement durable. Les écodélinquants doivent disparaître au prix des qualifications que nous sommes désormais tenus d'obtenir. Cumuler les labels nécessite un investissement important en temps et en argent, mais c'est à cette seule condition que nous pourrons valoriser notre savoir-faire. Nous avons d'ailleurs été parmi les premières entreprises à être QualiPAC, puis à devenir RGE. C'est un passage obligatoire pour assurer la satisfaction de la clientèle, en intégrant conseil, étude, accompagnement administratif, SAV et entretien. Je suis même persuadé qu'il faut s'engager encore plus avant sur le chemin de la spécialisation. En ce sens, par exemple, il est regrettable que les particuliers puissent croire que les installateurs QualiPAC CET sont capables d'installer une PAC. Il vaut mieux différencier les différents types de travaux d'installation d'appareils thermodynamiques éligibles aux aides publiques.

© Cerise techniques

Cerise techniques : une excellente image auprès de la clientèle a été particulièrement favorable au développement de l'entreprise.

Vous êtes également très actif pour votre profession.

Jean-François Cerise – Je suis président de la commission des systèmes thermodynamiques de l'Union des entreprises de génie climatique et énergétique de France (UECF-FFB). J'en ai profité pour faire valoir qu'une grande part des 400 000 PAC air/air vendues en 2015 a été installée par des auto-entrepreneurs. Cette situation fait souffrir un grand nombre d'installateurs du sud de la France. C'est pourquoi nous nous battons pour modifier le taux de TVA applicable à ce type de matériel, mais aussi et surtout pour revenir sur les dispositions actuelles du Cite en intégrant ces équipements dans le dispositif du crédit d'impôt et en obligeant les particuliers à recourir à un artisan qualifié RGE.
Je fais également partie du conseil d'administration de l'Afpac et d'une commission du Groupement des métiers du photovoltaïque (GMPV), émanation de la FFB.

Mise à part la certification, quels sont pour vous les autres piliers de la profession ?

Jean-François Cerise – Il faut miser sur la pluridisciplinarité pour pouvoir proposer à ses clients tous les types d'installation fonctionnant avec n'importe quelle énergie. Mon expérience m'a fait suivre le marché des PAC géothermiques en 1996, date à laquelle elles étaient plus nombreuses que les PAC aérothermiques. Puis nous avons installé des PAC air/eau, air/air et du photovoltaïque. Malgré l'effondrement de ce dernier secteur, nous avons maintenu notre activité sur cette énergie. Nous misons également sur la biomasse, qu'il s'agisse de plaquettes ou de granulés. Bref, nous sommes aujourd'hui capables de répondre à toutes les demandes, ce qui passe bien évidemment par une formation constante pour suivre l'évolution de produits de plus en plus techniques et par un partenariat fort avec nos fournisseurs. L'ensemble de l'entreprise suit ces formations, de notre BE intégré aux installateurs chantier en passant par le personnel responsable du SAV.

Et comment voyez-vous l'avenir ?

Jean-François Cerise – Nous sommes actuellement très confiants vis-à-vis du marché des particuliers. Nous pensons également répondre aux appels d'offres des petites collectivités, nous orienter vers des réalisations en petit résidentiel et augmenter notre activité « entretien-maintenance ». Et bientôt, pourquoi pas, fournir de l'énergie. Il y aura très certainement des opportunités à saisir si l'on sait communiquer correctement sur les prix ! ■

Propos recueillis par Virginie Bettati

Fiche d'identité

Cerise techniques, spécialiste ENR depuis plus de vingt ans

Date de création : 1994, puis rachat en 2004 d'Aubry et Delalu

Siège : Ménesplet, en Dordogne

Spécialité : génie climatique et photovoltaïque

Effectif : 40 personnes

CA 2015 : 2,5 millions d'euros

Pascual Architecture : le BE intégré, c'est la qualité pour se démarquer

Créé en 1996, le cabinet d'architecture d'Anselme Pascual affiche une excellente santé. Son secret pour assurer une activité riche et intense ? Un bureau d'études intégré, capable d'apporter un service de qualité qui fait toute sa différence vis-à-vis de la concurrence.

Filière Pro – Architecture et bureau d'études sont pour vous devenus indissociables ?

Anselme Pascual – Oui, aujourd'hui, compte tenu de la complexité des installations, des exigences des différentes réglementations et des conditions drastiques de confort et d'économie auxquelles nous sommes soumis, nous ne pouvons plus nous contenter d'offrir à nos clients un service exclusif d'architecture.

On ne peut que constater l'évolution des systèmes de chauffage, mais aussi de ventilation ainsi que la chasse au moindre gaspillage, notamment celui des consommations électriques annexes. L'intégration d'une gestion optimale de l'énergie est donc devenue un impératif, c'est pourquoi nous avons incorporé un bureau d'études, dirigé par un économiste qui gère désormais la majorité de nos projets. Lorsque les études sont trop complexes, nous avons bien évidemment recours à un BE thermique extérieur, mais nous sommes capables de maîtriser la majorité des demandes. C'est devenu pour nous un moyen de nous démarquer du constructeur lambda de maisons individuelles, d'apporter un service de qualité et de fidéliser nos clients.

Cela aide également à apporter des réponses beaucoup plus rapidement et à être plus réactifs !

Le métier d'architecte a donc bien changé.

Anselme Pascual – Certainement. Mon parcours est d'ailleurs atypique, puisque je suis issu d'une filière « études de prix » (diplôme universitaire de technologie). C'est seulement ensuite que j'ai suivi une formation continue de conception architecture technique et prix pour devenir architecte DPLG. Cette double formation m'a conduit à ne jamais dissocier technique et prix.

> « L'intégration d'une gestion optimale de l'énergie est donc devenue un impératif. »

> « Insister sur l'importance de nos relations dans l'exercice de notre profession. »

Aujourd'hui, l'activité de notre petite structure (nous comptons cinq personnes) se concentre sur des projets ruraux, sur la rénovation, sur le tertiaire et la maison individuelle, toujours avec des programmes offrant un excellent rapport qualité/prix. C'est donc vers des installations mettant exclusivement en œuvre des systèmes utilisant la boucle à eau chaude que nous nous orientons (dans 99 % des cas), quelle que soit la source d'énergie. Cette conception a l'avantage d'être évolutive et donc de tenir compte des aléas des prix de l'énergie. Le choix des équipements et la sophistication des installations dépendent ensuite, bien sûr, des budgets pouvant être consentis par la clientèle.

Et pour la formation ?

Anselme Pascual – Compte tenu de la mouvance des professions du bâtiment, il est impossible aujourd'hui de faire l'impasse sur la formation. En ce qui nous concerne, elle est essentiellement assurée par nos partenaires fournisseurs dans le cadre du Synamome (Syndicat national des architectes et de la maîtrise d'œuvre). Je suis d'ailleurs attaché au bureau national de ce syndicat dans la section Partenariat [1], et je ne peux donc qu'insister sur l'importance de nos relations dans l'exercice de notre profession. Nous devons travailler étroitement avec eux et les mettre systématiquement en avant.

D'autant plus que la crise est, pour nos partenaires industriels, propice à de sévères coupes budgétaires et génère un contrôle accru des sommes investies. Il est donc nécessaire de pouvoir justifier les prescriptions. D'où la création de fiches prescription élaborées à cet effet. Elles mettent en avant les matériaux de nos partenaires dans les projets que nous élaborons et permettent, en parallèle, l'évolution des produits dans le cadre marketing de nos 52 partenaires. ■

Anselme Pascual.

Propos recueillis par Virginie Bettati

(1) Ces partenaires regroupent avant tout des industriels, mais aussi des prestataires de services, des fournisseurs d'énergie, des distributeurs, des banquiers et des assureurs.

> « Apporter des réponses beaucoup plus rapidement et à être plus réactifs ! »

Chaudière murale gaz + microphotovoltaïque : une réponse à la RT 2012

Couplé à une chaudière murale haute performance, le kit micro-photovoltaïque représente, pour la maison individuelle neuve, une solution pertinente en phase avec la réglementation thermique. Cette configuration, qui implique le chauffagiste et l'électricien, ne requiert aucun savoir-faire particulier, ni aucune demande de raccordement au réseau.

Ici, les cellules photovoltaïques offrent la fonction de brise-soleil : une autre façon d'intégrer les capteurs à l'habitat.

Nombre de constructeurs de maisons individuelles ont adopté la formule consistant à installer un équipement de production d'électricité micro-photovoltaïque d'une puissance d'environ 500 Wcrête afin de produire la quantité annuelle d'énergie renouvelable requise par la RT 2012. En parallèle, l'installation d'une chaudière murale gaz sur boucle d'eau chaude pour assurer le chauffage et la production d'eau chaude sanitaire permet de conserver un faible niveau d'émission de CO_2. L'énergie électrique produite sur place est consommée localement : un raccordement sur le tableau électrique injecte du courant dans l'installation domestique.

Plusieurs avantages

Produire de l'électricité localement répond à l'obligation de consommer un minimum de 5 kWh/m²/an d'énergie renouvelable. Elle permet aussi de comptabiliser l'apport des énergies renouvelables jusqu'à 12 kWh/m²/an. L'avantage est de contrebalancer la perte de quelques points sur le Cep en sortant la chaudière du volume chauffé (pour gagner en surface au sol) ou en disposant un ballon de stockage d'eau chaude sanitaire (pénalisé par le moteur de calcul). Au niveau du moteur de calcul de la RT 2012, la production micro-photovoltaïque se marie particulièrement bien aux chaudières gaz naturel à condensation. On notera au passage qu'une installation microphotovoltaïque placée sous la garantie décennale du constructeur présente a priori moins de risque d'avaries qu'un chauffe-eau solaire thermique. C'est en tous cas le discours tenu par certains professionnels du secteur.

Naissance d'un engouement ?

Un nouveau marché est en train de naître : celui des installations microphotovoltaïques à destination des particuliers. Il s'agit là d'une approche tout autre que celle de l'installation photovoltaïque de 3 à 9 kWcrête intégrée en toiture et reliée au réseau de distribution public via un compteur spécifique. En effet, si le concept microphotovoltaïque est aujourd'hui bien connu, celui de l'auto-consommation de l'énergie produite sort tout juste des cartons. Concrètement, il s'agit de kits proposés clé en main et délivrant de 250 à 1 000 Wcrête d'électricité pour une emprise d'un à quatre capteurs à disposer en toiture, en brise-soleil de façade ou directement sur un sol sans ombres portées.

Faire se rencontrer l'offre et la demande

Au-delà de l'intérêt purement théorique que présente la production micro-photovoltaïque au regard de la RT 2012, il reste à optimiser l'investissement en faisant se croiser la courbe de production et celle de la consommation d'électricité. Car sans stockage local de l'énergie produite, cette dernière sera perdue si aucune charge ne la consomme sur le champ.

En théorie, il est difficile de savoir quelle part de l'énergie produite en un an sera réellement consommée et quelle part sera perdue pour le producteur (c'est-à-dire offerte gracieusement à la communauté en étant injectée sur le réseau de distribution public).

Cela dépend de nombreux facteurs pour lesquels il existe encore peu de retours. Il est évident que toute la production ne peut être absorbée en permanence par les besoins en temps réel. Il appartient alors de faire un bilan des charges électriques quasi permanentes (VMC, box Internet, réfrigérateur et congélateur, circulateur du circuit de chauffage…) pour déterminer un talon de consommation auquel s'ajouteront des consommations plus occasionnelles à mettre en œuvre si possible (de façon manuelle ou automatisée) lorsque l'installation produit des watts. L'usage différé de certains équipements (lave-linge, lave-vaisselle, cuisson) permet d'optimiser plus encore l'auto-consommation.

