MAGAZINE
filière pro
GÉNIE CLIMATIQUE – SANITAIRE – AÉRAULIQUE

La parole à... :
Club de l'amélioration de l'habitat, GRDF

Négociants :
Socoda poursuit sa croissance !

Prescripteurs :
Mission H20 : quand le BE se concentre sur une activité

Produits :
Viega, Bosch, Rehau, Castolin...

N°45 – Août-Septembre 2016
ISSN 1967-0303 - **8.00 €**

Votre chaudière ne se cache plus, elle s'expose.

Simple et révolutionnaire, découvrez la nouvelle gamme Condens 9000i.
La chaudière au design innovant qui vous facilite la vie au quotidien.

Condens 9000i W (version murale)
- Un design unique avec façade verre haute technologie.
- 4 modèles (20, 30, 40, 50 kW) pour couvrir tous vos besoins.

Condens 9000i WM (version colonne)
- 7 modèles avec 2 puissances (20,30 kW) et 3 capacités de ballon ECS (100, 150, 210L)
- Accessoires hydrauliques, réchauffage rapide et isolation complète du ballon, régulation intelligente et discrète.

Simple à installer et toujours connectée :
- Pilotez votre chaudière à distance avec l'application ProControl.
- Installation & entretien simplifiés.
- Interface tactile HMI en façade.

www.pro.bosch-climate.fr/condens9000i

BOSCH
Des technologies pour la vie

Voir page 13

Dossier - Quoi de neuf dans la salle de bains ?

La mise en oeuvre réussie des systèmes de chauffage et de leurs réglementations techniques

La recherche de la sobriété énergétique des bâtiments, encadrée par des réglementations exigeantes, nécessite les compétences renouvelées des prescripteurs du chauffage. L'association Alliance Solutions Fioul élabore régulièrement des documents techniques qui présentent les solutions les plus actuelles pour réussir la mise en oeuvre des systèmes de chauffage à eau chaude.

La bibliothèque technique est disponible gratuitement dans la rubrique professionnelle du site **solutions-fioul.fr**

Ces trois nouvelles éditions expliquent les solutions techniques, les innovations technologiques et les points clés de leurs mises en oeuvres appliquées aux dernières réglementations thermiques.

ASSOCIER LE FIOUL DOMESTIQUE AUX ÉNERGIES RENOUVELABLES

Les points clés des obligations réglementaires et techniques inhérentes aux productions de chaleur mixant combustible et énergies renouvelables sont étudiés avec l'aide du COSTIC.

LE STOCKAGE DU FIOUL DOMESTIQUE

Un aspect de la Transition énergétique nécessite des modèles de productions et de consommations de l'énergie décentralisés. Complémentaire aux énergies intermittentes EnR, le fioul domestique répond bien à ces objectifs. Energie très sûre pour ses utilisateurs, elle présente de multiples configurations de stockages interdites avec d'autres énergies. Cette fiche technique décrit l'ensemble des règles pour les installer.

LES CHAUDIÈRES À CONDENSATION AU FIOUL DOMESTIQUE

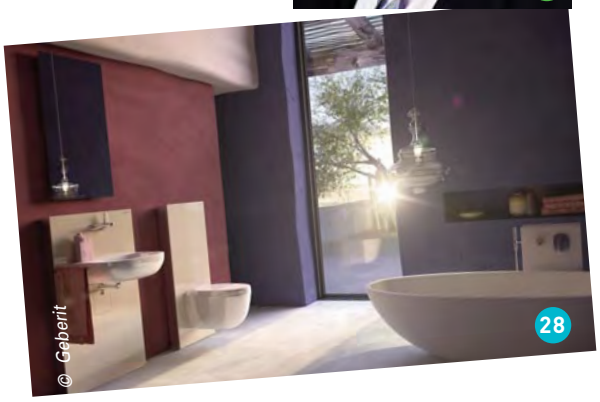
Les chaudières à condensation sont un élément de production de chaleur de référence au regard des réglementations thermiques et de la directive européenne « ECODESIGN». Conçu avec le CETIAT, ce document présente les évolutions des technologies des chaudières à condensation fioul domestique et les points essentiels de leurs mises en œuvre.

ALLIANCE SOLUTIONS FIOUL
www.solutions-fioul.fr

22/24 rue du Président Wilson - 92532 Levallois-Perret CEDEX
Tél. : 01 41 06 59 80 - Fax : 01 41 06 59 90
lefioul@lefioul.com

Ideographic Paris - 377 552 260 RCS Nanterre - Tél. : 01 40 82 96 96 - (16341)

sommaire



5 Édito

6 Actualités de la profession

6 Syndicat de la Mesure : un guide pour l'individualisation des frais...
6 Un nouvel acteur sur le marché de la robinetterie de collectivité
7 e.l.m Leblanc : un site d'aide à la prescription
8 Delpha rafraîchit sa collection Unique
8 Twido propose de nouveaux concepts d'intégration de son chauffe-eau
8 La réalité virtuelle s'installe au showroom Villeroy & Boch
9 PAC et Clim'info : les chiffres du marché français de janvier à avril 2016
9 Chappée vous facilite la chaudière

10 La parole à...

10 CAH - Nouvelles dynamiques de rénovation pour le logement
11 GRDF - Poêles et inserts gaz naturel : évacuation des fumées en souplesse

12 Fabricants

12 Kimo monte en puissance à l'international
14 Bette : l'acier vitrifié pour des salles de bains durables et design
16 Fluidra veut investir la France avec sa marque Idrania
18 Programme Win & Earn, de Grundfos : nouveau, facile et gagnant pour tous
19 Kinedo : « le » spécialiste de l'univers salle de bains

20 Négociants

20 Socoda poursuit sa croissance !

22 Installateurs

22 Tournaire & Fils : le casse-tête de la cession d'entreprise

24 Prescripteurs

24 Mission H2O : quand le BE se concentre sur une activité

26 Solution technique

26 Le plancher chauffant en rénovation

28 Dossier

28 Quoi de neuf dans la salle de bains ?

32 Réglementation

32 Perméabilité à l'air : vent d'évolutions normatives

34 Chantier

34 TGI de Paris : un chantier à la hauteur pour Aldes

36 Reportage

36 Kal-fire : la flamme gaz naturel sublime les inserts

38 Produits

38 Viega : la salle de bains multigénérationnelle est en route
39 Bosch - Chaudières gaz : la Condens 9000i bouscule les codes
40 Rehau révolutionne la pose du plancher chauffant
41 Castolin : choix maximal et qualité hors-pair à votre service, ...

42 Rubrique produits :

42 Les nouveautés des fabricants

46 Agenda et index

46 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 : Septembre 2016 • **Impression :** Grafik Plus - 14, rue Montgolfier / 93110 - Rosny-sous-Bois.

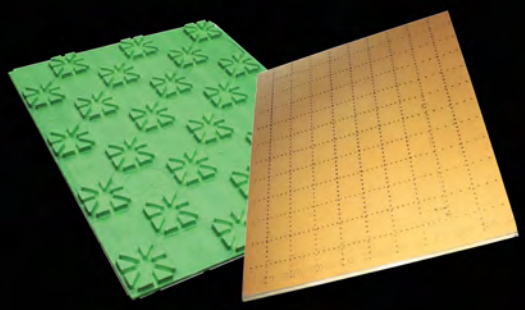
© La reproduction et l'utilisation, même partielle, de tout article (communications techniques, documentations) extrait du magazine "filière pro" est rigoureusement interdite, ainsi que tout procédé de reproduction mécanique, graphique, chimique, optique, photographique, cinématographique ou électronique,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

Chauffer sans radiateur...
et laissez libre court
à votre imagination...

giacoConfort

Plancher chauffant - rafraîchissant

utilisez tout l'espace....
infos sur giacomini.fr



GIACOMINI
WATER E-MOTION

Edito

La salle de bains n'est plus une pièce à part de la maison

© SDP

Aujourd'hui, les salles de bains ne sont pas rénovées uniquement à cause de leur caractère vétuste. Le fait qu'elles ne soient plus en adéquation avec nos modes de vie est une motivation supplémentaire. Nous vivons ensemble et quelquefois séparément tout à la fois, en tout cas, souvent autrement, à des rythmes et avec des besoins différents.

Dans toutes les salles de bains existantes, il est possible, sans pousser les murs ni encombrer le volume, d'ajouter au moins une, deux, voire trois fonctions, grâce aux équipements multifonctions et parfois asymétriques, pour une meilleure circulation en toute sécurité. S'ils ne sont pas tous nouveaux, ces équipements sont désormais matures et aboutis du point de vue du design, de la compacité, des matériaux, de la facilité de nettoyage… et à des prix accessibles. Il s'agit par exemple des baignoires bains/douches à paroi toute hauteur ou porte, des cuvettes WC lavantes ultra-compactes, des meubles coiffeuses avec rangements dédiés…

Les différentes fonctions dont on a besoin dans la salle de bains – bain, douche, toilettes… – sont maintenant accessibles à tous, grâce à la multiplication des équipements multigénérationnels : douche de plain-pied ouverte donc facile d'accès, baignoire à parois ou portes design, WC ou lavabo à hauteur réglable, robinetterie commandée en pressant simplement un bouton, rangements dédiés qui s'ouvrent tout seuls, vaste plan de toilette, poignées de maintien intégrées aux accessoires comme les porte-serviettes, les colonnes de douche…

L'autre nouveauté, c'est qu'il n'y a plus de rupture entre l'esthétique des salles de bains et celle des autres pièces de la maison. Hier, seule la couleur permettait de décorer ou d'animer les pièces d'eau tout en carrelage. Désormais, les aspects bois, pierre, marbre, ciment, béton… sont à la portée de tout le monde. De plus, tout est transparent, ouvert, suspendu… le regard circule et l'impression d'espace demeure. Dans ce sens, la salle de bains n'est plus une pièce à part de la maison, mais s'inscrit dans le même esprit décoratif que les autres.

Hubert Maitre,
secrétaire général de l'Afisb,
Association française des industries de la salle de bains.

En bref

Cardonnel : 13e convention EEB

La convention Efficience énergétique du bâtiment 2016 se tiendra le 11 octobre prochain au 8 Valois (Paris) et sera consacrée au décryptage énergétique et environnemental du bâtiment de demain.
La loi sur la transition énergétique pour la croissance verte, les directives européennes, les avancées de la COP 21 ont largement mis en exergue un nouvel équilibre énergétique et environnemental dans le bâtiment pour aller vers un confort durable, équitable et économique. Cette nouvelle donne bouscule fortement nos habitudes, car il faut raisonner globalement, à la fois en énergie et en environnement, en conception, en construction et durant le cycle de vie du bâtiment avec les nombreux aléas climatiques, économiques et de comportement des usagers.
Cette édition donnera la parole à des représentants de l'ensemble des acteurs du secteur, qui apporteront leurs réponses techniques et pragmatiques aux questions que chacun se pose.
Rendez-vous sur convention-eeb.fr pour découvrir le programme de la journée et vous inscrire.

Adey renforce son équipe commerciale

Diplômé en management commercial puis en biochimie, Jordan Mercier, 35 ans, intègre Adey pour prendre en charge la responsabilité des ventes du Grand Ouest.

© Adey

Syndicat de la Mesure : un guide pour l'individualisation des frais de chauffage

© SDP

Le décret 2016-710 du 30 mai 2016 et l'arrêté du 27 août 2012 modifié le 30 mai 2016 ont pour objet d'étendre l'obligation d'individualisation des frais de chauffage dans les immeubles équipés de chauffage collectif. Au travers de son étude d'impact, le gouvernement évalue à plus de quatre millions le nombre de logements qui devront être équipés. Afin de faciliter la mise en œuvre des dispositions gouvernementales, le syndicat de la Mesure rappelle les différents équipements disponibles pour répondre à la réglementation conformément à l'article 1 du décret.
L'article 1er dispose que tout immeuble collectif équipé d'un chauffage commun à tout ou partie des locaux occupés à titre privatif et fournissant à chacun de ces locaux une quantité de chaleur réglable par l'occupant est muni d'appareils de mesure permettant de déterminer la quantité de chaleur fournie à chaque local occupé à titre privatif et ainsi d'individualiser les frais de chauffage collectif.
Il existe deux types d'appareils de mesure pour « déterminer la quantité de chaleur fournie à chaque local » et « individualiser les frais de chauffage collectif ». Ces derniers répondent à des normes européennes et sont suivis par les services de la métrologie légale française.
Dans le cas d'une distribution verticale du chauffage, la plus répandue, l'appareil de mesure utilisé est le répartiteur de frais de chauffage installé sur chacun des radiateurs. Pour être installé en France, il doit répondre à la norme NF EN 834 intitulée « Répartiteurs de frais de chauffage pour déterminer la consommation des corps de chauffe » et obtenir un certificat d'examen de type dans la catégorie Appareils permettant de déterminer les quantités de chaleur fournies pour le chauffage des locaux, délivré par le Laboratoire national de métrologie et d'essais.
Dans le cas d'une boucle de chauffage horizontale alimentant un logement, le type d'appareil de mesure utilisé est le compteur d'énergie thermique. Il doit répondre à la norme NF EN 1434 intitulée « Compteur d'énergie thermique ».
Le syndicat de la Mesure a édité un guide pratique pour tout comprendre. Celui-ci sera transmis aussi largement que possible à l'ensemble des copropriétés, syndics et bailleurs sociaux. ■

Un nouvel acteur sur le marché de la robinetterie de collectivité

www.schell.eu

Schell, fabricant allemand de robinetterie destinée aux collectivités, s'est installé sur le marché français, via la création d'une filiale, située à Nice. Il ambitionne 6 millions d'euros de chiffre d'affaires en 2016, grâce à une offre courte, mais design et de qualité. Sur un marché de la robinetterie de collectivité estimé à 60 millions d'euros environ, cela représenterait 10 % de parts de marché.
L'entreprise, familiale, est située à Olpe, à proximité de Cologne, depuis 1932. Elle emploie 400 personnes dans deux usines voisines et fabrique 15 millions de robinets, dont le plus grand nombre sont des robinets d'équerre, ces petits robinets d'arrêt que les plombiers allemands installent systématiquement aux alimentations en eaux froide et chaude des robinetteries. Une habitude dont les plombiers français devraient s'inspirer, car le robinet d'équerre a plusieurs fonctions et avantages : il permet d'intervenir sur la robinetterie sans couper l'eau, de limiter les débits d'eau… ■

e.l.m Leblanc : un site d'aide à la prescription

© e.l.m. leblanc

e.l.m. leblanc vient de créer www.elmleblanc-prescription.fr, dédié à tous les prescripteurs (bureaux d'études, architectes, constructeurs de maisons individuelles et promoteurs). Cette nouvelle interface permet à l'internaute d'identifier en quelques clics la solution multi-énergie la plus adaptée à son projet, dans le neuf, comme en rénovation.