Un concept fiable

Selon le kit photovoltaïque retenu, le courant continu sera converti en courant alternatif via un onduleur centralisé ou des mini-onduleurs intégrés sur chaque capteur de 250 Wcrête. Dans ce cas, chaque micro-onduleur se connecte sur un câble commun à la sortie du courant alternatif. Un seul câble alimente l'installation dans le tableau électrique de répartition. Les micro-onduleurs sont réputés offrir une durée de vie plus longue qu'un onduleur centralisé classique. Par ailleurs, il est judicieux de prévoir une protection foudre pour les zones géographiques les plus exposées. Celle-ci intervient côté courant continu (cas d'un onduleur centralisé) et côté courant alternatif.

Différentes solutions d'intégration

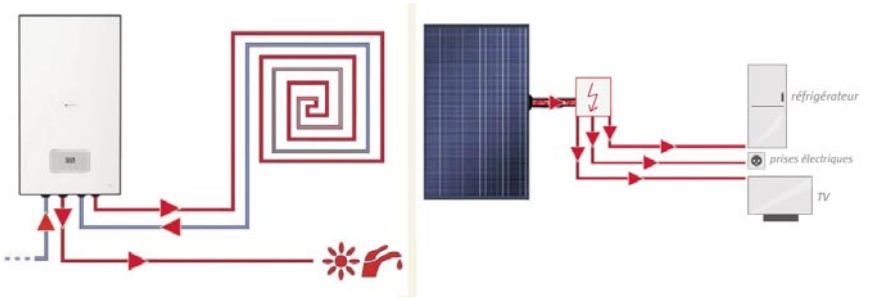
Il faut souligner les efforts d'intégration des constructeurs qui proposent aujourd'hui des kits micro-photovoltaïques sous la

Juste une déclaration...

L'autoconsommation de l'électricité produite par les modules implique une simplification drastique de la gestion administrative du chantier. Seule une déclaration doit être envoyée au gestionnaire de réseau. Le client évite également les frais de raccordement compteur supplémentaire. Aussi, les enjeux liés à l'intégration en toiture sont-ils éliminés. L'ensemble peut être disposé en sur-imposition, dans la mesure où l'architecte des Bâtiments de France n'oppose pas de contraintes particulières.

Autoconsommer toute l'énergie produite ?

Pourquoi pas. Ne rien injecter gracieusement sur le réseau nécessite alors de stocker dans une batterie le surplus d'électricité produite en période de faible charge. Il existe pour cela des batteries compactes qui offrent une forte densité de stockage, grâce notamment à la technologie lithium-ion. C'est là un coût supplémentaire à envisager dans le cadre d'un calcul d'amortissement au regard du nombre de cycles de charge/décharge garanti par le constructeur.



forme de marquise ou de brise-soleil. Outre la double fonction, cela évite une installation en toiture et les problèmes d'accès et d'étanchéité inhérents.

Rappelons que, lorsqu'un système solaire thermique, photovoltaïque, hybride ou micro-photovoltaïque est disposé en toiture, et en particulier lorsqu'il assure lui-même l'étanchéité (mode de pose en intégration), il est judicieux de recourir à un équipement faisant l'objet d'un avis technique ou d'une certification équivalente, en accord avec les organismes chargés de l'assurance du projet.

Produire une partie de son électricité et l'autoconsommer permet de passer outre les contraintes administratives de demande d'autorisation, de raccordement au réseau et d'intégration en toiture. C'est là un nouveau chapitre qui s'ouvre pour les installations domestiques, comme pour les entreprises : c'est l'affaire de la réelle connaissance de ses besoins et de la gestion des charges. Un concept à rapprocher des chaudières qui comprennent un moteur stirling (micro-cogénération), encore très peu présentes sur le marché français, mais pour le coup encore plus simples à installer ! Un bon sujet pour la décennie à venir... ■

Michel Laurent

Une évacuation murale adaptée à tous vos besoins.
Un design intemporel. Des possibilités infinies. Avec une profondeur d'encastrement extrêmement réduite - seulement 25 mm - la nouvelle évacuation murale Advantix Vario de Viega s'intègre élégamment dans l'aménagement de votre salle de bains et s'encastre dans presque toutes les cloisons.
Vous avez même la possibilité de la raccourcir au millimètre près entre 1 200 et 300 mm.
Pour une adaptation parfaite à tous vos besoins. **Viega. Une idée d'avance !**

viega

Chaudières granulés : le marché s'adapte et reste confiant !

Difficile de faire la part des choses aujourd'hui face à un contexte énergétique pour le moins surprenant. Qui, en effet, aurait parié sur la baisse du fioul, ainsi que sur la récente « chute » de plus de 3 % du tarif gaz (survenue le 1er avril dernier, sans qu'il soit question de blague) ? Toujours est-il que le granulé possède de solides arguments à faire valoir auprès d'une clientèle… qui ne demande qu'à les entendre.

© Domusa

Proposée en trois puissances de 90 à 132 kW, la NG M, de Domusa, est destinée à la production de chauffage et ou d'ECS en logement collectif ou petit tertiaire. Elle dispose d'un corps de chauffe à parcours spécifique pour les fumées permettant un haut rendement (de 92 à 95 % selon EN 303-5) et d'un système de régulation tactile à modulation automatique.

Les principaux acteurs intervenants sur le marché sont tous d'accord : le granulé doit faire l'objet d'une information complète et très pédagogique, tant auprès des particuliers que des décideurs des secteurs collectifs et tertiaires. Le défaut de connaissance des qualités intrinsèques du combustible, mais aussi de son évolution vis-à-vis des autres énergies (indépendance d'approvisionnement, maîtrise des coûts) reste le principal frein à sa progression.
Quoi qu'il en soit, si la chute des ventes de chaudière a été brutale ces deux dernières années *(voir notre entretien avec Propellet en page 12)*, elle ne peut être que passagère et semble déjà se stabiliser. Une occasion aussi d'ouvrir la voie à de nouvelles orientations.

Domusa : se placer sur les marchés de niche

Ce fabricant basque espagnol, leader sur son marché national (l'export représentant environ 40 % de sa production), a l'avantage d'avoir plusieurs cordes énergétiques à son arc. Historiquement spécialisé dans les équipements fioul, il propose aussi du matériel utilisant énergie électrique, gaz, biomasse et solaire. Bref, une offre multi-énergies qui l'a tenu à l'écart des effets de la crise du granulé de ces deux dernières années. Cette situation ne l'empêche pas de rebondir en proposant désormais une chaudière granulé de 16 et 25 kW parfaitement adaptée à la RT 2012. Se diriger vers le marché du neuf représente en effet une opportunité qu'il souhaite exploiter avec cet équipement totalement étanche, à installer en extérieur et pilotable de l'intérieur du logement. Grâce à cette conception, il est possible de ne pas intervenir sur l'enveloppe du logement et de laisser « l'étanchéité » du bâti intacte !
La marque a également peaufiné sa gamme en puissance et attaqué de ce fait la moyenne puissance, jusqu'à 132 kW, afin d'intervenir sur le marché des petites collectivités qui semble (enfin) prêt à investir dans le granulé.
Elle est aussi sur le point de lancer de nouveaux équipements, mais nous n'avons pas pu en savoir plus…
Domusa confirme donc son engagement sur le bois, affirmant ainsi sa confiance dans cette énergie, même si Jean-Pierre Perraud, chef des ventes France, avoue avec justesse que personne n'est capable de prédire l'avenir avec certitude.

KWB : maintenir la gamme et miser aussi sur les moyennes puissances

Pour Denis Schultz, DG de KWB, l'objectif est de travailler dans la continuité et d'être présent sur la totalité de la gamme à destination des particuliers, mais aussi du collectif et du petit tertiaire, avec des puissances comprises entre 100 et 300 kW. Ces derniers secteurs ont en effet tendance à s'affirmer et c'est désormais des maisons de retraite ou encore des bâtiments communaux que l'on voit venir la demande. Si, en effet, jusqu'à présent, ces clients potentiels en étaient restés au stade du projet, ils voient désormais l'avenir avec le granulé ! Valoriser les bâtiments existants avec cette énergie renouvelable et profiter des espaces libres pour assurer le stockage présentent un intérêt économique. Confiance ou clairvoyance ? Difficile à dire selon Denis Schultz, mais les faits sont là ! Le granulé leur semble désormais plus pertinent, à juste titre, que le bois déchiqueté par exemple en raison de réalisations plus rapides, plus faciles et avec un budget global satisfaisant. Sans compter la réglementation sur les émissions polluantes, qui les porte logiquement à préférer le granulé que les autres types de biomasse.
Et pour revenir au marché du particulier, KWB prêche toujours pour la pédagogie visant à sensibiliser la clientèle. Sa toute dernière chaudière, d'entrée de gamme, va en ce sens, pour permettre à tout le monde de faire des économies sur le long terme et de démocratiser le granulé.

© KWB

Destinée au secteur résidentiel, l'EasyFire 1, de KWB, se décline en trois puissances, de 10, 15 et 20 kW. Sa particularité est d'associer un réservoir à chargement manuel de 200 litres, dans un ensemble compact sur moins de 1 m² au sol. Avec une fabrication prévue d'ici à quelques mois, l'EasyFire 1 Plus, offrira, en plus, la possibilité d'une alimentation automatique au moyen d'une vis ou par aspiration.

La NanoPK de 6, 9, 12 et 15 kW, basse température, idéale pour les logements RT 2012 et BBC (version étanche en option). Ses atouts : une installation simplifiée, une intégration sur trois faces, y compris pour son ballon d'ECS, grâce à ses raccordements situés en partie haute d'équipement ; une compacité appréciée dans les logements neufs où la surface a tendance à diminuer !

© Hargassner

Hargassner : sur le neuf et toujours dans la qualité

Avec ses deux produits phares primés lors du salon Bois Énergie (Bois Énergie d'or pour la Nano PK en 2015 et pour l'EcoHK en 2014), le fabricant autrichien ne veut rien céder sur la qualité ! Avec une vraie politique de terrain pour ses installateurs (une cinquantaine de techniciens sont à votre service), Hargassner France cherche toujours à être au plus près des attentes et besoins des professionnels. Il a ainsi pu mettre au point la toute nouvelle gamme de chaudières mixtes bois déchiqueté EcoHK/granulés Eco PK à destination du petit collectif et du tertiaire, avec des puissances de 70 à 200 kW, qui associe technologie de pointe et excellent rapport qualité/prix. Pourquoi « Éco » ? Parce qu'elle annonce une consommation électrique annuelle équivalente à celle d'une ampoule de 40 kW, et que ses émissions de CO sont inférieures à 15 mg/Nm³ (à 11 % d'O_2 et à puissance nominale). Quant aux poussières, elles sont inférieures à 20 mg/Nm³ (sans filtre à particules).

Froling : on se maintient !

Avec une gamme répondant déjà aux besoins du secteur résidentiel (avec des puissances allant de 7 à 150 kW) comme à ceux du tertiaire (avec des puissances de 100 à 1 000 kW), Froling ne change pas de cap. L'offre est très large et présente même un chevauchement de puissances apte à répondre aux besoins résidentiels très importants comme au très petit tertiaire. Certes, 2014 et 2015 sont loin d'avoir été des années réjouissantes, mais Philippe Hertzog nous avoue que le marché se maintient. La bûche est parfois venue soutenir le granulé et, du côté du bois déchiqueté, on a même bénéficié d'une progression des ventes !

L'objectif est donc de ne pas rechercher d'autres secteurs ou de modifier la gamme. La qualité doit être maintenue, même si la concurrence est rude.

2016 a apporté une nouveauté : une chaudière SP Dual compact, qui combine bois en bûches et granulés (avec deux chambres de combustion séparées) sur une plage de puissance de 15 à 20 kW et des dimensions autorisant son installation dans les chaufferies exiguës. Idéales pour le petit résidentiel, elle fait donc logiquement suite à la SP Dual, existant déjà sur des puissances de 15 à 40 kW.

Self Climat Morvan : on reste actif sur ce marché

Pour Oliver Kehl, directeur chez Self Climat Morvan, même si les deux dernières années furent compliquées, on continue de développer les équipements et de proposer des nouveaux produits aux granulés… tout en pensant aux produits mixtes. Le but est de rester sur le résidentiel, avec une large gamme de puissances s'échelonnant de 12 à 48 kW, avec sonde lambda, alimentation automatique ou manuelle, nettoyage automatique, régulation intégrée, etc. Bref toutes les déclinaisons permettant de satisfaire la demande. En revanche, même si les gamme GM'UP et GMS sont maintenues, et pour réagir face à la concurrence des énergies fossiles, on propose

© Fröling

Silence, optimisation de la consommation électrique, faibles émissions et compacité (surface au sol de seulement 0,38 m²), avec ce modèle PE1 de Froling. Disponible de 7 à 20 kW, particulièrement appropriée aux maisons à basse consommation d'énergie ou passives, elle est disponible en option avec un ballon ECS de 130 litres et une unité hydraulique.

La GM Easy de Self Climat Morvan : un concentré d'efficacité à prix étudié. À très haut rendement, elle est équipée de la sonde lambda d'origine, d'un tableau de commande avec écran couleur tactile ultra-intuitif et très facile à programmer et de tous les dispositifs automatiques de série : nettoyage de l'échangeur et décendrage de la grille de combustion. Son installation est facile grâce aux précâblages réalisés en usine et au réservoir de granulés démontable.

© Self Climat Morvan

désormais la GM Easy en complément. Il s'agit d'une chaudière plus simple, avec un peu moins de fonctions, mais complète, avec un prix de départ à moins de 6 000 € HT. Plus abordable, ce produit permet de maintenir le volume de ventes de ce fabricant… qui avait atteint plus de 9 000 pièces en 2013. Preuve qu'il existe encore du potentiel sur ce marché !

Perge : un concept de fabrication et une politique de prix gagnant

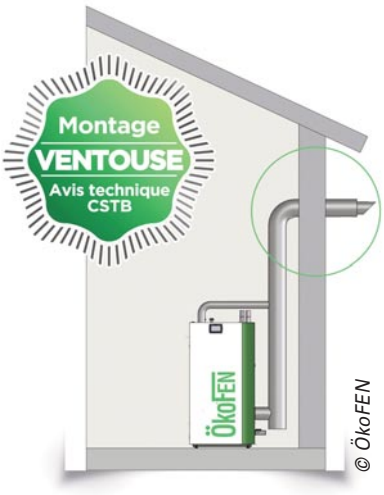
Franck Perge, président de la marque à laquelle il a donné son nom, nous révèle que ses ventes de chaudières granulés ont très légèrement augmenté. Une situation atypique, qui s'explique par une politique menée dès le début, qui consiste à fabriquer simple (sans vanne de mélange ni régulation compliquée et avec un nettoyage manuel), robuste et 100 % français… pour tout maîtriser ! Le tout à un prix des plus compétitifs, selon les attentes des particuliers (qui n'ont pas toujours accès à un crédit d'impôt déjà épuisé ou pas suffisamment élevé) et des installateurs (qui ont toujours plus de mal à faire passer un devis élevé qu'un devis modéré). Ce parti pris ne sacrifie pourtant rien à la performance du matériel (classe 5), ni à sa praticité (décendrage automatique). On remarque aussi l'excellente technologie hydraulique qui offre trois circuits de série.

Avec une gamme axée uniquement sur le résidentiel (jusqu'à 30 kW) et des prix de départ chaudière à 6 150 € et 7 000 € silo compris, la marque se positionne en effet de façon privilégiée sur un marché difficile, ce qui l'incite logiquement à envisager un avenir avec des puissances plus élevées.

Notons enfin la conception des chaudières qui permet de coupler très facilement une autre énergie. On obtient ainsi, par exemple, des installations assurant chauffage et ECS granulés/solaire tout compris pour un prix inférieur à 15 000 €.

.../...

En toute simplicité et avec un recours limité à l'électronique, la Silvatherm, chaudière à granulés Perge Silvatherm Compact, peut alimenter jusqu'à trois circuits de chauffage à températures différentes, directement depuis la chaudière et sans accessoires supplémentaires (un plancher chauffant, un circuit radiateurs, un préparateur ECS indépendant). Elle est ici associée à un mini silo de 250 kg, mais peut être alimentée via une vis de transfert depuis un silo à bâtir ou textile.



© ÖkoFEN

ÖkoFEN a obtenu un avis technique du CSTB pour le raccordement de ses chaudières à condensation en ventouse concentrique murale ou verticale (sur Pellematic Condens et Pellematic Smart XS). Résultat : une installation considérablement simplifiée et beaucoup plus économique du fait de la réduction des coûts de main-d'œuvre et de l'affranchissement d'un conduit de fumée.

ÖkoFEN : la condensation doit devenir le standard !

Pour ce spécialiste leader de la condensation, les deux dernières années, à l'évidence compliquées, ne l'ont pas empêché d'augmenter ses parts de marché. « *Nous avons lancé notre toute dernière gamme de chaudières à granulés à condensation - nous en sommes à la troisième génération – pour faciliter encore l'installation,* confie **Emmanuel Lisze**. *Désormais, il n'est plus nécessaire d'installer un ballon tampon, la plage de puissances permet de répondre à toutes les destinations, en neuf comme en rénovation, à un coût comparable à celui d'une chaudière à granulés classique premium (9 500 € HT). Cette nouvelle gamme ultra-compacte, qui se compose de la Pellematic Condens et de la Pellematic Smart XS, affiche un rendement de 107,3 %, une hydraulique tout intégré avec production d'ECS instantanée et la possibilité d'une combinaison solaire en option.* » Avec cette innovation, ÖkoFEN fait donc entrer la chaudière à granulés dans des standard d'installation très proches de ceux de la chaudière condensation gaz ou fioul.

Rappelons également qu'ÖkoFEN, principalement axé sur le secteur résidentiel, est aussi présent sur le tertiaire avec une gamme classique de 41 à 256 kW, avec montage en cascade.

À noter enfin que, depuis 2015, l'entreprise a su se placer sur le marché de l'entrée de gamme avec sa marque Easypell, sous licence ÖkoFEN, qui bénéficie de prix très compétitifs (5 600 € HT pour une Easypell 12 kW)… tout en portant le prestige et la fiabilité de la marque autrichienne.

© SB Thermique

Avec la Pelletstar Éco et la Firematic, SB Thermique entre sur le moyen de gamme, d'où il était absent jusqu'à présent. L'ensemble de produits qui interviendront sur ce nouveau segment feront partie de l'« Herz Eco Line ».

SB Thermique élargit son champ d'action avec le moyen de gamme

Pour Olivier Spillebout, directeur commercial chez SB Thermique (importateur exclusif de la marque autrichienne Herz), pas question de faire l'impasse sur la qualité. Il faut s'adapter en proposant une offre plus large, plus simple et par conséquent mieux adaptée au marché français actuel. C'est ainsi que ce spécialiste de la biomasse a pu proposer une nouvelle gamme de chaudières bûches, moins chère grâce à une régulation plus simple et à un système d'échangeurs à nettoyage semi-automatique.

Même chose sur le secteur du granulé avec deux toutes nouvelles gammes pour 2016 :

– la Pelletstar Éco, qui annonce des prix ultra-compétitifs pour le résidentiel, sur une gamme de puissance de 10 à 60 kW ;
– La Firematic (qui existe en version plaquettes ou granulés) pour le secteur du petit tertiaire jusqu'à 100 kW. Celle-ci offre toujours la même épaisseur pour ses corps de chauffe, de multiples options, une classe 5 et une régulation lambda, mais avec un « allégement » côté régulation, éléments mécaniques et ossature. Cette conception allégée, pour des applications en dessous de 100 kW, étant en effet suffisante pour répondre à la presque totalité des besoins !

L'objectif de ces deux nouvelles gammes est de ne rien céder sur la qualité avec toujours, par exemple, une sonde lambda et un nettoyage automatique, mais une politique de prix drastique sur les périphériques hydrauliques et une excellente négociation sur l'achat des aciers. Résultat : un rapport qualité–prix imbattable avec une baisse des coûts annoncée de 25 à 30 %, face à un marché qui s'est lui aussi adapté !

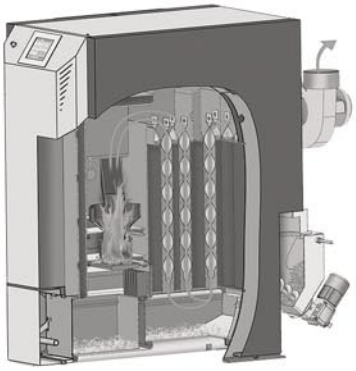
Signalons le placement récent de SB Thermique sur le marché privé industriel en raison de la baisse du nombre d'appels d'offres sur les marchés publics. De nombreuses industries (élevages, distilleries, laiteries, menuiseries…) trouveront désormais une réponse sur mesure avec un schéma de décision plus simple et un cycle de vente plus rapide.

Le mot de la fin **Olivier Spillebout** : « *Nous estimons sérieux d'envisager un reprise du marché à un niveau équivalent à celui de 2013, en 2018* ». Dont act ! ■

Virginie Bettati

Herz®
DEPUIS 1896

PELLETSTAR
CHAUFFAGE AUX GRANULÉS
DE 10 À 60 KW



- UTILISATION SIMPLE POUR UN CONFORT INCOMPARABLE
- NETTOYAGE AUTOMATIQUE
- RÉGULATION DE COMBUSTION PAR SONDE LAMBDA POUR UN RENDEMENT ÉLEVÉ
- ENCOMBREMENT LIMITÉ

GARANTIE 10 ANS

CONFORME À LA NORME EN303.5
CRÉDIT D'IMPÔTS DE 30%

PILOTAGE À DISTANCE DE VOTRE CHAUDIÈRE À GRANULÉS.

SB THERMIQUE
CHAUFFERIES BIOMASSE DEPUIS 2001

SB THERMIQUE FRANCE
2, Z.A. Beptenoud Nord — 38460 Villemoirieu / t : +33 (0)4 74 90 43 08 / f : +33 (0)4 74 90 49 96

SBTHERMIQUE.COM - FACEBOOK.COM/SBTHERMIQUE

Performance énergétique : rapports européens sur les données d'entrée des calculs réglementaires

Le Cetiat est co-auteur de deux rapports dans le cadre du projet européen Qualicheck. Le premier présente neuf approches de différents pays européens en matière de données d'entrée de calcul énergétique réglementaire. Le second décrit les grandes lignes à suivre pour que les données soient déterminées de façon conforme.

La performance énergétique des bâtiments doit être déterminée conformément à la réglementation nationale en vigueur, tel la RT 2012 pour la France. Ceci exige que les données d'entrée du calcul réglementaire soient conformes aux définitions et aux procédures applicables, qu'il y ait un moyen de prouver cette conformité et que ces données d'entrée soient facilement accessibles à ceux qui vont réaliser le calcul.

La directive européenne sur la performance énergétique des bâtiments exige aussi que les États mettent en place un contrôle des performances annoncées, ainsi que des sanctions effectives, proportionnées et dissuasives en cas de non-respect des exigences réglementaires.