Après une inscription via le formulaire en ligne, le prescripteur accède à de nombreux outils et services pour faciliter son quotidien et l'accompagner dans son projet :

- de la documentation technique et commerciale (notices, certification, fiches ERP, fiches de saisie RT 2012, etc.) ;
- des schémas hydrauliques, visuels et vidéos des solutions ;
- un nouveau service avant-vente prescription et une hotline pour répondre à toutes les questions ;
- des formations techniques ou commerciales pour développer l'expertise sur le terrain.

À signaler également, la création de classeurs techniques (en version papier) dans lesquels les prescripteurs auront accès aux :

- fiches références chantiers ;
- brochures commerciales (recto/verso ou 4 pages) ;
- DTC ;
- fiches CCTP ;
- fiches de saisie 2012 ;
- schémas hydrauliques ;
- à la liste des matériels. ■

En bref

Ça marche pour le Cetiat

Le Cetiat, Centre technique des industries aérauliques et thermiques, affiche cette année encore des résultats très positifs (+8 % de croissance de ses activités), confirmant ainsi son rôle d'accompagnateur dans l'innovation industrielle. Outil de transfert technologique pour les industriels de tous secteurs, le Cetiat participe à la démarche Industrie du futur et entend répondre aux enjeux de la transition énergétique et de la compétitivité de l'industrie française.

En bref

La Rainshower Smart Control de Grohe en campagne télé

© Grohe

« Vivez une expérience de douche inédite » : c'est le message que diffuse Grohe à propos de sa colonne de douche Rainshower Smart Control, mise en avant, dès le 29 juin, par l'intermédiaire d'une campagne publicitaire en replay TV et web, sur TF1 et M6. Cette colonne, dispose de trois fonctions – pomme de tête à deux jets et douchette à main – commandées en appuyant sur un bouton, qui permet également le réglage du débit. Cette campagne, indique Grohe, « surfe sur l'ADN de la marque qui a fait de son fer de lance le pur plaisir de l'eau et véhicule les valeurs de l'entreprise. »

Butagaz récompensé

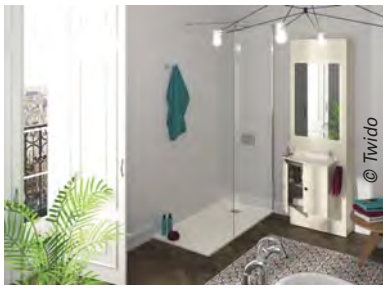
Trois prix lors de la Nuit de l'Adetem pour Butagaz : le grand prix de l'Excellence marketing et le prix B2C de l'innovation marketing pour son innovation Butagaz Click & Collect et le prix Coup de cœur du jury pour le « Garage de Bob », dans la catégorie Excellence B2B. Ces distinctions sont attribuées aux entreprises qui ont pris des risques pour le lancement d'un nouveau produit ou service, qui sont parvenues à bousculer les modèles établis et à faire évoluer les codes du marché ou le prisme de la relation client !

Delpha rafraîchit sa collection Unique

© Delpha

Delpha, spécialiste du meuble de salle de bains (groupe Fournier), vient de rafraîchir sa collection Unique. Celle-ci, représente 42 % de son chiffre d'affaires, lequel a atteint, selon le fabricant, 50 millions d'euros en 2015. Désormais, les implantations déstructurées sont facilitées, tandis que les meubles complémentaires sont proposés dans des dimensions plus nombreuses, en particulier les colonnes. De nouveaux plans en stratifié sont maintenant disponibles, en deux épaisseurs (2 ou 8 cm) et jusqu'à 250 cm de longueur. De nouvelles vasques en solid surface, offrant des designs cubiques très originaux, sont entrées dans la collection. À noter également, des décors en mélaminé dont la structure suit le dessin du bois, et l'arrivée de deux décors inédits, obtenus par impression numérique sur la laque. ■

Twido propose de nouveaux concepts d'intégration de son chauffe-eau


© Twido

Après avoir intégré son chauffe-eau électrique dans un bâti-support de WC suspendu, dans un meuble porte-serviettes ou sèche-serviettes, Twido donne la possibilité de le cacher dans un meuble de rangement ou de salle de bains (Ambiance Bain). De nombreuses combinaisons sont possibles, qui varient les effets de matière et les fonctionnalités. Innovant du point de vue de l'intégration du chauffe-eau dans le logement, Twido l'est à plus d'un titre : il est constitué de plusieurs cuves chauffées indépendamment l'une de l'autre, ce qui permet d'adapter la production aux besoins, toujours variables. Les cuves, en acier inox, sont entourées d'un film chauffant, donc chauffées par l'extérieur, ce qui évite les problèmes d'entartrage et de corrosion et permet au fabricant de les garantir quinze ans. De plus, Twido est pilotable à distance, via ordinateur ou smartphone, par l'intermédiaire d'une application qui collecte également la consommation d'eau et d'électricité liée à la production d'eau chaude sanitaire, pour mieux la réduire. Enfin, ce chauffe-eau peut être raccordé à la production d'électricité solaire en autoconsommation, sans onduleur. Twido est fabriqué en France, à Entraigues-sur-la-Sorgue (Vaucluse). ■

La réalité virtuelle s'installe au showroom Villeroy & Boch

Les professionnels ayant eu la chance de visiter le salon ISH de Francfort en 2015 ont pu le constater : après la réalité augmentée, déjà disponible sur smartphone et tablette grâce à une application, Villeroy & Boch s'intéresse de près à la réalité virtuelle. De fait, la marque est en train de l'installer dans tous ses showrooms, dont celui de Paris. Cette cabine de réalité virtuelle permettra aux clients de visiter leur future salle de bains et, ainsi, d'en perfectionner la conception et l'équipement. Car c'est l'un des avantages de la réalité virtuelle : il suffit de chausser des lunettes adaptées pour découvrir le projet, avec ses qualités et ses défauts, que l'on peut alors corriger. ■

En bref

Ariston : prêt à 0 % sur les chauffe-eau

Ariston, le spécialiste de l'eau chaude sanitaire, et la banque Solfea reconduisent leur partenariat lancé en 2015, pour permettre aux particuliers de bénéficier d'un prêt à taux 0 %, sur l'achat et la pose d'un chauffe-eau thermodynamique de la gamme Nuos par un professionnel.

PAC et Clim'info : les chiffres du marché français de janvier à avril 2016

LES SYSTEMES CENTRALISES : LES CENTRALES DE TRAITEMENT D'AIR

	Nombres	Evolution (Janv-avr 2016/ Janv-avr 2015)
Centrales de traitement de l'air	2 880	9 %
Unités terminales à eau glacée (y c. cassettes)	24 508	- 3 %
LES CHILLERS		
Groupes d'eau glacée	1 905	-2 %

CLIMATISATION COMMERCIALE ET PETIT TERTIAIRE

	Nombres	Evolution (Janv-avr 2016/ Janv-avr 2015)
Système split extérieurs (> 17,5 KW)	1 039	-2 %
Systèmes DRV	6 800	17 %

POMPES A CHALEUR AIR / AIR (<17,5 kW)

	Nombres	Evolution (Janv-avr 2016/ Janv-avr 2015)
Split System Mono	116 639	35 %
Split system Multi	36 003	43 %
Total Splits	152 642	37 %
Unités intérieures (*) (*) murales, allèges, plafonnières...	214 354	41 %

POMPES A CHALEUR AEROTHERMIQUES

	Nombres	Evolution (Janv-avr 2016/ Janv-avr 2015)
Pompes à chaleur – Air / Eau	25 031	5 %
Pompes à chaleur - Géothermie	788	-24 %
PAC pour Eau Chaude Sanitaire	22 758	10 %

COMMENTAIRE GENERAL
Pour rappel les 4 premiers mois de 2015 avaient été particulièrement difficiles sur le marché français. En tenir compte dans les analyses des évolutions.

© PAC et Clim'info

Note : les chiffres recueillis correspondent aux ventes réalisées par les fabricants et distributeurs vers la filière professionnelle hexagonale (installateurs, grossistes). Par conséquent, les ventes à la grande distribution ne sont pas comptabilisées.

© Chappée

Chappée vous facilite la chaudière

Avec l'opération Sempra Nova pack HTE, vous allez gagner du temps. Cette chaudière fioul au sol à condensation comprend en effet un kit hydraulique, un tableau de commande MK1 et un kit ventouse, le tout prémonté en usine et livré en un seul colis. Cet ensemble, prêt à installer, est disponible en chauffage seul avec association possible à l'ensemble des ballons de la gamme Sempra Nova HTE.
Le pack est proposé en version flux forcé (FF) ou naturel (CF). Il répond à l'éligibilité au crédit d'impôt et aux CEE (Etas 813 > 90 %). Il vous est proposé jusqu'à épuisement du stock de 500 chaudières. ■

En bref

Clim+ prévoit grand pour 2020

© Clim+

Il s'agit tout d'abord de passer de 31 à 50 points de vente d'ici à trois ans, pour renforcer la proximité. Les clients seront à moins d'une demi-heure d'une agence Clim+ dans le sud et à moins d'une heure pour le nord de la France.
La société renforcera ensuite ses services auprès des plombiers/chauffagistes avec un site Internet marchand, une garantie de livraison sous 48 heures grâce à sa plateforme logistique de 12 000 m² basée à Toulouse, des outils d'aide à la conception et à la vente encore améliorés, un service d'études sur plan capable de répondre à toutes les demandes en vingt-quatre heures seulement.
Enfin, l'offre ventilation ainsi que celle du froid seront développées grâce au partenariat récent passé avec Sanhua.

Une nouvelle plateforme pour Climalife

Pour sa troisième Journée de l'efficacité énergétique, l'équipe de Climalife ouvre les portes de sa plateforme de Pinsaguel, proche de Toulouse, le 22 septembre 2016. À cette occasion auront lieu des conférences techniques (nouveaux fluides frigorigènes HFC/HFO Innovation au service de la lubrification des compresseurs CO_2 et HFO Systèmes indirects : une solution alternative face à la F-Gas), ainsi que des ateliers pratiques (retrofit en direct d'une installation au R-404A , prévention de l'usure des compresseurs, démonstration de l'efficacité énergétique du Greenway®Neo).

Club de l'Amélioration de l'Habitat

CAH - Nouvelles dynamiques de rénovation pour le logement

Première séance de restitution des contributions du groupe de travail PBD/CNOA-CAH. Jean-Pascal Chirat, délégué général du Club de l'amélioration de l'habitat et copilote du groupe de travail, nous apporte son commentaire.

Jean-Pascal Chirat,
délégué général du CAH.

Le 27 juin dernier, avait lieu la restitution de l'étude réalisée par le groupe de travail du plan Bâtiment durable « Nouvelles dynamiques de rénovation pour le logement ». Celle-ci a réuni 150 participants professionnels issus des secteurs public et privé et a donné lieu à la présentation de sept retours d'expérience représentatifs ainsi qu'à la restitution synthétique de l'ensemble des 77 contributions accompagnée d'échanges entre les participants et les copilotes. Voilà une base de réflexion préalable aux prochaines étapes de travail.

L'analyse détaillée des contributions a conduit à faire émerger quatre thématiques majeures orientant et segmentant les réflexions du groupe de travail en faisant apparaître des pistes d'actions nouvelles[1] :

- le rôle des collectivités territoriales en tant que « tiers de confiance » dans l'accompagnement des ménages dans leurs projets de travaux d'amélioration ;
- l'optimisation de l'offre et l'accroissement des solutions de financement ;
- le soutien et l'enrichissement de la demande pour gagner la confiance ;
- le cas particulier de la rénovation en copropriété privée.

Électro Magazine - Quels sont les points marquants qui ressortent de l'étude menée par votre groupe de travail ?

Jean-Pascal Chirat – Certaines convergences de vue et similitudes d'actions sont rapidement apparues, constituant les dénominateurs communs venant en réponse aux objectifs de dynamisation du marché de la rénovation énergétique et, plus globalement, de l'amélioration de l'habitat. Ces visions partagées par les acteurs, l'exemplarité de résultats positifs issus de nombreuses expériences, mais aussi la réalité de difficultés rencontrées confèrent à nos conclusions d'étude une sérieuse légitimité.

Pourquoi ces quatre thématiques ?

Jean-Pascal Chirat – Les idées force et les fils conducteurs émergeants des retours d'expérience relatés tout comme les recommandations exprimées par les contributeurs conduisent assez naturellement au schéma de synthèse présenté lors de notre réunion de restitution.

Comment soutenir et enrichir la demande pour gagner la confiance ?

Jean-Pascal Chirat – La demande doit être soutenue pour entraîner le passage à l'acte. Elle doit s'appuyer sur des déclencheurs naturels (étape importante dans la vie du ménage, naissance, décès, apparition de problèmes physiques…) avec la nécessité technique d'intervenir sur des éléments du bâti, de réparer et/ou de changer des équipements. C'est aussi s'appuyer sur des leviers pouvant être optimisés : confort, santé, valeur verte, embellissement du cadre de vie… Il faut pour cela développer une culture des travaux de rénovation énergétique, valoriser la notion d'embarquement de la performance énergétique par un principe de couplage et non par une obligation de travaux pour optimiser les investissements. Soutenir la demande, c'est aussi gagner la confiance par la garantie de performance, tant en qualité qu'en quantité, l'engagement sur les prix et délais, et aussi jouer sur l'effet de voisinage et de partage d'expérience : résultat final, propreté du chantier, relationnel…

Il faut aussi activer une communication ciblée, adaptée à une segmentation, incluant les propriétaires qui ne se sentent pas concernés par la rénovation énergétique avec la valorisation des biens qui ont été rénovés. Il s'agit là de s'appuyer sur une logique émotionnelle plus que rationnelle.