La version finale d'un rapport issu du projet européen Qualicheck, dont le Cétiat est co-auteur, vient d'être publiée. Elle présente neuf approches intéressantes provenant de différents pays européens, dont la France, pour des données d'entrée du calcul énergétique réglementaire conformes et/ou facilement accessibles. Ces approches incluent des bases de données de produits (chaudières, pompes à chaleur, systèmes solaires, systèmes de ventilation,…), des procédures adaptées aux produits innovants, des qualifications de personnes ou d'entreprises (par exemple pour la mesure de l'étanchéité à l'air des bâtiments), des recueils de valeurs précalculées (par exemple pour les ponts thermiques), des règles pour un affichage homogène des performances (comme celles mises en place par Uniclima pour les produits de ventilation).

Un autre rapport, récemment publié par Qualicheck avec le Cetiat, décrit les grandes lignes à suivre pour que les données d'entrée du calcul réglementaire soient déterminées de façon conforme et que l'on puisse clairement décider d'une non-conformité afin de la traiter.

Les rapports sont téléchargeables sur http://qualicheck-platform.eu :

– How to get compliant and accessible data for the energy rating calculation ;
– Source book for improved compliance of Energy Performance Certificates. ■

M.L.

VMC résidentielle et règlements européens d'écoconception

Depuis le 1er janvier 2016, le règlement d'écoconception s'applique aux unités de ventilation résidentielles. Des exigences que seront renforcées à l'horizon de 2018.

Le règlement d'écoconception 1253/2014 relatif aux unités de ventilation, publié le 25 novembre 2014, vise à fixer des exigences de performances énergétiques qui s'appliquent aux produits mis sur le marché par les fabricants depuis le 1er janvier 2016. Ces exigences seront renforcées au 1er janvier 2018. Ce règlement traite deux catégories de groupes de ventilation :

– les unités de ventilation résidentielle dont les caractéristiques sont les suivantes :
  – puissance électrique absorbée > 30I W,
  – débit inferieur ≤ 250 m³/h,
  – débit compris entre 250 m³/h et 1 000 m³/h si l'unité est déclarée à usage résidentiel par le fabricant ;
– les unités de ventilation non résidentielle relatives aux caractéristiques suivantes :
  – puissance électrique absorbée > 30 W,
  – débit inférieur ≥ 250 m³/h.

Quel est l'impact du règlement 1253/2014 ?

Pour le secteur résidentiel, les VMC simple flux autoréglable ne pourront plus être vendues sur le marché européen en 2018. Ce règlement va entraîner le basculement du marché vers des technologies plus performantes, du type VMC simple flux hygroréglable ou double flux.

Pour ce qui concerne le marché non résidentiel, le règlement vise la consommation des ventilateurs et valorise l'utilisation de moteurs basse consommation tels que ceux à commutation électronique.

Rappel sur la directive cadre 2009/125

En matière d'écoconception, la directive cadre 2009/125 établit des exigences applicables aux produits liés à l'énergie. Cette directive définit les principes, conditions et critères pour fixer des exigences environnementales. Elle divise sous forme de lots les produits qu'elle traite et leur attribue un règlement spécifique. Toutefois, un produit peut être soumis à plusieurs règlements (par exemple, la pompe à chaleur est soumise aux règlements sur les circulateurs, sur les moteurs électriques et sur les PAC en tant que produit). Cette directive est étroitement liée à la directive sur l'étiquetage énergétique qui la complète.

Étiquetage énergétique

En regard de la directive écoconception, la directive étiquetage énergétique 2010/30 s'applique aux produits du marché résidentiel et a pour objectif d'aider au choix du consommateur grâce à l'affichage des classes énergétiques des produits concernés.

L'étiquetage énergétique incite à l'achat des produits du secteur résidentiel les plus performants avec la valorisation de leurs classes énergétiques. ■

Michel Laurent

Depuis, on a mieux à vous proposer...

ubbink

OFFRE RÉNOVATION

DES SOLUTIONS POUR VOUS SIMPLIFIER LA VIE !

NOUVEAUTÉ 2016

LE KIT 2EN1

Ø80/125-80

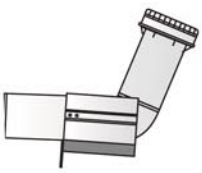
Ubbink simplifie son offre en proposant un **kit 2 en 1**, permettant de réaliser une **installation entrée murale** ou une **installation entrée plafond** grâce à un système ingénieux en bas de colonne.

YouTube

UNE NOUVEAUTÉ À DÉCOUVRIR EN VIDÉO

LE COUDE, **PIÈCE CLÉ**

POUR UNE INSTALLATION AUSSI BIEN ENTRÉE MURALE QUE PLAFOND



ENTRÉE MURALE

COUPEZ LE COUDE...

...ET VOUS OBTENEZ UNE ENTRÉE PLAFOND !

CONTENU DES KITS

RENOLUX

Terminal*

Adaptateur pour flexible

Solin recoupable*

Coude

Support de coude

Plaque de finition

Notice de montage

CHEMILUX

Couvre-cheminée*

Adaptateur pour flexible

Coude

Support de coude

Plaque de finition

Notice de montage

*Existe en ocre ou en noir

Photos et schémas non contractuels

"LES KITS QUI ONT TOUT COMPRIS !"

13, rue de Bretagne - Z.A. Malabry - BP 4301 - 44243 La Chapelle sur Erdre Cedex - Tél. 02 51 13 46 46 - Fax 02 51 13 45 46 - E-mail : ubbink@ubbink.fr

www.ubbink.fr

Atlantic - Chauffage et eau chaude sanitaire, une solution gaz naturel RT 2012 en phase avec les nouvelles constructions

Allié à la performance de technologies éprouvées, le gaz naturel présente actuellement les meilleurs atouts pour répondre au défi énergétique et environnemental du bâtiment neuf. NAIA offre un panel de solutions pouvant répondre simplement aux attentes de confort en maison individuelle, comme en logement collectif.

© Atlantic

Navistem 100H, l'interface de régulation intégrée aux chaudières murales NAIA assure distinctement l'estimation de la consommation de chauffage et d'eau chaude sanitaire.

Les chaudières gaz naturel à condensation NAIA ont été conçues pour les projets de logement neufs, en maison individuelle ou en collectif individualisé.

Atlantic concentre une part importante de ses capacités d'innovation et de développement autour des solutions de chauffage et de production d'eau chaude sanitaire gaz naturel. Dans le contexte de la réglementation thermique RT 2012 applicable à toutes les constructions neuves, l'industriel reste convaincu de l'intérêt des solutions gaz naturel.

Voilà pourquoi, l'équipe R & D d'Atlantic vient de lancer NAIA, une nouvelle famille de chaudières murales à condensation, spécialement mise au point pour les logements neufs, en habitat individuel, comme collectif individualisé. Les chaudières NAIA sont compatibles avec tous types d'émetteurs, qu'il s'agisse de radiateurs ou de planchers chauffants.

Chauffage avec ou sans production d'eau chaude sanitaire

Atlantic laisse le choix aux utilisateurs d'opter pour une solution gaz naturel assurant uniquement le chauffage (adjoint par exemple à un ballon de chauffe-eau solaire thermique individuel) ou, avec plus de puissance disponible, pouvant produire de l'eau chaude sanitaire via une solution de type micro-accumulée.

Chauffage seul

NAIA 12 est une chaudière gaz naturel offrant une plage de puissance adaptée aux faibles besoins en chauffage des logements

Chaudière murale Naia avec ECS séparée (chauffe-eau thermodynamique monovalent à appoint gaz) Riveo.

Site de Billy-Berclau (Pas-de-Calais)

Showroom de Billy-Berclau.

Souplesse, performance et confort du gaz naturel

Le gaz naturel demeure une des énergies parmi les moins polluantes et produisant le moins de gaz à effet de serre. Réponse directe à la RT 2012, les solutions gaz naturel peuvent aujourd'hui être couplées avec une énergie renouvelable, qu'il s'agisse d'un procédé solaire thermique ou d'un complément thermodynamique.
Enfin, il faut noter que les solutions proposées sur la base d'une chaudière gaz naturel assurent un rendement énergétique élevé grâce au principe de la condensation et permettent une très large modulation de puissance. Puissance très faible adaptée aux besoins des débuts et des fins de saison, tout en délivrant à tout moment une puissance élevée instantanée pour la production d'ECS.

RT 2012. Ergonomique et d'une largeur de seulement 40 cm, cette nouvelle chaudière a été conçue pour faciliter son intégration. Grâce au gaz naturel et à sa modulation Evoline 7, NAIA délivre une puissance de chauffage de 2 à 12 kW. NAIA 12 délivre un rendement énergétique de 106,9 % sur PCI à 30 % de sa puissance nominale. Et ce n'est pas tout, Atlantic a prévu un affichage de la consommation liée au chauffage et à la production d'ECS (sur NAIA Micro) en kWh directement sur l'interface de régulation.

L'eau chaude sanitaire toujours disponible

NAIA Micro 25, NAIA Micro 30 et NAIA Micro 35 sont les trois modèles de cette nouvelle gamme capables, en marge du chauffage, de produire de l'eau chaude sanitaire avec des débits respectifs de 12,5, 14,2 et 17 litres/minute. De quoi répondre confortablement à la demande en ECS dans la majorité des situations.
Les chaudières NAIA Micro adoptent les mêmes caractéristiques que le modèle NAIA 12, sauf peut-être le rendement, encore plus élevé et atteignant plus de 108 % sur PCI à 30 % de la charge.

Autre façon de gérer l'eau chaude sanitaire : le stockage en ballon. Pour cela, NAIA Duo offre une solution d'eau chaude accumulée. En maison individuelle, les chaudières NAIA Micro et Duo peuvent être associées à du micro-photovoltaïque dans le cadre de la RT 2012.

Fiabilité assurée

Afin de prouver la fiabilité de sa nouvelle gamme de chaudières NAIA, Atlantic annonce une garantie pouvant aller jusqu'à trois ans sur les pièces (dont un an pièces et main-d'œuvre) et cinq ans sur le corps de chauffe Inox.

Chaudière connectée

Grâce à l'ajout d'un module, les chaudières NAIA peuvent communiquer en Wi-Fi avec une box Internet locale. Ainsi, localement ou à distance, les occupants du logement visualisent l'état de fonctionnement avec la possibilité de modifier la température de consigne.

Maintenance facilitée

Les ingénieurs en charge de l'ergonomie de la gamme NAIA, ont conçu une face avant capable de s'ouvrir à 180°, même lorsque la chaudière est encastrée (comme en cuisine par exemple). De fait, le technicien de maintenance accède facilement par l'avant de la chaudière à l'ensemble des organes à inspecter lors de la visite de maintenance annuelle. ■

Michel Laurent

NAIA : la chaudière « Made in France »

Depuis janvier 2016, Atlantic fabrique la gamme des chaudières NAIA dans sa nouvelle usine de Billy-Bercleau, implantée non loin de Lille, dans le parc industriel Artois-Flandres. D'une surface de plus de 21 000 m², ce site industriel certifié HQE devrait employer à terme plus de 100 salariés.

Frionett de Climalife : entretenez mieux et gagnez du temps !

Avec ce nouveau nettoyant pour les installations de climatisation et de réfrigération, vous assurez un entretien optimal en un temps record. Ses principaux atouts ? Sa puissance et sa rapidité d'action ! Delphine Martin, European Marketing Manager, nous présente ce concentré d'efficacité.

© Climalife

Delphine Martin,
European Marketing Manager.

Filière Pro – De quoi s'agit-il exactement ?