Quelles sont les pistes de succès pour une rénovation dans le collectif privé ?

Jean-Pascal Chirat – La rénovation en copropriété répond à une approche particulière. Cela demande une dynamique spécifique nécessitant la cohésion et l'implication du conseil syndical, l'appropriation du projet par les copropriétaires et une véritable culture de la rénovation énergétique.

Ce contexte nécessite aussi un accompagnement structuré, le travail des professionnels en équipes pluridisciplinaires, des outils dédiés à l'accompagnement en copropriété (plateformes collaboratives), des spécificités techniques et temporelles (audit global, outils numériques, plan de travaux sur le long terme). Enfin, il faut pour cela un financement particulier : plan d'épargne spécifique à la copropriété, tiers financement, prêts collectifs…

Quelle suite sera donnée à cette étude ?

Jean-Pascal Chirat – Nous poursuivrons notre travail en équipe dès la rentrée 2016 dans le cadre d'ateliers constitués de contributeurs par thématique. Nous envisageons la rédaction d'un glossaire des expérimentations publiques et privées et un rendu des travaux pour la fin du mois d'octobre, en concertation avec le président du PBD, Philippe Pelletier, qui a lancé la démarche.

Nous développerons d'autres résultats de cette étude dans les prochaines éditions. ■

Propos recueillis par Michel Laurent

1 – Voir le site du plan Bâtiment durable : www.planbatimentdurable.fr/nouvelles-dynamiques-de-renovation-des-logements-r211.html

GRDF - Poêles et inserts gaz naturel : évacuation des fumées en souplesse

Inserts, foyers et poêles gaz naturel permettent d'évacuer les produits de combustion selon différents principes. Certains appareils dits « étanches » garantissent par ailleurs un niveau de performance élevé en allant puiser l'air de combustion directement à l'extérieur du bâtiment. Explication avec Michel Klimczak, responsable prescription et grands comptes direction développement marché grand public chez GrDF.

Filière Pro – Quelles sont les possibilités d'évacuation de fumées offertes par les appareils de chauffage gaz naturel autonomes ?

Michel Klimczak – Selon la classification européenne CEN/TR 1749, comme dans le cas des chaudières, les appareils sont classés selon le type d'évacuation des produits de combustion et l'amenée d'air comburant. Il existe ainsi deux types d'appareils. Les appareils de type B, dits « non-étanches » et les appareils de type C, dits « étanches ».

Comment se présente un appareil de chauffage gaz naturel non-étanche ?

Michel Klimczak – Un appareil de chauffage gaz naturel non-étanche prélève l'air comburant directement dans le logement et les produits de combustion sont évacués à l'extérieur du logement par l'intermédiaire d'un conduit de fumée classique. C'est le cas de la majorité des équipements installés. Cela implique que les modules d'entrée d'air du logement soient correctement dimensionnés pour assurer le bon fonctionnement de l'appareil.
Dans le cas d'un logement ancien sans ventilation générale et permanente, pour tout équipement d'une puissance inférieure à 25 kW, une ouverture d'une surface équivalente à 50 cm² permet une bonne alimentation en air comburant de l'appareil.

Quelles sont les limites des appareils de type B ?

Michel Klimczak – Il est fortement déconseillé de placer un appareil de type B dans une pièce si un extracteur d'air, quel que soit son type, y est déjà présent (ventilation mécanique contrôlée, hotte d'extraction…) Ceci afin d'éviter toute inversion de tirage. Dans ce cas, il faudra prévoir d'installer un appareil de type C, c'est-à-dire étanche.

« L'air frais de combustion étant puisé directement à l'extérieur, le rendement de l'appareil s'en trouve amélioré. »

Quel est le principe des appareils étanches ?

Michel Klimczak – Les appareils de chauffage gaz naturel autonomes de type C sont également appelés « appareils à ventouse ». L'air comburant et les produits de combustion sont respectivement prélevés et évacués à l'extérieur par l'intermédiaire d'un circuit étanche vis-à-vis du logement. Selon le type d'appareil, ceci peut être réalisé par un conduit horizontal ou vertical, concentrique ou séparé. Il n'est donc pas nécessaire de créer d'orifices de ventilation dans le logement. Ce même principe est largement utilisé pour les chaudières murales gaz naturelles.

Quels sont les atouts des appareils étanches ?

Michel Klimczak – En supprimant les entrées d'air de combustion dans la pièce, l'utilisateur bénéficie d'un niveau de confort supérieur : plus d'entrée d'air frais dans la pièce ! L'appareil gagne par ailleurs en performance énergétique. L'air frais de combustion étant puisé directement à l'extérieur, le rendement de l'appareil s'en trouve amélioré. Ceux de type C sont d'ailleurs devenus obligatoires dans le cadre de la RT 2012 pour ce qui concerne les logements neufs.

Au-delà de ces principes, certains appareils gaz naturel offrent des possibilités d'évacuation des fumées très spécifiques. Quelles sont-elles ?

Michel Klimczak – Effectivement, il existe des solutions d'évacuation des fumées permettant de placer un poêle, un insert ou une cheminée gaz naturel à un endroit pourtant non disposé à cela. Un fabricant propose par exemple cela avec un ventilateur d'extraction des gaz de combustion. Cette option autorise à mettre en œuvre un conduit de 30 mètres de long composé de plus de huit coudes. De quoi répondre à toutes les configurations d'installation, même les plus complexes. Il devient alors possible d'installer un foyer à gaz dans des environnements plus délicats, comme des habitations mitoyennes, voire des restaurants ou des hôtels qui, de par l'impossibilité de traverser un mur avec un conduit d'évacuation, étaient privés de ce type de foyers. Le foyer peut également être placé au milieu d'une pièce, l'évacuation passant via le vide sanitaire !

GRDF
GAZ RÉSEAU DISTRIBUTION FRANCE

« …Une ouverture d'une surface équivalente à 50 cm² permet une bonne alimentation en air comburant de l'appareil. »

En habitat collectif, peut-on raccorder plusieurs foyers gaz naturel autonomes sur un même conduit ?

Michel Klimczak – Oui, tout à fait. Il faut pour cela ajouter un système de ventilation des fumées au niveau de chaque appareil. Cela permet un raccordement sur un conduit collectif unique. Le principe est valable pour les appareils étanches. ■

Propos recueillis par Michel Laurent

Kimo monte en puissance à l'international

Tout juste un an après le rachat de Kimo par Sauermann, collaborations et synergies de compétences se sont mises en place pour atteindre un objectif d'importance : l'internationalisation de Kimo. Gaël Chimbaud, directeur commercial France Kimo/Sauermann, nous évoque le chemin déjà parcouru.

© Kimo/Sauermann

Gaël Chimbaud,
directeur commercial France Kimo/Sauermann.

Filière Pro – Retracez-nous les profils respectifs des deux entreprises.

Gaël Chimbaud – Nos entreprises avaient, il y a un an déjà, sensiblement les mêmes chiffres d'affaires, puisque ceux-ci se montaient à 30 millions d'euros pour Kimo et à 30 millions de dollars pour Sauermann. Cependant, l'importance de nos effectifs respectifs, la situation de nos zones de vente, tout comme l'implantation de nos sites de production étaient radicalement différentes.

Kimo, spécialiste reconnu de la conception et de la fabrication d'instruments de mesure, comptait environ 300 collaborateurs, un service recherche et développement avec 40 ingénieurs et deux sites de production. Avec une diffusion de ses équipements concentrée sur l'Europe et plus particulièrement sur la France, Kimo ne présentait pas d'ambition internationale marquée, même si sa présence était effective sur d'autres continents par l'intermédiaire de revendeurs.

De son côté, Sauermann, concepteur et fabricant de pompes de relevage de condensats depuis bientôt quarante ans, affichait environ 100 collaborateurs. Sa présence à l'international était en revanche clairement établie, avec une forte représentation aux États Unis, en Europe et en Asie.

Nous partagions et développions donc le même secteur d'activité, dans les domaines de la climatisation, du chauffage et de la réfrigération, mais pas les mêmes clients.

Depuis le rachat en juillet 2015, qu'est ce qui a changé ?

Gaël Chimbaud – Nous avons profité de cette première année pour mettre l'intégralité de nos forces en commun et réaliser nos premiers investissements, tant humains que financiers. Nous comptons désormais plus de 500 personnes dans le groupe Kimo/Sauermann, quatre sites de production, 10 agences en France et un service R & D de 50 collaborateurs, avec un savoir-faire dans l'instrumentation de mesure, la métrologie et les prestations sur site. Des filiales communes ont également émergé en Europe, en Italie par exemple, en attendant d'investir d'autres continents.

Nous avons gardé nos circuits de distribution séparés (via le négoce pour Sauermann et en direct pour Kimo), mais mutualisé nos carnets d'adresses et unifié nos équipes commerciales.

Dans ce dernier domaine, nous avons déjà exposé en commun lors du salon Interclima, à la fin de 2015, une première pour Sauermann, ainsi que sur l'Ashrae, aux États-Unis, en début d'année. Ceci était une première pour Kimo ! Interclima a été l'occasion pour Serge Bohyn, le PDG du groupe Sauermann, de présenter les nouvelles ambitions du groupe et les projets à venir à moyen terme.

Bien sûr, les salons que nous avions l'habitude de faire chacun de notre côté, comme la Mostra Convegno de Milan, sont désormais suivis conjointement.

Cette synergie a également pu s'appliquer à nos sites de production ainsi qu'à notre siège social. Le nouveau siège Europe du groupe s'est donc installé à Montpon-Ménestérol, en Dordogne, où Kimo s'était historiquement implanté. De son côté, le site de production Sauermann de Chevry-Cossigny, en Seine-et-Marne, a reçu, en juillet dernier, l'équipe Kimo d'Emerainville (77). Un rapprochement qui prouve encore l'ouverture et l'étroite collaboration que les deux entreprises ont décidé de suivre.

Avez-vous des objectifs pour 2017 ?

Gaël Chimbaud – 2017 verra la concrétisation des efforts menés en 2016. De nouveaux produits issus de nos compétences communes devraient voir le jour. Une internationalisation importante aura lieu du côté de Kimo. Bénéficiant d'une très grande notoriété sur le marché français, ce dernier va en effet profiter de l'implantation forte de Sauermann en Amérique du Nord.

Afin de poursuivre ce développement en commun, nous devrions aussi lancer d'importants investissements d'ici à la fin de l'année et en début d'année prochaine. ■

Propos recueillis par Virginie Bettati

© Kimo/Sauermann

Le stand Kimo/Sauermann à la dernière Mostra Convegno de Milan.

Votre chaudière ne se cache plus, elle s'expose.

Simple et révolutionnaire, découvrez la nouvelle gamme Condens 9000i. La chaudière au design innovant qui vous facilite la vie au quotidien.

Condens 9000i W (version murale)

- Un design unique avec façade verre haute technologie.
- 4 modèles (20, 30, 40, 50 kW) pour couvrir tous vos besoins.

Condens 9000i WM (version colonne)

- 7 modèles avec 2 puissances (20,30 kW) et 3 capacités de ballon ECS (100, 150, 210L)
- Accessoires hydrauliques, réchauffage rapide et isolation complète du ballon, régulation intelligente et discrète.

Simple à installer et toujours connectée :

- Pilotez votre chaudière à distance avec l'application ProControl.
- Installation & entretien simplifiés.
- Interface tactile HMI en façade.

www.pro.bosch-climate.fr/condens9000i

BOSCH

Des technologies pour la vie

Bette : l'acier vitrifié pour des salles de bains durables et design

Bette, fabricant allemand d'équipement en acier vitrifié, fait son chemin sur le marché français. L'équipe commerciale, constituée de six agents multicartes et d'une responsable de la prescription, est animée par Diane Poteaux, directrice commerciale Europe de l'Ouest, qui fait pour nous le point sur l'entreprise, ainsi que sur le développement de l'acier en France.

Diane Poteaux,
directrice commerciale Europe de l'Ouest de Bette.

Filière Pro – Qui est Bette ?

Diane Poteaux – Bette est un fabricant allemand d'équipements de salle de bains en acier vitrifié, positionné sur le segment moyen et haut du marché. Depuis 1952, l'entreprise familiale fabrique à Delbrück, dans le nord de l'Allemagne, des baignoires, des vasques et des receveurs/sols de douche, ainsi que tous les équipements nécessaires à leur bonne mise en œuvre. Bette fabrique plus de 600 modèles de baignoires, receveurs et vasques, emploie 350 personnes et réalise environ 80 millions de chiffre d'affaires. Notre production est à la fois hautement industrialisée et artisanale, ce qui nous permet de répondre aux demandes spécifiques. Nous sommes capables de fournir des appareils sanitaires sur mesure ajustés au millimètre près. Ainsi, aujourd'hui, la moitié des produits que nous vendons sont personnalisés d'une façon ou d'une autre.

Vous parlez d'équipements en acier vitrifié. En quoi celui-ci diffère-t-il de l'acier émaillé ?

Diane Poteaux – Contrairement à l'acier émaillé, l'acier vitrifié s'obtient par plusieurs passages au four et par l'ajout de fibres de verre dans l'émail. Constitué de plusieurs couches fines, notre émail vitrifié, baptisé BetteGlasur, est à la fois plus brillant et lisse : il est aussi brillant que la céramique sanitaire, suffisamment lisse pour pouvoir se passer – sauf exception – de traitement anticalcaire, tout en restant plus facile à entretenir et plus résistant aux chocs. De plus, notre acier étant affiné au titane, nos produits sont doublement résistants et parfaitement plans et lisses. Ils sont garantis trente ans.

Que représentent les sanitaires en acier émaillé sur le marché français ?

Diane Poteaux – La part de marché des baignoires en acier et fonte s'élève à plus de 26 %, si l'on en croit les derniers chiffres de l'Afisb. Mais je pense que ce sont les receveurs de douche en acier qui progressent le plus. Le matériau est en effet particulièrement adapté à la réalisation de receveurs plats de grandes dimensions : il est léger et résistant, nous permet de réaliser des angles précis, qui assurent une intégration parfaite dans le sol carrelé, tandis que les couleurs proposées permettent de le fondre dans le décor de la salle de bains. Si 95 % des baignoires que nous vendons sont blanches, une grande partie des receveurs et sols de douche sont en couleur. En France, l'acrylique reste le matériau de prédilection de la baignoire, mais il faut savoir que, en Allemagne, l'acier l'a supplanté depuis plusieurs années.

Comment vous différenciez-vous par rapport à vos (rares) concurrents ?

Diane Poteaux – Grâce à l'innovation ! Notre positionnement, moyen et haut de gamme – nous ne sommes pas présents sur le segment chantier du marché –, nous permet de proposer des produits toujours innovants. Je citerais notre receveur avec un, deux, trois ou quatre bords relevés sur 35 mm de hauteur qui, carrelés, permettent un montage sans silicone : les hôteliers apprécient de ne pas avoir à renouveler ces joints périodiquement. Nos piétements d'intégration, modulaires, assurent un montage rapide et étanche de nos receveurs de douche plats, tout en assurant une isolation acoustique performante. Nos baignoires îlots, aux soudures invisibles et au bord ultrafin, de 30 mm seulement, offrent une stabilité à toute épreuve, sans grincement ni torsion, grâce à notre acier enrichi en titane.

La baignoire Haute-Couture sera commercialisée l'année prochaine.

Bette a créé le buzz avec la baignoire Haute-Couture lors du salon de Milan, en avril dernier…

Diane Poteaux – À Milan, qui est un salon excessivement design et déco, nous avons montré que nous étions également capables d'innover en matière de design. Haute-Couture est une baignoire habillée d'un tissu technique normalement destiné au mobilier d'extérieur, de la marque Jab Anstoetz. Développé avec le bureau d'architectes Tesseraux + Partenaires, cette baignoire est, grâce à son bord de 8 mm seulement, parfaitement intégrée dans son tablier de tissu. Au départ, il s'agissait d'un concept, mais étant donné l'accueil, nous allons créer une gamme, que nous présenterons au prochain ISH, et qui sera ensuite commercialisée. ■

Propos recueillis par Marianne Tournier

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

Butagaz - SAS au capital de 195 225 000 € - 47/53, rue Raspail - 92594 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 SURTAXÉ

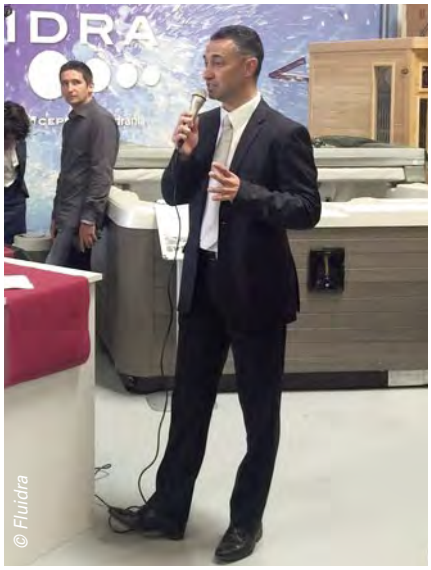
L'énergie est notre avenir, économisons-la !

(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

Fluidra veut investir la France avec sa marque Idrania

Déjà détenteur d'une part de marché significative dans le traitement de l'eau domestique en Espagne, le groupe Fluidra – bien connu en France en tant que spécialiste du secteur piscine avec sa marque AstralPool – décide d'intensifier sa présence sur le segment du traitement de l'eau avec Idrania. Entretien avec Stéphane Figueroa, directeur général.



© Fluidra

Stéphane Figueroa,
directeur général.

Filière Pro – Retracez-nous tout d'abord les compétences d'Idrania.

Stéphane Figueroa – Idrania s'occupe du traitement des eaux domestiques et industrielles : la gamme Idrasoft comprend des adoucisseurs conçus pour les logements, hôtels, restaurants et industries ; la gamme Idrapure se décline en systèmes d'osmose inverse ; la gamme Idraclean regroupe des filtres destinés à la protection des installations ; la gamme Idradose comprend des systèmes de dosage et de régulation haut de gamme, de haute précision et fiables, pour la désinfection de l'eau. L'ensemble de ces solutions de traitement sont fabriquées dans une usine 100 % européenne (basée en Espagne), de la conception (grâce à un bureau d'études intégré) à la fabrication, avec une parfaite maîtrise par notre filiale ATH (Applications techniques hydrauliques SL). Cette dernière, qui affiche un chiffre d'affaires de 17 millions d'euros, se consacre entièrement au traitement des eaux et à l'irrigation, avec une connaissance approfondie du secteur depuis sa création, en 1996.

Où en est le marché des adoucisseurs ?

Selon l'Union des professionnels du traitement de l'eau (l'UAE), en 2012, 100 341 appareils ont été vendus en France. En 2015, ce sont 130 000 adoucisseurs qui étaient vendus. Une belle progression pour ce marché du neuf, mais aussi pour le parc à entretenir, qui compte plus de 2,5 millions d'équipements en fonctionnement.

Qu'est-ce qui a motivé cette décision de s'installer sur le marché français ?

Stéphane Figueroa – Tout d'abord, le traitement des eaux est un secteur en plein essor. Nous sommes leader sur notre territoire, en Espagne, avec ATH, qui appartient à notre division water1, exclusivement dédiée au traitement des eaux. En 2015, notre pôle traitement de l'eau a d'ailleurs progressé de 24,5 % grâce à l'activité résidentielle, notamment en Europe (avec la France, l'Italie, le Portugal…) et en Australie.

La France représente notre premier marché à l'export en raison de sa proximité, de la notoriété que nous avons acquise grâce à la marque AstralPool et de la dynamique du secteur. Nous envisageons une distribution orientée exclusivement vers les professionnels, via notre réseau de distributeurs, mais aussi par le biais de nos 18 agences en libre-service. Nous affichons un chiffre d'affaires de 3 millions d'euros, ce qui reste encore peu élevé par rapport aux 65 millions réalisés par notre secteur piscine. Notre objectif est de dépasser les 1 500 adoucisseurs vendus cette année, en offrant un service de proximité, de conseil et d'accompagnement aux professionnels du secteur plomberie-sanitaire.

Quels sont les atouts de ces gammes d'adoucisseurs ?

Stéphane Figueroa – Avoir élaboré nos propres adoucisseurs nous a aidés à mettre au point des équipements particulièrement efficaces et très silencieux. Nous avons également développé une expertise spéciale pour le dimensionnement, afin d'aider les installateurs. Aujourd'hui, sur le territoire français, Idrania assure la mise en route, l'entretien, les conseils, le suivi et la partie SAV, sans oublier la formation technique et commerciale. En place depuis deux ans, elle est assurée via nos distributeurs ou proposée sur l'un de nos sites de formation. Les 21 commerciaux et Christophe Camba, chef de produit traitement de l'eau domestique et industrielle, sont au service des professionnels pour leur apporter tous les supports nécessaires. Enfin, afin d'offrir un service de proximité aux plombiers et chauffagistes, nous avons prévu, à très court terme, de développer nos agences. ■

© Fluidra

Fluidra est un groupe multinational coté en bourse, consacré au développement d'applications pour l'utilisation durable de l'eau, qu'il s'agisse de sa conservation, de son transport, de son traitement ou de son exploitation par les loisirs qui y sont associés.

Propos recueillis par Virginie Bettati

1 – Fluidra produit et distribue des équipements pour le secteur de la piscine (division Pool, avec AstralPool), le traitement de l'eau et l'irrigation (division Water, avec Idrania).

CHAUFFE-EAUX THERMODYNAMIQUES BT180 ET BT280

Deux versions aussi performantes qu'économiques

NOUVEAU

BT180 / BT280

- Excellent rapport qualité / prix
- Économie de 70% par rapport à un chauffe-eau électrique traditionnel
- Installation simple avec ou sans gaine
- Disponible immédiatement ou à J+1* dans votre agence
- Éligible aux crédits d'impôts
- Certificat d'économie d'énergie (RenoPrim+)
- NF LCIE, CE et ERP

BT180

Idéal pour une famille de 4 personnes

- Capacité de 180 L
- COP de 2,61
- 233,3 L d'eau chaude à 40°C
- Temps de chauffe : 8h28

BT280

Idéal pour une famille de 6 personnes

- Capacité de 280 L
- COP de 2,74
- 361,5 L d'eau chaude à 40°C
- Temps de chauffe : 5h44

Conception : ops2.com - 03/2016 - Crédit photo : © iStock - DSG, SAS au capital de 17 556 800 euros, inscrite au RCS de Compiègne sous le numéro 572 141 865 et dont le siège social est à Verneuil en Halatte (60550) - 2, avenue des Charmes - ZAC du Parc Alata. *J+1 : dès 8h ou 10h en agence pour une commande passée avant 17h.

GARANTIE 5 ANS CUVE

GARANTIE 3 ANS COMPRESSEUR

GARANTIE 2 ANS PIÈCES

Altech

Programme Win & Earn, de Grundfos : nouveau, facile et gagnant pour tous

Ce nouveau programme de fidélisation, Win & Earn, vient remplacer l'ancien G+ Club Grundfos. Plus convivial et permettant à tous les membres de l'entreprise de gagner, il devrait s'imposer comme un modèle du genre !

© Grundfos

Nouveau… mais pourquoi ?

Par souci d'harmonisation tout d'abord. Grundfos, d'origine danoise, a souhaité établir un programme unique pour l'ensemble des pays européens où il est présent. Si la France était à l'origine le seul territoire à pouvoir bénéficier d'un programme de fidélisation, il était temps d'assurer l'homogénéité entre tous les clients Grundfos, quelle que soit leur origine.

Ensuite, nous avons souhaité faciliter le système de fidélisation. Nous savons tous que la complication, comme la perte de temps font renoncer à la participation de nombreuses offres. Il fallait donc mettre au point un système extrêmement simple d'accès… et, bien sûr, qui ouvre droit à de vrais avantages pour les participants.

Comment participer ?

La participation est gratuite, ouverte à tous les professionnels de l'installation du bâtiment. Chefs d'entreprise, gérants et employés peuvent accéder à cette offre lancée depuis le mois de juin dernier.

Il suffit de télécharger l'application Grundfos Go Installer Companion sur son smartphone et de procéder à son inscription en remplissant les champs de renseignements. À chaque achat d'une pompe Grundfos, la saisie du code produit permet d'accumuler des points sur le compte de l'entreprise. On est donc loin des codes-barres à découper sur les emballages et des preuves d'achat à conserver. Il est impossible d'oublier de les saisir, en raison de la facilité d'accès. C'est sans conteste le point fort du Win & Earn.

Une vaste sélection de solutions de pompage domestique sur les gammes chauffage et eau froide est concernée. Il s'agit de produits phares, fréquemment utilisés par les professionnels, et qui permettent donc de cumuler rapidement un grand nombre de points.

Par exemple, pour un circulateur Alpha2 acheté, ce sont déjà 600 points de gagnés.

Que gagne-t-on ?

Le programme Win & Earn a considérablement amélioré l'ancien système, avec un choix restreint de cadeaux, mais un portail exceptionnel ouvrant droit à une sélection d'articles presque infinie ! En effet, tous les 1 000 points, vous disposez d'un chèque de 10 € à dépenser sur le site marchand Amazon. Vous pouvez également choisir de cumuler vos points pour obtenir des chèques cadeaux plus importants.

Mais ce n'est pas tout : chaque mois, Grundfos vous fait participer à un tirage au sort, sachant que plus vous avez acheté de produits, plus vous avez de chance d'être tiré au sort. Cette année, des tablettes sont à gagner. Même si les points ont été dépensés en chèque cadeau Amazon, le cumul du nombre de produits reste intact, afin de maximiser les chances au tirage au sort. Bref, un véritable bonus en plus des cadeaux web.

Qui bénéficie des cadeaux ?

Qu'ils soient collectés par le gérant ou par les employés, les points s'accumulent pour l'entreprise. Les chèques cadeaux, commandés par le gérant, peuvent donc se distribuer au sein de la société. Fini le bénéficiaire unique. Tout le monde en profite. Un esprit d'entreprise ouvert s'instaure par ce moyen très simple de fidélisation élaboré par Grundfos.

Parlons-nous donc d'un programme gagnant/gagnant ?

Pour Grundfos, le programme permettra à l'évidence d'augmenter les ventes, d'attirer de nouveaux clients et de fournir une information continue sur les nouveautés. L'objectif de fédérer une communauté d'installeurs et d'établir des contacts privilégiés devient un axe de développement prioritaire pour les fabricants. La contrepartie de donner la possibilité de gagner des cadeaux de façon simple et conviviale reste la meilleure façon d'y parvenir ! ■

Propos recueillis par Virginie Bettati

Grundfos Product Center : six mois déjà pour le catalogue on line nouvelle version !

Le Grundfos Product Center (outil de sélection de produits qui a remplacé définitivement, depuis seize mois, l'ancien système WebCAPS) est conçu pour vous accompagner dans votre travail quotidien. Depuis tout ordinateur, tablette ou téléphone mobile, il permet de trouver rapidement une pompe spécifique, ses informations de dimensionnement et de remplacement.

Une fois l'inscription réalisée, ce système enregistre les habitudes et préférences produits de chaque utilisateur afin de les remettre à disposition rapidement et facilement.

On remarque ses fonctionnalités améliorées :

- *il suffit de saisir un liquide, sa température et sa concentration pour trouver les pompes adaptées, ou encore de saisir la hauteur et le débit souhaités ;*
- *les résultats de la recherche sont personnalisés par catégorie (pompes les moins chères, consommation d'énergie la plus basse et coût de cycle de vie le plus faible) ;*
- *le système dispose également d'une base de données de schémas DAO, informations pièces détachées, kits de maintenance, vidéos pédagogiques et documentations.*

Kinedo : « le » spécialiste de l'univers salle de bains

Un savoir-faire historique et une communication dynamique ont fait de Kinedo une marque reconnue. Le secret de ce multi-spécialiste ? Une perpétuelle capacité à innover. Nicolas Legros, responsable marketing, fait le point sur les caractéristiques principales de cet acteur incontournable du secteur sanitaire.