Delphine Martin – Il s'agit d'un produit alcalin surpuissant destiné au nettoyage et au dégraissage des évaporateurs, condenseurs, ventilateurs, carénages, etc. Particulièrement soumis aux poussières et pollution, les échangeurs des installations de réfrigération et de climatisation voient leur transfert thermique s'amoindrir s'ils ne sont pas débarrassés de ces particules. Le maintien des performances et des caractéristiques du matériel passe donc obligatoirement par un nettoyage approfondi. Le Frionett Power Ultra permet d'atteindre la perfection grâce à son pouvoir mouillant très fort. Les graisses et salissures sont décollées et absorbées par le nettoyant. Il suffit ensuite de rincer pour retrouver des équipements intacts. Concernant la désinfection, afin d'éliminer les micro-organismes et bactéries au sein de ses éléments humides particulièrement propices à leur développement, il faudra utiliser un produit bactéricide comme le Frionett Activ'.

Quels sont ses avantages ?

Delphine Martin – Il n'est pas corrosif, répond à la réglementation en vigueur et convient à tous les matériaux et métaux utilisés par les équipements de réfrigération et climatisation. Sa compatibilité a été garantie grâce à de multiples tests dans nos laboratoires et sur sites. Son application se réalise très simplement, par pulvérisation, sans qu'il soit besoin de démonter les équipements. Il suffit d'attendre cinq minutes pour qu'il agisse. Et en plus, il sent bon !
Bien sûr, il est conforme à la réglementation CLP sur la classification, l'emballage et l'étiquetage des produits chimiques. Son étiquette informative fournie à l'utilisateur tous les renseignements sur les dangers et les précautions à prendre lors de son utilisation.

© Climalife

Frionett Power Ultra : un produit ultra-efficace au fort pouvoir détergent et dégraissant qui permet de retrouver les performances des équipements et d'allonger leur durée de vie.

Est-ce un produit est attendu par les pros ?

Delphine Martin – Oui, ce produit a été mis au point au sein de notre laboratoire sous la direction de Gérard Abidh, responsable R & D chez Climalife, à la suite de nombreuses demandes de professionnels de terrain. Nous avions déjà le Frionett Power. Aujourd'hui le Frionett Power Ultra permet aux installateurs et aux responsables de la maintenance de disposer d'un produit encore plus dégraissant, parfaitement adapté aux contraintes de leur activité. Il est proposé en deux versions, prêt à être utilisé : en flacon pulvérisateur de 750 ml ou en bidon de 5 litres, concentré, à diluer (un volume de Frionett pour cinq volumes d'eau).
Il fait partie d'une gamme complète qui se compose de désinfectants, Frionett Activ. À la fois bactéricides, dégraissants et désodorisants, ces produits permettent d'éliminer toute trace de salmonella, de listeria et de légionella, mais aussi de candida (action fongicide). Ils se déclinent sous forme de pulvérisateur conditionné en 750 ml, prêt à l'emploi, ou sous forme de concentré à diluer, en bidon de cinq litres. Pour les systèmes de ventilation, un aérosol one shot de 150 ml est disponible et pour agir en profondeur ainsi que pour les surfaces verticales, il existe un aérosol pulvérisant de la mousse.
À noter également l'existence des détergents alcalins Frionett Contact, spécialement destinés aux contacts alimentaires, pour certains frigoristes. Elle est idéale pour le nettoyage des chambres froides, des entrepôts frigorifiques et de tous les appareils de cuisson des cuisines professionnelles, particulièrement exigeants en matière d'hygiène. La désinfection des surfaces en contact avec les aliments est ainsi assurée en toute sécurité, après rinçage, et sans odeur. Pour cette ligne, les deux conditionnements, en pulvérisateur prêt à l'emploi et en bidon de cinq litres, sont aussi disponibles. ■

Propos recueillis par Virginie Bettati

Le gaz propane Butagaz
va mettre tout le monde d'accord.

Butagaz - SAS au capital de 195 225 000 € - 47/53, rue Raspail - 92 594 LEVALLOIS-PERRET Cedex - 402 960 397 RCS Nanterre. Crédits photos : Getty Images / Studio des Plantes.

Pour vous :

- **Un réseau de commerciaux** dédié à votre activité.
- **Un Club Partenaires** avec des avantages exclusifs.

Pour vos clients :

- **Un prix du gaz attractif et bloqué**(1) jusqu'à 5 ans.
- **Une aide au changement d'énergie** pour toute conversion fioul / gaz propane(2).

Et pour tous, rendez-vous sur artiprimes.fr pour bénéficier des primes C2E(3).

Donnez une nouvelle énergie à votre entreprise en appelant le N°Cristal 09 70 81 81 22

APPEL NON SURTAXE

L'énergie est notre avenir, économisons-la !

(1) Grâce à l'abonnement « Prix du gaz bloqué », le prix du gaz propane est bloqué pendant toute la durée initiale du contrat et ce quelle que soit l'évolution ultérieure du barème du gaz propane (à la hausse comme à la baisse). À l'issue de la période contractuelle, le prix de gaz appliqué sera celui du barème en vigueur à cette date. Offre réservée aux particuliers. (2) Offre soumise à conditions valable jusqu'au 31/12/2016, pour connaître les modalités appelez le 09 70 81 81 22 (appel non surtaxé). (3) Offre soumise à conditions valable jusqu'au 31/12/2016, voir modalités sur www.artiprimes.fr

Butagaz

Roth France : des nouveautés pour la douche walk'in

Roth France poursuit le développement de ses parois walk'in, avec des produits originaux. Le spécialiste de la douche, qui fête cette année ses 40 ans, prévoit des actions marketing à destination des installateurs et du grand public. Le point avec Claude Brand, directeur opérationnel.

Idéale dans les petites salles de bains, la paroi Liga LI 2YR/L, repliable contre le mur, aide à profiter de tout son volume.

Filière Pro – Rothalux lance une paroi ouverte repliable. Quel est son intérêt ?

Claude Brand – Cette année notre nouveauté s'appelle Liga LI 2YR/L. Il s'agit en effet d'une paroi ouverte, ou walk'in, qui a la particularité d'être entièrement escamotable : une fois la douche terminée, l'écran peut être complètement replié contre le mur, ce qui permet de récupérer la surface et le volume de la zone de douche. Dans les salles de bains trop exiguës, cela facilite la circulation dans l'espace. Cette paroi, particulièrement bien adaptée aux douches à l'italienne, est proposée en largeur de 80 à 120 cm et mesure 2 m de hauteur. Elle est disponible en deux finitions, argent poli et argent mat.

Qu'avez-vous prévu pour soutenir ce lancement ?

Claude Brand – Une page de notre site Internet sera consacrée à cette nouveauté, avec un jeu dont les modalités restent à définir. Nous sommes actuellement en train de rénover notre site consacré aux parois de douche : d'une part, il aura une adresse dédiée – Rothalux.fr –, d'autre part, nos différentes parois y seront classées par solutions : grandes largeurs, walk'in, petites salles de bains… Nous ajoutons des conseils d'entretien et, dans un second temps, nous prévoyons un configurateur, destiné à guider le consommateur dans sa sélection afin qu'il trouve la paroi correspondant à son besoin.

L'année dernière, vous aviez également lancé une paroi walk'in. Les douches ouvertes ont-elles toujours le même succès ?

Claude Brand – La paroi ouverte Walk'In XC que nous avons lancée l'année dernière a la particularité de pouvoir être montée sans stabilisateur mural ou de plafond qui, dans certaines configurations, peut gêner : par exemple si l'on dispose d'une fenêtre dans la douche ou si l'on souhaite installer une colonne ou une pomme de tête. Cette paroi, de 10 mm d'épaisseur, a l'avantage de pouvoir être installée n'importe où, grâce à un profilé mural en argent poli renforcé de manière à maintenir fermement le verre. Elle est proposée en trois largeurs standards de 900, 1 000 et 1 200 mm et en 1 250 mm sur mesure, avec une hauteur de 2 000 mm pouvant aller, sur mesure, jusqu'à 2 200 mm.

Même si les ventes de douches ouvertes ont tendance à se stabiliser, le marché reste dynamique. Dans le sud de la France, d'après ce que nous observons, 40 % des douches sont ouvertes. Au nord de la Loire, c'est un peu moins, de l'ordre de 25 %. Les consommateurs qui suppriment leur baignoire disposent d'un grand espace, qui leur permet d'installer des parois de 120 à 140 cm, ce qui est suffisant pour laisser la douche ouverte sans craindre les projections d'eau. De plus, nos clients installateurs peuvent rassurer les consommateurs qui, parfois, s'inquiètent d'avoir froid dans une douche ouverte : tous nos modèles peuvent être refermés après coup.

Vous fêtez cette année les 40 ans de Roth France. Avez-vous prévu des événements particuliers ?

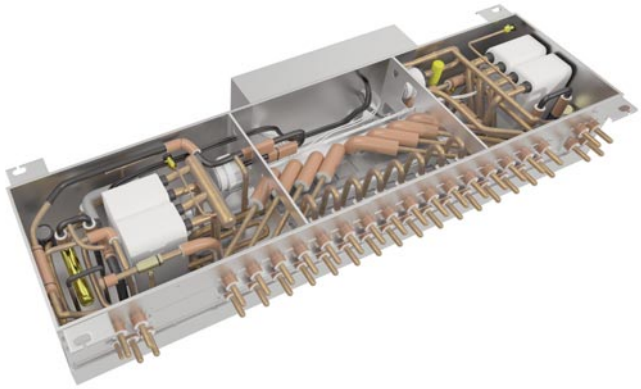
Claude Brand – L'essentiel de nos actions, qu'elles soient orientées vers les installateurs ou vers les consommateurs, passera par le web. Sur notre nouveau site, Rothalux.fr, une page « spécial 40 ans » sera ouverte. Nous avons prévu différentes animations. Ainsi, nous voulons inciter les consommateurs équipés d'une ancienne paroi Rothalux à nous envoyer une photo. Ceux disposant des plus anciennes parois en gagneront une nouvelle. Dix parois Rothalux de nouvelle génération vont être ainsi mises en jeu. Nous préparons également un nouveau jeu-concours pour la paroi de douche Cada XS. La précédente campagne, sur le thème du CadaSutra avait bien fonctionné, faisant gagner à neuf consommateurs une paroi de la gamme. Nous avons aussi prévu d'inaugurer notre nouveau centre de formation, ainsi que l'extension de notre plateforme logistique cette année, au cours d'un événement qui réunira des clients, nos collaborateurs, ainsi que la famille Roth. ■

Propos recueillis par Marianne Tournier

Mitsubishi Electric présente en exclusivité mondiale son DRV hybride

Premier DRV associant détente directe et hydraulique, le HVRF s'annonce comme la solution la plus pertinente pour répondre aux nouvelles contraintes réglementaires dans les ERP. Guillaume François, responsable avant-vente tertiaire, nous dévoile cette révolution pour le secteur tertiaire.

Unités extérieures du HVRF. Ce système a été mis au point pour répondre aux exigences environnementales européennes. Il combine les performances et la récupération d'énergie des systèmes à détente directe avec les avantages des systèmes utilisant des unités terminales à eau.



© Mitshubishi Electric

Le boîtier de récupération d'énergie centralise la majorité des organes de régulation hydraulique et les raccordements : coffret électrique, pompe à débit variable, vannes de régulation modulante, hydrauliques, sécurités, arrivée d'eau, vase d'expansion...

Filière Pro – Pouvez-vous nous décrire rapidement le système HVRF ou DRV Hybrid ?