Filière Pro – Que représente Kinedo aujourd'hui ?

Nicolas Legros – Kinedo est un fabricant qui fonde sa notoriété sur l'innovation, la qualité et le design de ses produits. Il est devenu l'un des rares spécialistes à produire en France, au travers de ses deux grands sites de production :

– l'usine de l'ouest, à Chéméré (44), où 28 000 m² sont consacrés à la douche ;
– l'usine du sud, à La Ciotat (13), dédiée à la balnéo et aux spas.

Notre société conçoit et fabrique la plupart de ses gammes de A à Z.

Nous travaillons les profilés aluminium dans nos deux centres d'usinage, quant à notre ligne de production de verre, nous en maîtrisons toute la transformation : découpe, sérigraphie, jusqu'au passage dans le four de trempe pour en faire un verre solide et non dangereux. Nous extrudons nous-mêmes nos propres plaques d'ABS PMMA qui, une fois thermoformées puis renforcées par nos soins, serviront à réaliser les receveurs, les panneaux de fond de nos cabines monoblocs, mais aussi toutes nos baignoires balnéo ou spas.

Avec une équipe d'une vingtaine d'ingénieurs et quatre chefs de projets travaillant au sein de trois bureaux d'études, nous assurons une moyenne de 10 nouveautés par an !

Résultat : pour le seul secteur douche, Kinedo a réalisé un chiffre d'affaires de 50 millions d'euros en 2015 (soit le double de 2012 !). Cette croissance est principalement due au Kinesurf, receveur extraplat lancé en 2009, et au Kinemagic, procédé de remplacement de baignoire par une douche.

Aujourd'hui, Kinédo est l'un des trois acteurs principaux sur le marché de la douche et se positionne en leader sur celui de la balnéo. C'est la première entreprise française à offrir ce grand choix de cabines, parois, baignoires balnéo et spas.

Mais notre progression n'est pas seulement une question d'innovation produit pour les clients finaux (design, ergonomie, fiabilité) ou les pros (gain de temps à la pose, montage sans silicone, concepts spéciaux pour la rénovation…). Elle est également due à la présence de nos produits en salles d'exposition et à notre proximité des clients, priorité de notre équipe technico-commerciale.

Pouvez-vous nous parler de vos offres de service ?

Nicolas Legros – Elles sont essentiellement axées vers les professionnels, qu'il s'agisse de nos quelque 2 000 distributeurs ou des installateurs. Nous proposons un devis sous 24 heures, des études de faisabilité hors catalogue et une fabrication express de parois sur-mesure sous 5 à 10 jours. Notre service dédié (au 02 40 21 29 45) répond à toutes les questions, qu'il s'agisse d'une information technique ou d'un besoin en pièce de rechange.

Bien sûr, nous disposons également de showrooms situés sur nos sites de production, ainsi que de salles de formation. Pour le SAV, une équipe interne dédiée et un réseau de dépanneurs agréés par Kinedo sont au service de nos clients dans toute la France.

Enfin, avec le sélecteur de notre nouveau site Internet, il est possible de composer l'espace douche adapté au projet du client et de commander toutes les pièces détachées.

Après Kinemagic, la référence de remplacement de baignoire en une journée, Kinedo, innove encore et crée une solution unique sur le marché avec sa nouvelle solution douche/bain Duo.

Nicolas Legros,
responsable marketing.

Votre axe de communication est particulièrement développé…

Nicolas Legros – Oui, outre notre site Internet, nos catalogues ciblés (auprès des grossistes, particuliers, installateurs, et prescripteurs) et nos participations aux salons, nous avons investi dans la communication auprès du grand public afin de mettre en avant notamment Kinemagic et Duo, nos solutions de remplacement de baignoire, et ainsi d'offrir de vrais opportunités de chantier à nos clients professionnels. Kinedo est le seul fabricant de douche et balnéo à communiquer à la télévision et ce, en plus d'une campagne presse annuelle visible sur plus de 50 titres ! Résultat, une étude récente de notoriété nous positionne comme la marque de douche la plus connue du grand public vendue dans le réseau négoce.

Pour concrétiser ces opportunités en vente, Kinedo forme les installateurs sur le terrain en salle d'exposition, mais aussi depuis deux ans travers son roadshow. En 2016, le tour de France Kinedo propose ainsi 68 dates chez les grossistes pour des démonstrations de montage, la présentation des nouveautés, mais surtout un moment de convivialité à partager ! ■

Propos recueillis par Virginie Bettati

Socoda poursuit sa croissance !

Groupe Socoda, premier réseau français de distributeurs indépendants pour les secteurs du bâtiment et de l'industrie, vient de fêter ses 70 ans et annonce une progression de près de 9 % (8,36 % exactement à la fin du mois de mai) pour le marché sanitaire-chauffage. Explications de Jean-François Meynieux, responsable de cette branche… en pleine forme !

© Socoda

Jean-François Meynieux,
responsable de marché sanitaire/chauffage.

Filière Pro – Comment pouvez-vous expliquer un chiffre aussi positif dans un contexte encore peu réjouissant ?

Jean-François Meynieux – C'est grâce à notre politique de groupement, lancée il y a cinq ans. Celle-ci a d'abord consisté à refondre une grande partie de l'offre sanitaire, puis de celle de plomberie. En 2016, c'est au tour du chauffage.

Même si le secteur sanitaire/chauffage/plomberie ne représente aujourd'hui que 7 % du chiffre d'affaires du Groupe (qui s'élève cette année à 3 milliards d'euros), il est en constante progression et au-dessus des chiffres du marché. Ces derniers (chiffres Fnas) sont en effet de +3,80 % pour notre secteur d'activité, avec une répartition estimée à 5,6 % pour le sanitaire, à 1,4 % pour la plomberie et à 3,5 % pour le chauffage, sachant que ce dernier chiffre est tiré vers le haut par la clim' et les énergies renouvelables (+18,2 %). À ce titre, tout le travail lié au développement durable et à la prise en compte de l'environnement (côté fournisseurs et distributeurs) s'est traduit par l'obtention de deux trophées RSE1, lors de la 3e édition de la Nuit de la RSE (novembre 2015) et du trophée du Négoce 2016 (juin).

Notre progression nous a permis d'augmenter encore le nombre de nos adhérents par rapport à 2015. Nous affichons désormais 54 adhérents, qui totalisent 140 points de vente, avec 128 fournisseurs référencés… sans oublier l'entrée de nouvelles marques, comme e.l.m. Leblanc.

Rappelons que le Groupe Socoda, quant à lui, compte 188 adhérents et 700 points de vente.

Tout s'expliquerait donc par une offre particulièrement bien sélectionnée ?

Jean-François Meynieux – Oui, mais pas seulement. Nous avons également pu bénéficier de l'effet PAAC. Notre plan d'action et d'animation commerciale 2016 était particulièrement axé sur la connaissance du client. En analysant statistiquement les parcours et les comportements d'achat, nous avons été capables de proposer avec une marge d'erreur très faible, le bon produit, au bon moment et au bon prix.

Il faut donc aussi prendre en compte ce phénomène, ainsi que la réussite de nos opérations « Prêtes à vendre », déjà proposées en 2015. Il s'agit de présenter une sélection de cinq à six produits par fabricant, à forte rotation. Cette offre, commune à tous les adhérents, peut être personnalisée par chacun d'eux, afin de correspondre au mieux aux attentes de leur clientèle. L'offre est à la fois adaptée, simple et avec un prix à impact très fort, d'où le succès remporté. En avril-mai, c'est un « spécial salle de bains et cuisine » qui a été proposé. En septembre-octobre, ce sera un « spécial chauffage » !

Que faites-vous d'autre ?

Jean-François Meynieux – Nous avons également misé sur une animation commerciale forte, en alimentant en permanence les équipes avec des informations sur les produits et les innovations. Des animations commerciales, des rencontres exclusives avec certains partenaires fabricants et des journées promotionnelles (en février-mars et en octobre-novembre) ont fait le reste. Il faut enfin signaler des promos exclusives et des promos flashs Socoda/fournisseur, exclusivement réservées aux adhérents du réseau Socoda. ■

Propos recueillis par Virginie Bettati

© Socoda

Le guide RSE : ce livret récapitule toutes les initiatives à mettre en place dans le cadre d'une démarche éco-responsable, ainsi que les actions proposées par le Groupe. Destiné à aider les artisans à bien vendre la rénovation, il sera distribué à chaque adhérent du Groupe.

Convention Socoda 2016

En mars dernier, la 10e convention a permis au groupement de recevoir ses quelque 500 fournisseurs et de célébrer son 70e anniversaire au Parc des expositions de Paris Nord-Villepinte.

Parmi les nouveautés de cette année, la création d'une « place de marché ». Toutes les heures, des offres commerciales, négociées par Socoda avec une trentaine de fournisseurs, étaient annoncées par un animateur. Les adhérents, munis d'un chéquier, disposaient alors de quinze minutes pour s'engager.

La convention a également été l'occasion de présenter les Sacres de l'innovation Socoda, visant à récompenser des produits innovants et respectueux de l'environnement. Socoda a aussi profité de cet événement pour lancer la 1re édition des Bourses de l'innovation, dont l'ambition est de promouvoir et de récompenser les fabricants travaillant pour le développement de produits innovants et pérennes. Un congrès viendra couronner cette opération en mars 2017.

WATERMATIC FAIT SA REVOLUTION DANS TOUTE LA FRANCE !

ROADSHOW
WATERTRUCK
WATERMATIC

100% PRO • 100% PRO •

Le WATERTRUCK

CAMION INNOVANT, PARCOURT LA FRANCE À LA RENCONTRE DES INSTALLATEURS/PLOMBIERS !
Il permet de découvrir la gamme Watermatic dans une ambiance conviviale où démonstrations et remises de cadeaux sont à la clé !

- » DES INNOVATIONS
- » DES CONSEILS
- » DES CADEAUX

Découvrez les dates de la tournée
UNIQUEMENT SUR WATERMATIC.FR

WATERMATIC®
Broyeurs WC, Pompes et Stations de relevage

Tournaire & Fils : le casse-tête de la cession d'entreprise

À la tête d'une petite entreprise familiale située à Mougins, dans l'arrière-pays cannois, Alain Tournaire s'est trouvé comme tant d'autres à la veille de la retraite, sans successeur. Une obligation de cession d'entreprise qui s'est déroulée avec de multiples rebondissements…

© SDP

Alain Tournaire,
gérant de l'entreprise.

« Pour la cession d'entreprise, les distributeurs sont nos meilleurs agents. »

Filière Pro – Pourquoi arrêter après trois générations ?

Alain Tournaire – Mon grand-père et mon père avant lui avaient connu des périodes prospères malgré les évolutions importantes que le métier a subies. Au début, le zinc était encore travaillé pour créer des citernes à eau et représentait la plus grosse part de l'activité ! Puis le chauffage a pris de l'importance. Le fioul et du solaire ont apporté de très nombreux chantiers, surtout en neuf. L'entreprise comptait alors six salariés en plus des employés faisant partie de la famille. Nous faisions autant de chauffage que de sanitaire, avec des affaires principalement apportées par le bouche-à-oreille. L'entreprise était connue pour son sérieux. Tout allait bien, surtout dans une région où l'argent ne manquait pas. Aucun impayé sur trois générations !

À mes 50 ans, mon neveu, qui travaillait dans l'entreprise et était destiné à reprendre l'activité, m'a soudainement fait part de sa volonté de s'orienter vers un tout autre secteur. Il était impossible de continuer l'entreprise familiale dans ces conditions.
L'arrivée de la crise économique, la multiplication des formations à suivre pour respecter les réglementations comme les évolutions technologiques, sans compter le temps et le coût nécessaires aux multiples labels ont fait le reste. Il fallait arrêter.

Qu'entraîne cette prise de décision ?

Alain Tournaire – Malheureusement, tout d'abord une diminution de la masse salariale. Un repreneur est souvent un professionnel déjà en activité qui dispose de ses propres employés et qui vient racheter votre clientèle pour élargir son volant d'affaires. La plupart du temps, seuls quelques employés l'intéressent. La crainte de ne trouver personne pour reprendre est encore pire : payer les indemnités de départ se révèle impossible compte tenu de la trésorerie d'une petite entreprise.
Encourager les départs et ne pas remplacer ceux en retraite devient alors l'objectif, tout en cherchant activement un repreneur.
Plusieurs propositions m'ont été faites, toujours par le bouche-à-oreille. Les plus nombreux étaient des salariés travaillant dans un tout autre secteur d'activité ! Soucieux de la fragilité de leur emploi, ils souhaitaient se mettre à leur compte avec une activité qui leur semblait ne jamais manquer de travail. Un menuisier, un vendeur de voiture et un ingénieur ont ainsi pu envisager de devenir plombier chauffagiste !
Mais les propositions les plus sérieuses nous sont parvenues via des fournisseurs. Les grossistes ont un rôle insoupçonné dans la transmission d'entreprise ! Avec une parfaite connaissance de la région et de chaque entreprise, la mise en relation devient facile pour eux.

Les repreneurs n'ont donc pas manqué !

Alain Tournaire – Non, mais la concrétisation est une autre affaire. L'un d'eux m'a signé une promesse d'achat avec versement de

© SDP

10 000 euros… qu'il a perdu, faute d'avoir pu honorer sa promesse. Après renseignement auprès de son avocat, il s'est aperçu qu'il allait devoir payer des impôts s'il sortait de son entreprise la somme nécessaire à l'achat et il a renoncé !
J'ai perdu presque six mois avec cette affaire. J'ai dû continuer à travailler, bien qu'ayant déjà dépassé depuis deux ans l'âge de ma propre retraite, afin de chercher un autre repreneur et d'attendre aussi le départ en retraite de l'un de mes employés. Mon objectif est alors devenu de vendre « à prix coûtant », c'est-à-dire pour permettre de payer tous les frais et de solder tous les comptes et indemnités dus. Il convenait de faire très vite pour éviter de rempiler avec les formations (RGE…), les demandes d'autorisation de manipulation des fluides, etc.
In extremis, j'ai trouvé une jeune entreprise comptant deux employés, à la fois intéressés par l'un de mes salariés, notre clientèle et l'un des locaux que nous avions à louer.

Qu'en est-il aujourd'hui ?

Alain Tournaire – La transaction s'est très bien passée, en juin dernier. Mon comptable a fait la déclaration de cession en août et aujourd'hui encore je présente au fur et à mesure la clientèle aux « nouveaux ». J'ai seulement sauvé les meubles, mais c'est un réel soulagement. Je pense à l'un de mes confrères qui, avec plus de 50 employés, a eu la chance de vendre au bon moment il y a quelques années, à un gestionnaire qui n'était pas de notre métier. Une chance pour lui, mais pas pour la moitié des employés qui ont subi un licenciement à la suite de cette transaction… ■

Propos recueillis par Virginie Bettati

CHAPPEE

CHAUDIÈRE
SOL FIOUL
CONDENSATION

OPÉRATION SEMPRA NOVA PACK HTE

SEMPRA NOVA PACK HTE
C 24 KW

A

MONTÉS D'USINE

DEPUIS LE 6 JUIN 2016*

SEMPRA NOVA PACK HTE

LA PETITE CHAUDIÈRE QUI VOUS FAIT GAGNER DU TEMPS

Tout est prévu pour que rien ne soit oublié grâce à cette chaudière condensation fioul tout-intégré

- Offre chauffage seul avec association possible à l'ensemble des ballons de la gamme Sempra Nova HTE
- Corps de chauffe en fonte et condenseur en céramique
- Gestion d'un circuit chauffage en direct
- Tableau de commandes MK1 très simple d'utilisation

Éligible aux crédit d'impôt et CEE ** : ETAS813 >90%**

Deux références qui vous feront gagner du temps : 7652443 (version cheminée) et 7652743 (version ventouse)

À PARTIR DE

4 856 € HT

PRIX PUBLIC HT CONSEILLÉ

chappee.com

** Offre valable uniquement sur les modèles Sempra Nova Pack HTE 24 CF et Sempra Nova Pack HTE 24 FF. Offre réservée aux professionnels, à partir du 6 juin 2016 jusqu'à épuisement du stock soit 500 chaudières Sempra Nova Pack HTE – Chauffage seul – MK1 - 24 kW – CF / FF.*
*** Selon la Loi de Finances en vigueur.*

Mission H2O : quand le BE se concentre sur une activité

Choisir de se spécialiser dans un secteur d'activité, telle est l'option prise par Mission H2O. Son objectif : proposer des missions d'assistance auprès des collectivités territoriales pour la création et la réhabilitation de centres aquatiques ou sportifs. Rencontre avec Stéphane Bardoux, son directeur.

© Mission H2O

Stéphane Bardoux,
directeur de Mission H2O.

Filière Pro – Comment en vient-on à se spécialiser dans de type d'activité ?

Stéphane Bardoux – La piscine publique présente la particularité d'être très attractive pour les communes (c'est l'élément N° 1 pour valoriser une collectivité, surtout depuis l'avènement des centres aquatiques multi-activités), alors qu'elle est toujours déficitaire. Pour un billet d'entrée à 4,50 €, elle coûte environ 12 €. Outre ces problèmes de rentabilité, elle est soumise à quantité de normes, réglementations d'hygiène et de sécurité, souvent difficilement compatibles avec un fonctionnement économique et écologique. La problématique est donc d'importance pour les élus face à ce poste de dépenses parmi les plus considérables de la commune.

Pour avoir été entraîneur national et avoir participé aux JO, j'ai pu me confronter aux problèmes de terrain. Animé par la culture du sport, je me suis ensuite naturellement spécialisé en programmation d'équipements aquatiques et en assistance à maîtrise d'ouvrage pour la définition de projets et de politiques sportives.

Depuis onze ans déjà, Mission H2O réalise donc des diagnostics sur des piscines existantes ainsi que des études de faisabilité sur des projets neufs ou de rénovation. Le but est de rassurer les élus sur le budget de fonctionnement et, bien évidemment, de leur soumettre des solutions allant dans le sens d'un développement durable.

Ces études entraînent-elles forcément une spécialisation technique ?

Stéphane Bardoux – Bien sûr. Nous intervenons sur les aspects liés à la gestion, l'exploitation et à la construction et nous conseillons sur les montages les plus adaptés à chaque territoire, sans oublier la formation et le recrutement du personnel d'exploitation. Il est donc nécessaire de s'entourer de compétences complémentaires avec des programmistes, des architectes, des BE thermiques très pointus, etc.

La piscine Élisabeth dans le 14e arrondissement de Paris : ce projet comprend deux bassins couverts, l'un de 25 m pour la nage et l'autre de 250 m² pour l'apprentissage et les loisirs. Elle sera totalement équipée d'instruments de mesure et de gestion en temps réel de l'énergie au regard notamment de la fréquentation et des saisons, dans une démarche de haute qualité environnementale. L'ouverture au public est fixée pour la fin de l'année 2019.

Le nerf de la guerre restant l'argent, il nous revient de trouver des réponses adaptées, mais aussi et surtout durables pour les 30 années à venir. Il faut être cohérent avec l'agenda 21. Nous proposons donc des solutions avec récupération de chaleur sur les eaux grises comme sur tout générateur d'énergie, utilisation de matériaux isolants particulièrement performants, exploitation d'énergie renouvelable comme la biomasse, etc. L'objectif est de parvenir à des économies d'exploitation importantes, en moyenne de 30 % supérieures à celles constatées par l'ensemble des piscines existantes en Europe.

Nous incitons d'ailleurs à la certification NF HQE[1] (Haute Qualité environnementale). Il s'agit d'une démarche qui vise à limiter à court et à long termes les impacts environnementaux d'une opération de construction ou de réhabilitation (durant les phases de programmation, de conception et de réalisation), tout en assurant aux occupants des conditions saines et confortables.

Cette certification NF HQE intitulée « Équipements sportifs neufs ou rénovation », existe depuis 2012 seulement pour les piscines et centres aquatiques ! Preuve, s'il en est que les choses ont tardé à se mettre en place pour ce secteur. Ses avantages sont pourtant considérables. Outre les évidents bénéfices de performances, la certification permet en effet d'avoir une longueur d'avance en anticipant les réglementations en vigueur. Avec elle, il est également possible d'obtenir plus facilement des aides publiques de l'État français ou de l'Europe, un soutien de l'Ademe, des avantages fiscaux, des bonus de COS ou des subventions régionales.

La certification NF HQE peut aussi être associée à d'autres labels plus particulièrement axés sur les économies d'énergies : www.certivea.fr/certifications/labels-hpe-avec-certification-nf-hqe, labels Effinergie + et Bepos-effinergie +,… ■

Propos recueillis par Virginie Bettati

1 – L'organisme certificateur à contacter est Certivéa. Il s'agit d'une filiale du CSTB (Centre scientifique et technique du bâtiment).

Métamorphosons le drainage

© Agence Visae / Fotolia

Caniveaux et siphons
ACO Showerdrain
pour la douche
de plain-pied

ACO, le spécialiste du drainage.

Nous offrons à nos clients une expertise globale en matière de cycle de l'eau. Nous concevons, produisons et proposons des solutions techniques de drainage innovantes, durables et esthétiques pour récupérer, prétraiter, réguler et restituer efficacement les eaux. Nous aidons, à chaque étape, nos clients dans la réalisation de leurs projets d'aménagement pour une gestion optimale des eaux.

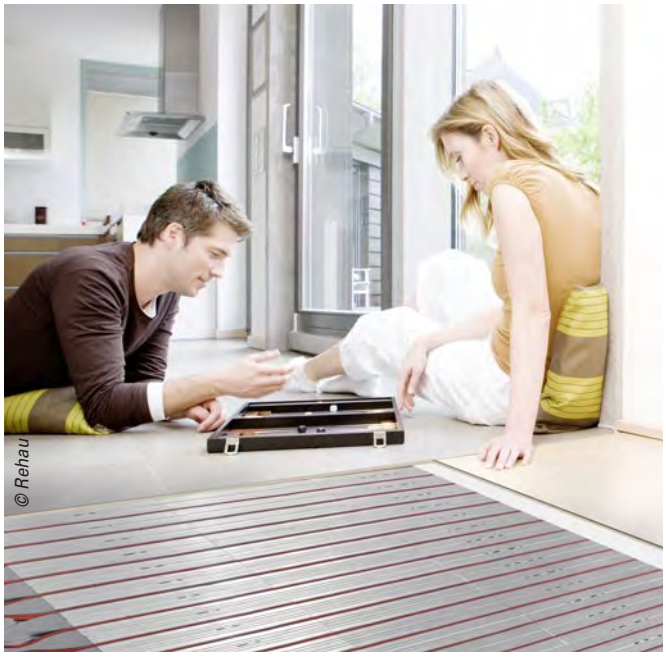
www.aco.fr facebook.com/acosas.fr

ACO. The future of drainage.

ACO

Le plancher chauffant en rénovation

Pas de problématique technique, mais une contrainte de taille pour le plancher chauffant mis en œuvre en rénovation : sa hauteur. Tour d'horizon de ce cas à part.


© Rehau

Le plancher chauffant mis en œuvre en rénovation reste une solution très marginale et ce, malgré les solutions existantes proposées par les fabricants. Pour preuve : la surface pour la rénovation concerne environ 1 % de la surface totale installée en plancher chauffant ! On en comprend certes la raison, puisqu'il crée une surépaisseur qui n'est pas toujours facile à mettre en œuvre (sa faisabilité étant essentiellement liée à la prise en compte de la hauteur libre sous plafond, ainsi qu'à celle des portes et des huisseries par rapport à l'épaisseur de sol nécessaire). Résultat, ce type de solution reste stable sur un marché où le plancher chauffant se porte plutôt bien, puisqu'il est en évolution constante : en 2015, il équipe une maison neuve sur deux ! Sur l'ensemble des constructions de l'année 2015, sa part de marché augmente, avec un net accroissement dans les bâtiments tertiaires, qui représentent dorénavant 15 % du marché (80 % pour la maison neuve et 5 % pour le collectif).
Rappelons que les systèmes admis à la marque de qualité Certitherm[1] développée par le Cochebat garants de la qualité des équipements et des performances des installations représentent plus de trois chantiers sur dix.

Quelles sont aujourd'hui les solutions utilisées par les planchers chauffants (source Cochebat 2015) ?

98 % des planchers utilisent des dalles lisses ou à plots (sachant que la très grande majorité concerne les dalles lisses).
Reste donc, à part égale, des systèmes utilisant des treillis ou des solutions à sec (donc très minces) destinées à la rénovation.

Quelles sont les solutions actuelles ?

Pratiquement tous les fabricants de planchers ou composants de plancher proposent des solutions pour la rénovation. Grâce à des conceptions « à sec » (sans chape de finition), ils parviennent à réduire l'épaisseur pour atteindre 6 à 7 cm seulement, revêtement de finition inclus. Le plancher par lui-même, c'est-à-dire hors revêtement final, offre alors une épaisseur comprise entre 17 et 50 mm. Pour parvenir à ce résultat, les différents éléments constitutifs du plancher ont donc été repensés avec des dalles isolantes préformées (en EPS, PSE, matières composites…) qui reçoivent la plupart du temps des éléments de diffusion métalliques afin d'optimiser la diffusion de la chaleur, mais assurent aussi une résistance mécanique suffisante et garantissent le maintien des tubes.
Bien sûr, le gain essentiel est dû à l'absence de chape. Avec ces systèmes secs, le revêtement vient s'appliquer, selon les directives du fabricant, directement ou presque sur les plaques isolantes intégrant le réseau.
À noter que ces solutions mises en œuvre en rénovation peuvent également trouver des applications pour des besoins spécifiques en neuf. Leurs qualités et leur rapidité de pose peuvent aussi les faire préférer dans certains cas par des installateurs devant respecter des délais d'intervention drastiques.

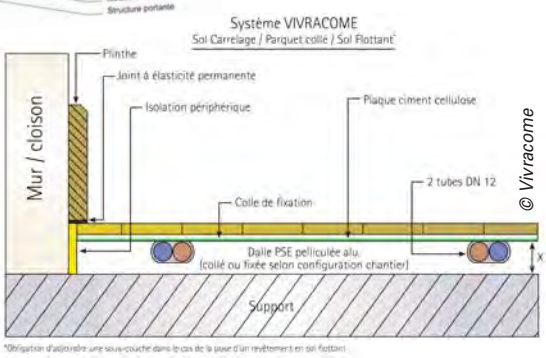
On parle de plancher mince pour des solutions dont l'épaisseur est comprise entre 17 mm et 50 mm, hors revêtement de sol.

Y a t il des évolutions possibles ?

La solution la plus mince offre actuellement une épaisseur de 17 mm. Il semble assez difficile de faire mieux considérant la hauteur incompressible du tube !
À savoir : aucune astuce de pose ne permet de réduire l'épaisseur d'un plancher mince.

Quels sont les avantages ?

– la réversibilité. Le plancher mince est capable d'assurer le rafraîchissement comme le chauffage. Tous les systèmes secs sont donc compatibles avec cette application, pourvu que l'on suivre les prescriptions de pose du fabricant ;
– une mise en chauffe très rapide. Il n'existe plus d'inertie due à la chape. Résultat : un émetteur capable d'assurer un couple « rendement d'émission et rendement de régulation » parmi les meilleurs en raison de sa réactivité aux variations thermiques extérieures. La plupart des fabricants annoncent une charge de chauffage atteinte en trente minutes seulement ;
– la légèreté. Très logiquement, puisqu'il est mince, il n'est pas lourd. Cette caractéristique présente deux avantages, aucun surpoids n'est à redouter en rénovation ; la légèreté des composants et l'absence de chape autorise une manipulation aisée et la réalisation de l'ensemble de la pose par un seul poseur, sans pénibilité. Il faut savoir que les solutions sèches sont jusqu'à quatre fois plus légères que celles qui comprennent une chape. Cela ne remet pourtant pas en cause leur résistance, puisqu'elles peuvent supporter jusqu'à 200 kg/m^2 ;



– la rapidité de mise en œuvre. La durée des travaux est considérablement réduite par rapport à celle d'un plancher classique avec chape. On évite le temps de séchage avant d'installer le revêtement de sol, soit une quinzaine de jours, voire plus dans le cas de certaines chapes anhydrites. Ceci permet une mise en service immédiate et la possibilité de réaliser un plancher chauffant pièce après pièce dans des locaux habités. Ce dernier atout étant particulièrement recherché en rénovation ;
– sa complétude. La pose d'un système comprenant tous les composants évite tout danger de réalisation défaillante par l'association d'éléments non conçus à l'origine pour s'assembler.