Guillaume François – Il s'agit d'un groupe extérieur avec l'ensemble des technologies inverter associé à un, deux ou trois boîtiers de récupération d'énergie. Le fluide ne circule qu'entre le groupe extérieur et le boîtier de récupération. L'unique raccordement frigorifique se situe donc entre les deux. Équipé de pompes à débit variable, le boîtier, assure la répartition hydraulique (en eau chaude et en eau froide) à l'aide de 8 ou 16 voies (une voie pour une à trois unités intérieures de type console, gainable ou cassette). La régulation est globale et intégrée d'origine entre le groupe extérieur et les unités terminales selon les besoins. Un bus de communication assure la communication entre chaque unité du système.

Pourquoi le HVRF révolutionne-t-il le monde de la détente directe ?

Guillaume François – Sa conception lui permet de ne pas utiliser de fluides frigorigènes dans les espaces chauffés et climatisés. Ces derniers sont uniquement traversés par un réseau hydraulique, ce qui répond et anticipe sur les exigences réglementaires, notamment celles de la F-gaz, qui invitent à concevoir de nouvelles technologies limitant la quantité de fluide frigorigène et améliorant son confinement. Il en est de même pour celles de l'EN378, qui tend également à limiter le taux de concentration des fluides frigorigènes au sein des établissements recevant du public. Le fluide frigorigène étant limité à la conduite raccordée entre le groupe extérieur et le boîtier de récupération, cela permet une diminution drastique des masses de fluides et des rejets de CO_2. Le système HVRF satisfait ainsi les attentes des ERP tels que les hôtels sur lesquels une masse de fluide frigorigène maximum (concentration maximale à respecter) a un impact, et plus globalement les clients qui ne souhaitent pas de fluide frigorigène dans les zones chauffées et climatisées.

Quels sont les autres atouts de ce nouveau système ?

Guillaume François – Il est capable de répondre aux besoins simultanés de chauffage et de rafraîchissement en assurant une récupération d'énergie avec deux tubes frigorifiques seulement.
Le confort des occupants est optimisé grâce aux températures de soufflage tempérées dues à l'hydraulique. Il est aussi garanti à l'aide de la fonction chauffage continu d'une part, d'autre part parce que la chaleur stockée et disponible dans l'eau chaude diminue le temps du dégivrage du groupe extérieur.
Il faut aussi noter que, pour optimiser les économies, le système a légèrement modifié les températures des régimes d'eau classiques : départ d'eau à 10 °C au lieu de 7 °C en mode froid, et à 43 °C au lieu de 45 °C en mode chaud.

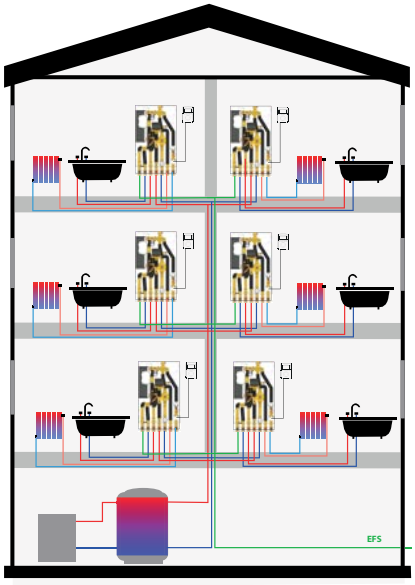
Qu'en est-il de l'installation et de la maintenance ?

Guillaume François – La longueur des liaisons et les raccords frigorifiques (deux tubes seulement) étant considérablement réduits, l'installation en est facilitée et le risque de fuite, réduit au minimum. La centralisation des accessoires hydrauliques dans le boîtier de récupération et l'absence d'équilibrage permettent un raccordement très rapide. L'entretien, quant à lui, est facilité car la majorité des organes hydrauliques et de régulation se situent dans le boîtier de récupération d'énergie.
Notons que l'utilisation de tubes hydrauliques flexibles de type PER (d'un diamètre identique quelle que soit l'unité raccordée) permet une économie de main-d'œuvre appréciable lors de la réalisation du circuit hydraulique.
Si le HVRF présente un léger surcoût par rapport à un DRV classique, il est compensé par les économies réalisées à l'installation.
Pour cette nouvelle gamme de produit, Mitsubishi Electric proposera rapidement une formation installation et dépannage.
De mai à juin 2016, l'entreprise partira aussi à la rencontre des bureaux d'études et maîtres d'ouvrage dans neuf villes de France pour dévoiler cette technologie exclusive.
Inscriptions sur www.rdv-tertiaires.com ■

Propos recueillis par Virginie Bettati

Giacomini lance un module thermique d'appartement conçu pour le marché français

Dans le neuf ou en rénovation, les modules thermiques d'appartement permettent d'individualiser les consommations de chaleur liées au chauffage et à la production d'eau chaude sanitaire. Giacomini lance son système, spécifiquement conçu pour le marché français. Explications de Benoît Clément, directeur technique.



© Giacomini

Les modules thermiques d'appartement permettent le comptage de l'énergie tout en réduisant le nombre de colonnes en gaines palières.

Filière Pro – Quel est l'intérêt des modules thermiques d'appartement ?

Benoît Clément – Avec un module d'appartement, notamment le GE556, de Giacomini, on peut individualiser pour chaque logement la production centralisée de chauffage et d'eau chaude sanitaire. Qui dit individualisation dit possibilité de comptage de la consommation d'énergie thermique, que ce soit pour le chauffage ou la production d'eau chaude sanitaire. Ceci est une des exigences de la réglementation actuelle, avec le comptage des consommations d'électricité ou liées à la ventilation et aux auxiliaires de chauffage.

Comment le module thermique d'appartement Giacomini fonctionne-t-il ?

Benoît Clément – Ce module thermique d'appartement, ou MTA, est le premier proposé par Giacomini sur le marché français. En Italie, notre pays d'origine, nous en commercialisons depuis plusieurs années, mais celui-ci a été développé spécifiquement, à la demande de Giacomini France. Disponible depuis le mois de février dernier, il a nécessité un an de développement. Ce module, GE556, est destiné à la distribution de chaleur et à la production d'eau chaude sanitaire dans les logements collectifs. La chaleur peut être produite par une chaufferie collective, issue des énergies renouvelables ou encore distribuée par un réseau de chauffage urbain. L'eau du circuit primaire, qui peut alimenter un circuit de radiateurs basse ou haute température ou encore un plancher chauffant, doit être distribuée à 65 °C. Elle permet la production instantanée d'eau chaude sanitaire dans chaque logement, assurée par l'intermédiaire d'un échangeur à plaques en acier inoxydable 316L de grande efficacité. La gestion du module est thermostatique.

Quels sont les avantages des modules thermiques d'appartement de Giacomini ?

Benoît Clément – Nos modules, qui s'installent au mur dans les appartements ou bien dans les gaines techniques si la distance entre les gaines et l'appartement n'est pas trop importante, sont prêts à poser et enfermés dans un coffret métallique peint avec verrouillage à clé. Compacts, ils ne nécessitent qu'un espace réduit. Ils sont livrés entièrement isolés, afin de réduire les pertes de calories, et complets : une référence égale un prix, tout est compris. Ainsi, la vanne d'équilibrage statique et le régulateur de pression différentielle sur le circuit primaire intégrés permettent-ils d'éviter l'équilibrage de l'installation en amont. De plus, si nécessaire, on peut contrôler le débit et la pression sur le module et affiner les réglages.

Nos modules simplifient l'installation en réduisant le nombre de colonnes en gaines palières : on se contente de deux colonnes pour le chauffage (aller et retour) et d'une colonne pour l'eau froide sanitaire, au lieu de cinq colonnes habituellement (deux colonnes chauffage, une colonne eau froide sanitaire, un bouclage ECS et une alimentation ECS). Avec ces modules, la gestion et la régulation du chauffage sont facilitées et, grâce à l'installation de compteurs d'énergie thermique et d'eau chaude sanitaire – les modules sont livrés avec trois manchettes ou tubes compensateurs en laiton –, on peut individualiser, en proposant des mesures précises, les frais de chauffage et d'eau chaude sanitaire.

Comment cela se passe-t-il avec la RT 2012 ?

Benoît Clément – L'arrêté ministériel du 12 décembre 2014 permet la prise en compte des modules thermiques d'appartement dans la réglementation thermique 2012. Ils sont donc valorisables dans les moteurs de calcul. En ce qui concerne notre propre module, le GE556, il est présent chez les deux principaux éditeurs de logiciels de calcul thermiques RT : BBS Slama Clima-Win et Perrenoud U22 qui, donc, tiennent compte des caractéristiques techniques et des performances du produit. ■

Propos recueillis par Marianne Tournier

Duo, de Kinedo : de la baignoire à la douche-bain en une journée

Destinée à toutes les personnes qui, à l'aise dans leur baignoire, aimeraient aussi une douche confortable, Duo, de Kinedo, offre l'une et l'autre, en une seule journée de travaux. Ce nouveau concept, qui fait l'objet d'une campagne télévisuelle, est appelé à rencontrer le même succès que celui de Kinemagic.

Duo, de Kinedo, est destinée à tous ceux qui, disposant d'une baignoire, ne veulent pas renoncer au bain, mais souhaitent également pouvoir prendre des douches confortables (ce qui n'est pas possible dans une baignoire classique). Cette baignoire-douche à porte, rebaptisée douche-bain par Kinedo – de manière à mettre en avant la fonction douche, la cible étant a priori équipée d'une baignoire –, est un équipement multigénérationnel, accessible aux enfants comme aux seniors. Elle est facile d'accès, sans effort ni risque, grâce à sa porte qui s'ouvre en un mouvement et se verrouille automatiquement et à un seuil de 5 cm de hauteur seulement. Toutefois, contrairement à Kinemagic, la cible visée par Duo va bien au-delà de celle de l'accessibilité, même si l'équipement est accompagné de différents accessoires facilitant son usage (barres de maintien, siège, support de douche aimanté, coussin ergonomique…) et ouvre droit au crédit d'impôt si les travaux sont réalisés par un professionnel.

Avant *Après*

Deux offres pour adapter le niveau de confort

Duo est disponible en deux configurations : la première consiste en une offre packagée, incluant la baignoire, le pare-bain en verre de 6 mm avec volet pivotant, le siège rabattable, la robinetterie, la douche à main aimantée, le tablier en verre blanc ou noir et la crédence blanche. Avec la seconde offre, les équipements qui s'ajoutent à la baignoire sont sélectionnés à la carte, en fonction des besoins et du niveau de confort souhaité : hydromassage, pare-bain avec volet, siège, barres de maintien en Inox laqué blanc ou poli, robinetterie, tablier, kit pour revêtement antidérapant…

Une baignoire aux dimensions ajustables

Comme Kinemagic, Duo a été conçu pour être montée en une seule journée, sans travaux préparatoires des murs et du sol, sans reprises de carrelage, ni ragréage ou perçage. La baignoire, disponible en niche ou en angle (tête à gauche ou tête à droite), existe dans une version ajustable en longueur et largeur, au millimètre près, pour le remplacement des baignoires existantes mesurant 158 à 192 cm x 75 à 90 cm, même avec un défaut d'équerrage des murs (un gabarit est prévu qui évite les erreurs de mesure). Des fileurs latéraux découpables autorisent, si besoin, le passage de canalisations ou autres. Grâce à la crédence habillant les murs à l'aplomb et à une cornière, l'étanchéité et l'esthétique sont assurées.