À savoir : il peut être installé directement sur le plancher existant, sans retrait de l'ancien revêtement.

Le plancher mince reste complexe à dimensionner, il est recommandé d'utiliser un système complet de fabricant. Comme pour toute installation de plancher chauffant, il n'est donc pas conseillé d'utiliser des composants d'origines différentes pour un plancher mince, d'où l'importance de la marque Certitherm, qui garantit la performance de tout un système d'un fabricant.

Les précautions de mise en œuvre

– prise en compte des hauteurs de portes et d'huisseries après démontage des sols en place, afin d'obtenir la hauteur de réservation suffisante ;
– surélévation des prises électriques et déplacement des équipements fixés au sol ;
– renseignement sur la nature du revêtement final ainsi que sur son type de pose (ex : carrelages scellés ou carrelages collés) pour calculer l'épaisseur qui viendra s'ajouter à celle du plancher terminé.

Nous remercions tout particulièrement les éminents membres du Cochebat qui ont aidé à la rédaction de cet article. ■

Virginie Bettati

1 – Tous les systèmes prétendant à la certification Certitherm doivent justifier de constituants conformes aux normes, aux DTU ou avis techniques en cours.

Quoi de neuf dans la salle de bains ?

Connaître et préconiser les tendances en cours dans la salle de bains permet de se démarquer, aussi bien de ses confrères que des grandes surfaces de bricolage. C'est d'autant plus important que les consommateurs qui consultent les magazines papiers ou en ligne rêvent d'une salle de bains fonctionnelle et confortable, mais aussi déco.

Si la salle de bains n'a pas connu de révolution majeure récente, elle n'en a pas moins évolué de manière notable au cours des dernières années : ainsi, le mobilier, plus déstructuré, s'est allégé ; l'hygiène s'est renforcée aux toilettes ; la baignoire, qui est loin d'avoir dit son dernier mot, devient plus déco (baignoire îlot) ou plus accessible (combiné bain-douche) ; la douche, de plain-pied, ne s'habille plus seulement de carrelage… Nombre de ces nouveaux produits, peu ou pas revendus par les grandes surfaces de bricolage, permettent aux installateurs qui les proposent de sortir du lot.

Aux toilettes : un grand besoin d'hygiène

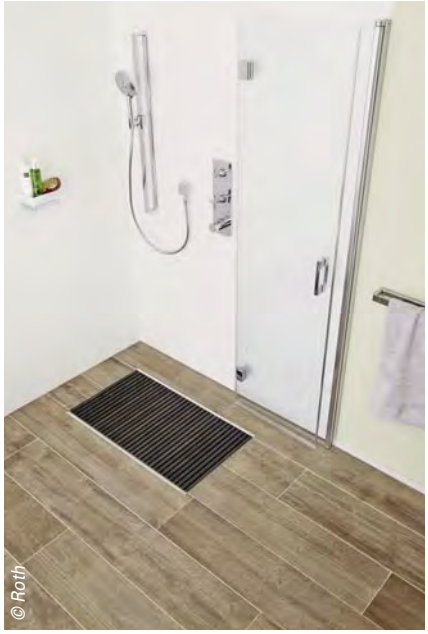
Le succès des cuvettes sans bride en est la preuve : aux toilettes, la question de l'hygiène intéresse grandement les consommateurs. L'engouement pour les WC, suspendus ou non, avec lave-mains intégré, dont Wici Concept s'est fait une spécialité, le prouve également. Cette solution simple et efficace permet d'offrir un lave-mains aux toilettes les plus exiguës.

D'autres innovations permettent d'améliorer l'hygiène aux toilettes. À commencer par les cuvettes à surface antibactérienne, qui ne sont pas seulement réservées aux hôpitaux. Grâce à l'ajout d'ions argent, zinc et/ou étain dans l'émail, la céramique devient durablement antibactérienne : l'utilisation de Javel ou autres produits désinfectants, et souvent nocifs, devient inutile (HygieneGlaze de Duravit, AntiBac de Villeroy & Boch…). Certaines céramiques peuvent également être lissées : leur surface, affinée ou vernie, limite l'accroche de la saleté et sont plus faciles à nettoyer (CeramicPlus de Villeroy & Boch, CeFionTect de Toto…).

Sont également apparus récemment des dispositifs permettant de diffuser de l'eau bleue, liquide ou sous forme de pastille, qu'ils soient intégrés à la cuvette suspendue ou à la plaque de commande du réservoir de chasse encastré. Ils ont pour vocation de remplacer les blocs WC accrochés à la bride des cuvettes (qui, sur les modèles sans bride, empêchent le rinçage de la cuvette et le bon fonctionnement de la chasse) ou immergés dans le réservoir de chasse (ils rongent les éléments sensibles du mécanisme). Ainsi, Villeroy & Boch propose-t-il ViFresh (en cours de lancement). Le système sera disponible sur les cuvettes Vivia et Subway 2.0. Le produit nettoyant, liquide ou solide, est inséré dans un réservoir intégré à la cuvette, avec verrouillage sécurisé du couvercle. VitraFresh de Vitra, disponible sur les cuvettes Métropole et D-Light, prévoit un réservoir situé à l'arrière de la cuvette qui, fermé par un large couvercle, n'accepte que les produits liquides. De même, tous les fabricants de bâti-supports proposent aujourd'hui des plaques de commande permettant d'insérer une pastille d'eau bleue (Geberit, Grohe…). À ce titre, l'esthétique, ainsi que les fonctions apportées par les plaques de commande (eau bleue, absorption des odeurs, lumière d'orientation…) méritent d'être exposées au grand public.

© Kinedo

Adaptée à toute la famille, la douche bain Duo permet le remplacement de toute baignoire de 158 à 192 cm de long et de 75 à 90 cm de large, même avec un défaut d'équerrage des murs. Hauteur de marche 5 cm, tablier en verre blanc ou noir, fileurs latéraux découpables pour permettre le passage des canalisations.


© Roth

Liga est une douche walk'in (ouverte) repliable, qui permet de récupérer la surface de la douche une fois celle-ci terminée. Hauteur 200 cm, largeur de 80 à 120 cm. Verre de sécurité de 5 mm. Finition argent poli ou mat.

Au point d'eau : des meubles plus compacts

Finis les meubles volumineux ! La tendance est aux ensembles compacts, équipés d'un, deux ou trois tiroirs maximum, complétés par des modules indépendants que l'on peut répartir dans la pièce : casiers ouverts ou fermés, étagères, banc-coffre, commode suspendue, colonnes hautes ou basses… Les colonnes sont de plus en plus souvent vendues, parce qu'elles ajoutent aux rangements sans encombrer le volume de la salle de bains. De plus, lorsqu'elles sont électrifiées, équipées d'un miroir et d'accessoires de rangement, elles ajoutent un poste supplémentaire dans la salle de bains pour se raser, se maquiller, se coiffer… Lors du dernier salon du meuble de Milan qui, tous les deux ans, accueille une section salle de bains, on a vu apparaître par exemple des meubles vasques dotés, non pas d'une seconde vasque, mais d'une coiffeuse. Le plan-vasque est alors prolongé par un casier de rangement, tandis qu'un miroir bas permet de se voir tout en étant assis, le sous-vasque étant dégagé pour permettre d'y glisser un tabouret. La proposition est intéressante, en particulier dans les petites salles de bains de célibataire.

Dans la douche : les panneaux d'habillage muraux

Après l'engouement pour la douche à l'italienne, c'est-à-dire carrelée sol et mur, les panneaux de douche, qui veulent remplacer le carrelage, commencent à faire leur chemin. Qu'ils soient en stratifié haute pression, en acrylique, en solid surface, en béton de résine gelcoaté…, ils sont intéressants pour le plombier, car ils lui permettent de réaliser la totalité de la douche,

Les bâti-supports Eco Plus, qui fonctionnent sans électronique, permettent le réglage de la hauteur de la cuvette WC (sur une amplitude de 8 cm) et du lavabo (de 70 à 90 cm). Pour des salles de bains multigénérationnelles.

Les panneaux WC permettent de rénover rapidement les toilettes. Dorénavant équipés d'une ossature comparable aux bâti-supports de la marque, ils sont encore plus rapidement posés et, parce qu'ils permettent d'éviter l'habillage, ils ne coûtent pas plus cher en version standard. De plus, l'accès au mécanisme de chasse est plus aisé.

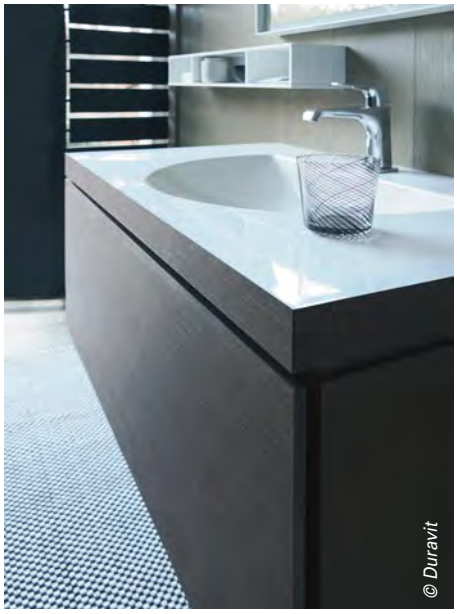
étanchéité et revêtement mural compris. Grâce à eux, le plombier reste indépendant du carreleur et peut facturer une prestation complète. Pour le consommateur, les panneaux d'habillage de la douche simplifient son entretien : plus de problèmes de joints salis ou qui se détériorent du fait d'une mauvaise évacuation de l'humidité.

BerryAlloc, fabricant de stratifié, propose depuis plusieurs années des panneaux d'habillage aux aspects pierre, bois ou autres, qui assurent à la fois l'étanchéité et la décoration dans la douche et/ou la salle de bains. Plus proche du monde sanitaire, Ambiance Bain, spécialiste du meuble de salle de bains, commercialise des panneaux en SMO, qui est un béton de résine gelcoaté coordonné à ses receveurs et plans-vasques. Plus récemment, Jacob Delafon a lancé le panneau composite Panolux – mousse renforcée de fibre de verre prise en sandwich entre deux feuilles de stratifié –, et Lazer les panneaux Decofast, constitués d'un alliage de polymères synthétiques pris entre deux feuilles d'aluminium laqué.

Baignoire : y compris la douche !

Il y a d'un côté la baignoire îlot, pièce maîtresse des belles salles de bains des suites parentales et de l'hôtellerie haut de gamme, toujours plus belle, étonnante, design… Mais il y a aussi la traditionnelle baignoire à encastrer qui, en acier émaillé ou acrylique,

.../...



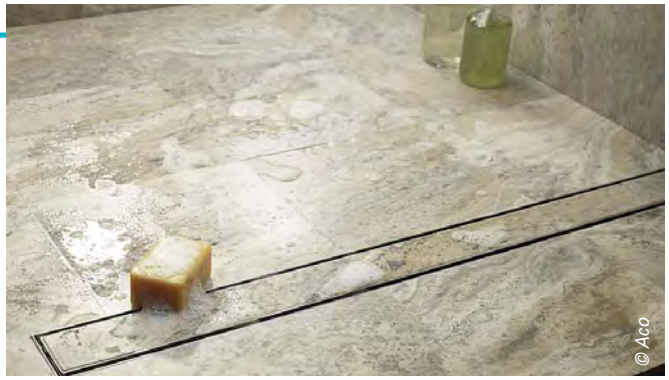
La technologie C-Bonded d'intégration du plan au meuble de salle de bains offre un rendu parfait : le passage de l'un à l'autre est invisible. D'ores et déjà applicable sur les L-Cube, elle est rendue possible par l'utilisation de la céramique Duracéram, suffisamment dur pour être supporter l'usinage nécessaire.

Le WC lavant In-Wash comprend les seules fonctions jugées indispensables par la majorité des utilisateurs : détection utilisateur pour un éclairage de nuit, douchette autonettoyante avec embout amovible, réglage de la température, pression et position de la buse, abattant à frein de chute déclipsable.

Grâce aux couleurs proposées et à leur cache bonde émaillé, les receveurs Conoflat en acier émaillé savent se fondre dans le décor des salles de bains d'aujourd'hui. Nombreuses dimensions. Options effet perlant et/ou émaillage antidérapant.

La baignoire encastrée dans un vaste plan est idéale dans les salles de bains familiales. Quand elle est en acier émaillé, elle résiste à tout. BetteComodo de Bette.

demeure incontournable dans les salles de bains familiales, adaptée au bain des jeunes enfants. Parce que nos salles de bains sont souvent de surface trop réduite pour accueillir à la fois une baignoire et une douche, les combinés bain-douche sont apparus. À la différence des baignoires simplement équipées d'un pare-bain, ces combinés sont véritablement conçus pour permettre une douche confortable. Grâce à des aménagements particuliers, ils assurent des douches confortables et sécurisées : zone de douche élargie avec fond plat et bonde de vidage à fleur, siège intégré, paroi repliable ou non, colonne de douche, barre de maintien… Lorsque l'équipement est également doté d'une porte, la baignoire devient accessible (la hauteur d'accès varie selon que le siphon est encastré ou pas) et multigénérationnelle. Plus compactes qu'autrefois, ces baignoires adaptées à la douche permettent de ne renoncer ni à l'une ni à l'autre.