Une campagne de communication d'envergure

Le lancement de la douche-bain Duo, calqué sur celui de la douche Kinemagic, s'appuie sur plusieurs campagnes de publicité programmées sur les chaînes de télévision nationales. Le coût des travaux est donné : 3 980 € TTC, fourniture comprise. Il est étudié pour assurer une marge suffisante aux différents intervenants. Un numéro de téléphone (0 800 05 06 07) et un site Internet (Duodekinedo.fr) dédiés ont été créés. Sur Duodekinedo.fr, le consommateur intéressé peut accéder aux offres et faire son choix. S'il souhaite voir le produit, il peut se géolocaliser afin de découvrir les adresses des showrooms les plus proches de chez lui. Il peut également envoyer une demande de devis en ligne, télécharger un catalogue ou être mis en relation avec un conseiller Kinedo afin de convenir d'un rendez-vous avec un installateur.

S'appuyer sur des installateurs partenaires

Comme il l'a fait avec Kinemagic, Kinedo s'appuie sur un réseau d'installateurs partenaires, c'est-à-dire formés au produit. Ce sont ces installateurs qui reçoivent les adresses des consommateurs souhaitant s'équiper d'une douche-bain Duo. Après Kinemagic, Duo est pour eux une nouvelle opportunité.

En parallèle à cette campagne, Kinedo a entamé un nouveau road-show, afin de faire découvrir le produit aux professionnels. D'ici au 27 octobre prochain, 68 étapes sont programmées dans toute la France. ■

Marianne Tournier

Q-Tech : la nouvelle technologie d'équilibrage automatique miniaturisée d'Oventrop

Grâce à la nouvelle technologie Q-Tech, d'Oventrop, l'équilibrage des installations de chauffage n'est plus un problème. Les robinets thermostatiques sont capables de l'assurer automatiquement et instantanément. Explications de Samuel Sonet, responsable technique et prescription d'Oventrop.

© Oventrop

Une fois réglé le débit voulu sur le corps du robinet, celui-ci assure automatiquement et instantanément son maintien : l'équilibrage de l'installation de chauffage est obtenu.

Filière Pro – Qu'est-ce que la nouvelle technologie Q-Tech ?

Samuel Sonet – Q-Tech est une technologie d'équilibrage miniaturisée. Pas plus grande qu'un bouchon de champagne, elle est capable de tenir dans un corps de robinetterie thermostatique standard et assure l'équilibrage de l'installation aux points terminaux que sont les radiateurs. Il suffit de régler, sur le corps du robinet, le débit voulu en fonction du régime d'eau et de la puissance de l'émetteur, et ce débit sera maintenu automatiquement et instantanément à la valeur préréglée, assurant ainsi l'équilibrage de toute l'installation de chauffage. Autrement dit, les robinets thermostatiques, qui sont indispensables sur toutes les installations de chauffage pour bénéficier des apports gratuits, sont également capables d'assurer leur équilibrage, apportant plus de confort et d'économies d'énergie. Certaines études indiquent que l'on peut économiser jusqu'à 21 % d'énergie grâce à l'équilibrage. Si l'on considère le montant de l'investissement, on ne fait pas mieux en matière de rentabilité !

Les robinets thermostatiques comprenant la technologie Q-Tech assurent-ils l'équilibrage de tout un circuit de chauffage ?

Samuel Sonet – Oui. Avec un robinet thermostatique classique, modifier le débit d'un seul radiateur a des conséquences sur tout le réseau. C'est ainsi que certains radiateurs voisins peuvent se retrouver sur-irrigués durant un laps de temps variable. Avec la technologie Q-Tech, chaque corps de robinet analyse son débit différentiel et corrige les pertes de charge automatiquement et instantanément. Si quelqu'un quelque part ferme un robinet ou si l'architecture de l'installation est transformée (mise en service ou hors service d'un ou plusieurs radiateurs), l'équilibrage n'est pas pour autant modifié, y compris sur les grosses installations. Les corps des robinets thermostatiques analysent et créent une perte de charge proportionnelle, afin de corriger les débits. Grâce à ces robinets thermostatiques, on peut supprimer les différents organes de réglage intermédiaires que sont les vannes à l'entrée des logements, en pieds de colonne…

Cette technologie est-elle facilement accessible ?

Samuel Sonet – La technologie Q-Tech s'adapte à tous les corps de robinet standard Oventrop avec raccordements filetés M 30 x 1,5 fabriqués à partir de l'année 1999. Leur mécanisme est facilement remplacé, sans qu'il soit nécessaire de vidanger l'installation, en utilisant notre outil Démo-Bloc. Il suffit de supprimer l'insert intégré d'origine et de le remplacer par un insert QA doté de la technologie Q-Tech, puis d'effectuer le réglable du débit. Il n'est pas nécessaire de calculer le réseau hydraulique. De plus, plusieurs de nos robinets thermostatiques sont désormais équipés de mécanisme QA : ceux des séries EQ, Multiblock TQ, Unibox TQ/Q plus, GHQ, Multidis SFQ…

Quels sont les autres avantages de cette technologie ?

Samuel Sonet – Les mécanismes QA assurent un fonctionnement efficace des circulateurs à haut rendement – auxquels il faut prévoir de rajouter de 1 à 1,5 mCE lors de leur dimensionnement – dans toutes les conditions de service. Ils garantissent l'optimisation du fonctionnement des chaudières à condensation, favorisant le retour à des températures basses. Grâce à leur membrane souple, les mécanismes QA ne sifflent pas, ils sont même particulièrement silencieux. Ils ne se grippent pas non plus, même si leur réglage n'est jamais modifié. Toutefois, nous recommandons, étant donné que les robinets thermostatiques sont les seuls organes de restriction de passage sur les installations, de les protéger en installant un filtre à l'entrée du logement. Faire l'impasse sur ce filtre, c'est prendre le risque de devoir nettoyer individuellement les mécanismes des robinets auto-équilibrants. ■

Propos recueillis par Marianne Tournier

ELM Leblanc déploie ses solutions thermodynamiques

En complément d'une offre traditionnelle, ELM Leblanc introduit des équipements thermodynamiques en phase avec la RT 2012 et à la portée du plus grand nombre d'installateurs.

La maison individuelle constitue un marché prioritaire pour la marque ELM Leblanc. Le spécialiste du chauffage élargit pour cela son catalogue de solutions afin de mieux se concentrer sur les besoins des clients tout en répondant aux attentes de la réglementation thermique en vigueur. Plusieurs solutions apparaissent au catalogue : poêle à granulés et chauffe-eau thermodynamique, chaudière gaz et micro-photovoltaïque, chaudière gaz et chauffe-eau solaire thermique, pompe à chaleur double service ou accompagnée d'un chauffe-eau thermodynamique…

© ELM Leblanc

Des PAC au catalogue

À la fin de 2015, la marque ELM Leblanc à intégré les premières pompes à chaleur air/eau à son catalogue. Il s'agit des PAC split Ecolis AW/S (nécessitant une intervention au niveau des fluides frigorigènes) et des PAC compactes Ecolis AW/C ne nécessitant, quant à elles, aucune attestation d'aptitude à la manipulation des fluides frigorigènes. Dévoilé lors du salon Interclima, ce dernier modèle est donc à la portée de tous les installateurs, quelle que soit leur expérience des systèmes thermodynamiques.
L'ensemble des modèles est fabriqué dans une usine du groupe Bosch implantée en Suède.

Une PAC split

La pompe à chaleur split air/eau Ecolis AW/S assure le chauffage et la production d'eau chaude sanitaire. Elle comprend une unité extérieure et une unité intérieure de type colonne avec ballon de stockage d'eau chaude intégré (intégrant un échangeur). La liaison entre les unités extérieure et intérieure est frigorifique.
Intégrée au module hydraulique, la régulation HPC400 assure une gestion modulante de l'appoint électrique. Grâce à la technologie de variation de vitesse (inverter), la PAC fonctionne sur une plage de modulation comprise entre 2 et 4 kW. Cette technologie permet d'adapter la puissance restituée aux besoins réels du bâtiment.
Cette PAC bénéficie d'une plage de fonctionnement de -20 °C à +35 °C. Un mode réversible assure le rafraîchissement en été.

Une PAC compacte

Certifiée NF PAC, la PAC aérothermique basse température Ecolis AW/C est elle aussi réversible. Compacte, elle est dotée d'une liaison hydraulique entre les modules intérieur et extérieur : l'installateur ne manipule aucun fluide frigorigène. Le circuit interne contient toutefois 1,7 kg de R410a.
Ecolis AW/C existe en mode chauffage seul avec appoint électrique ou hydraulique et en mode chauffage et production d'ECS.
Conçu pour résister aux ambiances les plus difficiles, le module extérieur comprend l'évaporateur, le compresseur, le détendeur, le condenseur et le ventilateur. Il s'installe au mur ou au sol à l'aide d'accessoires. Pour un régime de température 7/35, selon l'EN14511, sa puissance maximale est de 5 kW avec un COP de 4,61 (à 2,03 kW) et de 2,92 (à 4,61 kW). La température maximale de départ chauffage monte à 62 °C, pour une température de départ en mode rafraîchissement de 7 °C. Le ventilateur de l'unité extérieure à vitesse variable permet de réduire les consommations électriques et le niveau sonore en mode réduit (la nuit) pour passer de 41 à 38 dB(A) à un mètre.
Ce module correspond à une classe d'efficacité énergétique A++ (application basse température et haute température) pour une puissance thermique nominale de 4 kW.
Le module intérieur hydraulique est de type colonne (180 x 66 x 60 cm pour un poids de 120 kg), avec un ballon d'ECS de 190 litres et un appoint électrique de 9 kW. Ce module comprend l'ensemble des composants pour un raccordement direct sur l'installation de chauffage tel que circulateur, vase d'expansion de 14 litres, résistance électrique d'appoint, by-pass, purgeur d'air, soupape de sécurité et manomètre. L'ensemble est livré avec sonde de température de départ et une sonde de température extérieure.
De série, le module intérieur permet de gérer un circuit de chauffage, la production d'eau chaude sanitaire et le rafraîchissement. Avec des accessoires en option, l'ensemble peut gérer jusqu'à quatre circuits de chauffage.

Maison connectée

Les PAC Ecolis AW/C reçoivent un module IP permettant une liaison vers la box Internet, via une transmission des signaux par courant porteur (CPL). Consignes et programmation horaire hebdomadaire peuvent ainsi être gérées localement ou à distance avec un smartphone ou une tablette en utilisant l'application ELM Control. ■

Michel Laurent

Chaudière hybride

Rappelons la présence au catalogue ELM Leblanc d'une chaudière hybride monobloc compacte : Egalis Condens Hybride. Sans unité extérieure, cette dernière s'installe en volume non chauffé et puise l'air à l'extérieur du local, via un conduit traversant !

Comap – Biofloor Connect, le confort à portée de main

Comap propose le nouveau système de régulation sans fil Biofloor Connect. Composé d'un module de contrôle radio, de thermostats et de servomoteurs pour piloter les différents circuits, il permet une régulation parfaite de la température, pièce par pièce.

Facilité d'installation

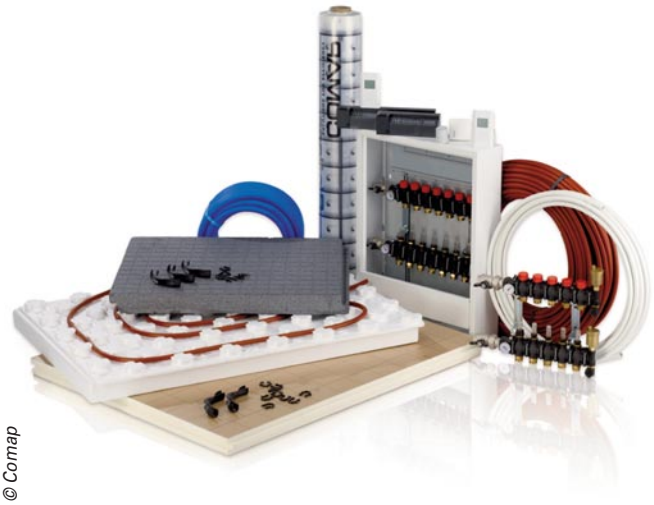
Le raccordement des thermostats au module de contrôle s'effectue en quelques secondes grâce à la technologie radio de fréquence 868 MHz, bidirectionnelle. Les fonctionnalités intégrées réduisent la programmation et la mise en route à quelques étapes simples.

Efficacité prouvée

Le système de régulation Biofloor Connect est certifié eu.bac, avec un CA de 0,5 K, soit un gain de Cep jusqu'à 10 % démontrant son haut niveau de précision et, ainsi, sa contribution à la performance énergétique de toute l'installation.

Pratique et connecté

Simple à installer et ergonomique, Biofloor Connect facilite le pilotage du système de plancher chauffant rafraîchissant par l'utilisateur final.



© Comap

Il comprend un thermostat à affichage digital, menus simples et intuitifs, fonctions visualisables par LED sur le contrôleur, mais aussi application smartphone, permettant de piloter l'installation à distance.

L'application Biofloor Connect

L'application permet le suivi et le pilotage de chaque thermostat installé, depuis un smartphone ou une tablette. ■

Kit connecté du chauffagiste

© Testo

Elle offre la possibilité : d'afficher simultanément six sondes connectées, de définir au préalable des menus pour les applications spécifiques comme, par exemple, le calcul automatique des températures de surchauffe ou de sous-refroidissement, la mesure du débit volumétrique dans un conduit ou en sortie de gaine, la mesure infrarouge sans contact de la température de surface avec une documentation graphique rapide comprenant les valeurs de mesure et le marquage du point de mesure. Testo propose 3 kits intelligents de sondes facilement transportables dans leur sacoche robuste et toujours à portée de main. Il comprend : 1 sonde à pince connectée testo 115i, 1 sonde de pression différentielle connectée testo 510i, 1 sonde infrarouge connectée testo 805i. Associé à un Smartphone ou une tablette, ce kit permet de mesurer et contrôler toutes les températures et pressions d'une installation de chauffage : mesure sans contact de la température de surface, mesure des températures de canalisations départ et retour, mesure de la pression des gaz et dépression des cheminées.

TESTO

Produits Chimiques du Mont-Blanc : Le MB230E®

Pour compléter sa gamme de fluides caloporteurs, la société Produits Chimiques du Mont-Blanc vous propose son tout nouveau produit : le MB230E®.
Il s'agit d'un inhibiteur universel concentré de qualité sanitaire destiné à tous les types de circuits aqueux.

© PCMB

Il vise à améliorer le transfert calorifique dans les installations de chauffages, et/ou de production d'eau glacée.
Les différents additifs qui composent le MB230E®, aident à lutter contre les boues, le tartre, la corrosion…, réactions qui se produisent à faible, ou haute température.

Une action anti-boues limitant les risques d'obturation des circuits basses températures (<40 °C) tels que les planchers chauffants et géothermies, mais aussi des actions anti-tartre et anti-corrosion, contre les risques d'altération des différents matériaux constituant les circuits, y compris en phase vapeur.

PCMB

Le kit de rénovation 2 en 1 Ubbink

Ubbink simplifie son offre rénovation pour chaudières à condensation en proposant un kit de rénovation 2 en 1 Ø 80/125. Un coude recoupable fourni dans le kit permet de répondre à toutes les configurations. Grâce à ce système ingénieux en bas de colonne, le kit 2 en 1 convient aussi bien aux installations « entrée murale » qu'à celles « entrée plafond ».
Les kits 2en1 Chemilux et Renolux Condensation se déclinent en version noire ou ocre, pour s'adapter à tous les types de couverture. Chaque système est livré dans un seul conditionnement avec tous les éléments nécessaires et la notice de montage complète.

© Ubbink

UBBINK

Megapress de Viega

La technique de sertissage à froid s'applique enfin pour les tubes en acier noir. Avec Megapress, Viega offre une solution plus fiable, plus simple et plus rentable pour raccorder les tubes en acier noir, acier galvanisé ou acier laqué industriellement. Les avantages, pas de risques d'incendie, pas de temps de refroidissement des jonctions, jusqu'à 60 % du temps de montage économisé avec Viega Megapress par rapport à la soudure. Les raccords à sertir Megapress conviennent pour des dimensions de tubes de 3/8", 1/2", 3/4",1",1 ¼", 1 ½" 2". Megapress comprend toutes les pièces nécessaires pour le montage de raccordements sur les tuyauteries de chauffage, de système de refroidissement ou d'applications industrielles, idéal pour la rénovation ou un remplacement de chaudière. www.viega.fr

© Viega

VIEGA

Journée technique Bepos

12 mai 2016 à Montpellier (Hérault). Ecobatp, Montpellier Métropole et leurs partenaires organisent une journée technique sur le bâtiment à énergie positive. Après avoir posé les bases du Bepos et montré sa faisabilité par le retour d'expérience, les intervenants préciseront les freins et les opportunités pour la vile de demain. *www.ecobatplr.org*

L'après RT 2012

19 mai 2016 à Dole (Jura). Réunion technique organisée par GrDF en partenariat avec l'AICVF sur le thème : « *L'après RT 2012 : Quelles orientations ? Comment seront pensés les bâtiments de demain ?* » Cette rencontre abordera des retours d'expérience d'opérations de niveaux Bepos et passif. *www.cegibat.grdf.fr*

Forum EHPA 2016

Du 18 au 20 mai 2016 à Paris. Forum organisé par l'Association européenne des pompes à chaleur (EHPA). Au programme : les conséquences de la politiques européennes sur les PAC, solutions de chauffage et de rafraîchissement dans les autres industries, le paradigme du marché français de la PAC... *http://forum.ehpa.org*

Salon des maires

Du 31 mai au 2 juin 2016, au Parc des expositions de Paris, porte de Versailles. Au lendemain des attentats survenu le 13 novembre à Paris, le groupe Moniteur et l'Association des maires de France ont été dans l'obligation à la demande de l'État, de reporter le Salon des maires et des collectivités locales et le Congrès des maires initialement prévus du 17 au 19 novembre 2015. *www.salondesmaires.com*

Pompes à chaleur

2 juin 2016 (de 9 h 30 à 16 heures), dans les locaux du Cetiat, à Villeurbanne. La France participe, aux côtés de 15 autres pays, au programme « Pompes à chaleur » *(Heat Pumping Technologies)* de l'agence internationale de l'énergie (AIE). Ce programme permet de mener des projets internationaux de recherche, de développement, de démonstration et de promotion des PAC. Cette journée permettra de connaître l'avancement des travaux du HPT et d'identifier des idées de sujets futurs, avec des interventions de l'Ademe, du Cetiat, d'EDF et d'Engie. La journée s'adresse aux industriels, bureaux d'études, fournisseurs d'énergie, organismes, laboratoires de recherche et associations professionnelles.
www.cetiat.com

INDEX ENTREPRISES ET ORGANISMES CITÉS

AFNOR 6
ANAH 10
ASSOCIATION DES MAIRES DE FRANCE 42
ATLANTIC 30-31
AXOR 8, 9
BDR THERMEA 14
BEPOSITIVE 6
BOSCH 6, 7
BROSSETTE 18
BUTAGAZ 6
CAH 10
CAPEB 6
CEDEO 18
CEGIBAT 42
CETIAT 28, 42
CHAPPEE 8, 14
CLIM+ 18
CLIMALIFE 9, 32
COMAP 40
DISPART 18
DITAC 18
DOMUSA 24-26
EHPA 42
ELM LEBLANC 39
FROLING 24-26
GIACOMINI 36
GRDF 7, 11
GROUPE CERISE 20
HANSGROHE 8 9
HARGASSNER 24-26
KIMO 16
KINEDO 8, 37
KWB 24-26
LABEL FLAMME VERTE 5
MITSUBISHI ELECTRIC 35
OKOFEN 24-26
OPINIONWAY 9
OVENTROP 38
PASCUAL ARCHITECTURE 21
PCMB 40
PERGE 24-26
PROMOTELEC 10
PROPELLET 12
PUCA 10
REXEL 6
ROTH 34
SAINT-GOBAIN 18
SALMSON 8
SAMSUNG 17
SANDEN 8
SB THERMIQUE 24-26
SELF CLIMAT MORVAN 24-26
SER 5
TESTO 40
UBBINK 41
VIEGA 41
VILLEROY & BOCH 9

Annonceurs

VIESSMANN - - - - - - - - - 1re
SOCODA - - - - - - - - - - - - 2e
COMAP - - - - - - - - - - - - - 3e
FINAGAZ - - - - - - - - - - - - 4e
AO SMITH - - - - - - - - - - - 41
BUTAGAZ - - - - - - - - - - - 33
CARDONNEL - - - - - - - - - - 4
CHAUVIN ARNOUX - - - - - - - 7
EDF - - - - - - - - - - - - - - - 15
SB THERMIQUE - - - - - - - - 27
SFA - - - - - - - - - - - - - - - 19
UBBINK - - - - - - - - - - - - 29
VIEGA - - - - - - - - - - - - - 23
VIESSMANN - - - - - - - - - - 13

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

À CHAQUE CHANTIER SA SOLUTION DE PLANCHER CHAUFFANT RAFRAÎCHISSANT

Biofloor | Meibes | Ballorex | Comap | Sanisafe

+ APPROCHE SYSTÈME

- Une garantie 10 ans pour tout système réalisé avec des produits COMAP.

+ PERFORMANCE

- Marque de qualité Certitherm.
- Nouvelle régulation radio Biofloor Connect, certifiée eu.bac avec un CA de 0,5 K.

+ FACILITÉ D'INSTALLATION

- Des composants faciles à mettre en œuvre, dans toutes les configurations.
- Un maximum de flexibilité, grâce au collecteur synthétique modulaire K9000TP.
- En complément : Kombimix, le nouveau groupe de pompes idéal pour les installations double circuit.

10 ANS
GARANTIE

Biofloor Connect
CA = 0,5K
RT 2012

Biofloor connect
COMAP

Biofloor Connect
Téléchargez la nouvelle application de régulation sans fil.

Download on the App Store | ANDROID APP ON Google play

www.comap.fr
Contactez-nous : 0 821 200 400

COMAP
SOLUTIONS FOR EFFICIENCY

FAITES PROFITER VOS CLIENTS DES OFFRES DE FINAGAZ ET DE SES PARTENAIRES

BOSCH
Des technologies pour la vie

Chaffoteaux

CHAPPEE

De Dietrich
Le Confort Durable®

domusa

e.l.m. leblanc

FRISQUET

ŒRTLI

Saunier Duval
Toujours à vos côtés

Vaillant

VIESMANN

LES OFFRES DUO RÉNOVATION

Jusqu'à **2 026€*** D'ÉCONOMIE

jusqu'au 31/12/2016

Bonus exceptionnel de 300€*
jusqu'au 30/09/2016 pour une conversion du fioul au propane

L'énergie est notre avenir, économisons-la !

* Offres réservées aux particuliers en France métropolitaine et valables entre le 21/01/2016 et le 31/12/2016. Voir toutes les conditions des offres sur www.finagaz.fr
FINAGAZ SAS - Immeuble REFLEX - 4 Place Victor Hugo 92400 Courbevoie 582 018 966 RCS Nanterre
Design : R2D2 Communication - Crédits photos :©CLOD

FINAGAZ
BIEN PLUS QUE DE L'ÉNERGIE

www.finagaz.fr