La douche invisible est une douche à l'italienne – carrelée sol et murs –, équipée d'une paroi sans profilé et dotée d'un caniveau à la grille carrelée, comme c'est le cas du modèle Aco Showerdrain. Cinq dimensions de 700 à 1 200 mm. Débit 0,6 litre/sec.

Avec Sanifloor, il est possible d'installer une douche – y compris au sol carrelé – n'importe où. Le système d'évacuation par aspiration (pompe) Sanifloor 4 Wedi est adapté sur plus de 30 modèles de receveurs prêts à carreler Wedi. Refoulement des eaux 3 m à la verticale et 30 m à l'horizontale.

Confort : la salle de bains accessible

Le consommateur est de plus en plus sensible à la problématique de la salle de bains accessible ou, plus simplement, de la salle de bains sécurisée, pour les plus petits et les plus âgés. L'Afisb, Association française des industries de la salle de bains, l'a mis en évidence lors de sa dernière enquête sur les acheteurs des produits de salle de bains. Réalisée en 2014, celle-ci a mis en évidence l'augmentation notable des ménages ayant acheté des produits PMR (personnes à mobilité réduite) : de 5,6 % en 2012, ils sont passés à 14 % en 2014. Selon l'enquête, ces consommateurs cherchent aussi bien à améliorer le confort de leur logement (pour 38,1 % d'entre eux) qu'à adapter la pièce d'eau à l'arrivée d'une PMR ou à la diminution des capacités physique d'un occupant (pour 36,3 % d'entre eux). La prise de conscience est donc en train de se produire. Dans ce contexte, de nombreux équipements, plus ou moins sophistiqués, sont à mettre en avant. C'est évidemment le cas des mains courantes, à installer dans la douche ou à proximité de la baignoire, ainsi que dans les toilettes. Mais pas seulement : les robinetteries faciles à actionner, les receveurs antidérapants, les WC ou lavabo à hauteur variable, les assises dans la douche, les douchettes aimantées, les WC lavant, les baignoires douches à porte… sont autant d'équipements à proposer parce qu'ils sont susceptibles de faciliter la vie de chacun. D'autant que leur esthétique est désormais assurée. ■

Marianne Tournier

100 % étanches, les panneaux décoratifs Panolux habillent ou rhabillent les murs de la douche et de la salle de bains. Imputrescibles, ils sont disponibles en 12 finitions (bois, pierre…) et, mesurant L 1 200 x H 2 350 mm, ils sont faciles à recouper.

Grâce à différents accessoires bien pensés, les meubles Linéo 2 gagnent en fonctionnalité. Casiers de rangement, porte-serviettes fixés sur les sous-vasques, éclairage intérieur, barre magnétique pour ciseaux, pinces…

GEBERIT

Geberit AquaClean
Le WC lavant, qui prend soin de vous.

Nouveau bien-être

Etre propre et se sentir frais grâce au WC lavant Geberit AquaClean Sela : un jet d'eau à la température du corps vous lave tout en douceur après chaque passage aux toilettes. Hygiène parfaite et bien-être inégalé.
A découvrir et tester au 66, rue de Babylone – 75007 Paris
→ www.geberit-aquaclean.fr/sela ou 01.45.56.99.04

I ♥ Water®

I love Water = C'est l'eau que je préfère

Perméabilité à l'air : vent d'évolutions normatives

Depuis le 1er septembre 2016, les mesures de perméabilité à l'air de l'enveloppe des bâtiments doivent être réalisées conformément à la NF EN ISO 9972.

La norme NF EN 13829, Détermination de la perméabilité à l'air des bâtiments, fait place à la norme NF EN ISO 9972 (publiée en octobre 2015). Ce changement fait suite à l'adoption du nouveau texte au niveau européen. Par la même occasion, le guide d'application GA P50-784 se nomme à présent FD P50-784.
Qu'est-ce que cela change ? D'une façon générale, les professionnels qui pratiquent les mesures au quotidien sont peu touchés. Seuls quelques ajustements, définitions et seuils de paramètres ont été révisés. Cela concerne, entre autres, la méthode de mesure permettant de déterminer le volume intérieur du bâtiment, les incertitudes de mesure des appareils (température, pression) ou encore les conditions météorologiques permettant d'effectuer les mesures. Un quatrième cas apparaît cependant, au niveau du mode opératoire des conditions de mesure : « *b) Si l'objectif de mesurage est la conformité aux spécifications d'étanchéité à l'air d'une réglementation ou d'une norme de bâtiment et que la zone mesurée est définie dans cette réglementation ou cette norme, la zone mesurée est définie comme dans cette réglementation ou cette norme.* » En France, dans le cadre de la réglementation thermique, la zone à mesurer est définie par la RT 2012 et le GA P50-784.

Obligation des conduits de fumées dans l'habitat individuel neuf : où en est-on ?

En fin d'année 2014, dans le cadre des mesures de simplification pour la construction de logements, le ministère du Logement proposait de supprimer l'obligation d'installer un conduit de fumée dans les maisons individuelles neuves équipées d'un système de chauffage fonctionnant à l'électricité. Où en est-on aujourd'hui ?

Dès cette annonce, les acteurs de la filière du chauffage au bois, réunis au sein du Syndicat des énergies renouvelables (SER), avaient présenté aux ministères de l'Environnement et du Logement une disposition alternative qui, tout en allégeant le coût pour les constructeurs de maisons individuelles, permettait de raccorder a posteriori un appareil de chauffage au bois performant. Néanmoins, à ce jour, aucun arrêté n'a été publié.
Le SER rappelle que les pouvoirs publics incitent, notamment avec le crédit d'impôt transition énergétique (Cite) les particuliers à s'équiper d'appareils de chauffage de sources renouvelables : « *Dans ce contexte, la suppression de l'obligation de munir les maisons neuves chauffées à l'électricité d'un conduit de fumée compatible avec le raccordement d'un appareil performant de chauffage au bois est en totale contradiction avec les objectifs français de développer les énergies renouvelables. De même qu'avec le fait d'équiper deux millions de foyers supplémentaires d'ici à 2020 d'un appareil de chauffage au bois en plus des 7,5 millions déjà existants. Cette annonce est également en contradiction avec la loi sur l'air de 1996, dont un des objectifs est de permettre la réversibilité énergétique des bâtiments à moindre coût.* »

L'agrément annexe VII sous certification obligatoire au 1er juillet 2016

Depuis le 1er juillet 2016, tous les professionnels de la construction justifiant du traitement de la perméabilité à l'air de leurs bâtiments résidentiels par une démarche qualité portant sur l'ensemble du processus (annexe VII RT 2012) doivent faire certifier cette dernière par un organisme accrédité et conventionné avec le ministère du Logement et de l'Habitat durable.

RÉGLEMENTATION THERMIQUE 2012

Malgré l'annonce de la fin de 2014, qui n'a fait l'objet d'aucun acte administratif, la réglementation impose toujours que les maisons individuelles neuves comportent un conduit de fumée. Néanmoins, les constructeurs de maisons individuelles appliquent les annonces de simplification et n'intègrent plus les conduits de fumée à la construction. Sauf à réaliser ultérieurement des travaux importants et coûteux, les consommateurs ne pourront plus bénéficier du chauffage au bois.
Consciente de l'importance de relancer le secteur stratégique du bâtiment en simplifiant les règles et contraintes, la profession du chauffage au bois a présenté une solution : un allégement du dispositif passant d'une obligation totale (un conduit complet allant de la sortie de toit jusqu'au plafond du salon) à une obligation très allégée (sortie de toit pré-équipée d'un conduit et réservation d'espace dans les planchers). Cette solution diminue en effet le coût de réalisation de 50 à 70 % tout en permettant le raccordement ultérieur d'un appareil.
Le ministère de l'Environnement comme celui du Logement, rencontrés à plusieurs reprises, ont entendu les professionnels réunis au sein du SER. Néanmoins, à ce jour, aucun texte n'a été publié. ■

Michel Laurent

CARDONNEL Ingénierie

le confort durable du bâtiment

SAVE THE DATE !

13e convention Efficience Energétique du BATIMENT

Le 11 octobre 2016
Paris

DES COMPÉTENCES,

Ingénierie du bâtiment

- Assistance maîtrise d'ouvrage
- Suivi d'exécution et d'exploitation Audits
- Maîtrise d'œuvre du bâtiment

Ingénierie et services

- Outils numériques & informatiques
- Recherche & développement
- Formation et Convention

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

TGI de Paris : un chantier à la hauteur pour Aldes

Certes, le chantier est d'envergure exceptionnelle et fera sans aucun doute référence pour ce spécialiste incontesté de la ventilation. Mais au-delà du prestige de cette réalisation, c'est l'accompagnement de la globalité de la filière, sans faille, d'Aldes, pour l'ensemble des choix techniques à effectuer, qui a fait toute la différence.

Un projet exemplaire

Le futur Palais de justice de Paris, qui devrait être livré d'ici à l'année prochaine, réunira l'ensemble des services du tribunal de grande instance, actuellement dispersés sur cinq sites.

Le bâtiment, de 160 m de hauteur, bénéficie largement de la lumière naturelle et compte 38 étages pour 104 000 m² de surface de plancher et près de 50 000 m² de façades très diversifiées (blocs simple peau, blocs double peau, grilles, châssis isolés…).

Il s'agit du premier immeuble de grande hauteur français qui tend vers le respect des exigences du plan Climat de Paris. Il utilise, entre autres, le photovoltaïque et la lumière naturelle, mais surtout l'élément végétal, puisque près de 10 000 m² de terrasses plantées, véritables jardins suspendus, ont été prévus.

Il faut également préciser que le bâtiment a obtenu la certification HQE (Haute Qualité environnementale), ceci afin de limiter sa consommation énergétique à la moitié de celle des tours de bureaux les plus récentes construites à La Défense (92).

Le chantier du TGI : Aldes a été retenu pour la qualité de ses équipements, mais aussi et surtout pour sa capacité d'adaptation ainsi que pour l'assurance de pouvoir assurer le SAV (pièces détachées…) sur du long terme, Bouygues et Exprimm étant obligés d'assurer la maintenance de ce bâtiment pendant vingt-sept ans.

Fabrice Boutet,
directeur général France.

Objectif ventilation

Les études concernant le futur Palais de justice ont démarré dès 2012. En 2014, Aldes a proposé une solution de diffusion d'air avec le développement du diffuseur linéaire Lined. Une collaboration permanente avec l'ensemble des intervenants, notamment les bureaux d'études, entreprises générales et installateurs, a permis d'élaborer les choix les plus judicieux. De nombreux échantillons ont été présentés à Bouygues Ouvrages Publics (chargé de la construction) et des simulations en 3D ont été mises au point au fur et à mesure des multiples évolutions du projet, suivant les attentes du maître d'ouvrage. Les simulations numériques ont aidé à répondre à ces modifications importantes consenties par rapport au projet d'origine.

Aldes a été retenu pour les bureaux (partie IGH), pour ses solutions de diffusion de l'air et sur la globalité du projet en compartimentage/désenfumage (avec motorisation pour ces dernières, Aldes étant le seul fabricant à savoir motoriser les volets à deux vantaux).

Ont donc pu être installés :

- 1 500 clapets coupe-feu, Isone ;
- 300 volets de désenfumage Plafone ;
- 600 volets de désenfumage Optone motorisés ;
- 600 grilles de désenfumage GFA 007 et GFA spéciales ;
- 130 volets de transfert GDF ;
- 4 500 diffuseurs Lined slim et Lined s spéciaux ;
- 3 500 modules MR Mono.

Économie, confort, sécurité et… modularité !

Bien sûr, les équipements et la conception de l'installation devaient répondre à d'importants critères de confort (plus de 9 000 personnes par jour seront en effet amenées à utiliser ce bâtiment), d'économie (pour rester en conformité avec la logique du label HQE, même si le matériel mis en place n'est pas directement impliqué) et de sécurité (pour le système de désenfumage).

Des modules de régulation pour équilibrer précisément et au plus juste l'ensemble des systèmes de diffusion d'air ont donc été installés afin d'assurer la maîtrise totale des débits pour le meilleur confort, avec un coût d'exploitation minimal.

Bien que les préoccupations au sujet de la qualité de l'air et du confort n'aient pas atteint leur point culminant à l'époque des études, Aldes a su prévoir des systèmes en parfaite corrélation avec les exigences actuelles, notamment en ce qui concerne l'acoustique. Le silence de fonctionnement a ainsi été assuré, sans que les finitions esthétiques, qui faisaient également partie des exigences liées à l'architecture (diffuseur linéaire une fente ou deux fentes), aient été laissées pour compte.

Il faut enfin insister sur la mise au point d'équipements sur mesure afin de répondre à une problématique de poids : la modularité des locaux. En effet, ceux-ci peuvent être utilisés en open space ou en espaces fermés, de surface variable. Aldes a ainsi mis au point une installation utilisant des plénums spécialement compartimentés pouvant assurer des débits différents, parfaitement adaptables à toutes les modifications à venir. Une véritable souplesse d'utilisation du bâti, sans avoir à envisager des travaux de modification. Cette exigence figure d'ailleurs de plus en plus fréquemment dans les cahiers des charges des promoteurs du secteur tertiaire. ■

Propos recueillis par Virginie Bettati

Signez votre intérieur d'une source Chaleureuse

Ferroli

le meilleur degré de confort

FERROLI propose un large choix de chaudières pour le résidentiel, le collectif, ainsi que le secteur industriel.

Ferroli France - Parc d'Activité du Logis Neuf - 7 chemin Neuf - 69780 TOUSSIEU
Tél 04 72 76 76 76 - Fax 04 72 76 76 77

Kal-fire : la flamme gaz naturel sublime les inserts

Les inserts Kal-fire sont une réponse à la recherche de confort et de performance. Grâce à ses propriétés écologiques et à une grande souplesse d'usage, le gaz naturel contribue largement au confort quotidien. Au travers de ses deux gammes d'inserts, Kal-fire associe nombre de caractéristiques et d'astuces grâce auxquelles la flamme gaz naturel s'intègre parfaitement au sein du logement.

Foyer Fairo ECO-line 170 avec trois faces intégré dans un ensemble comprenant un téléviseur grand écran.

Fairo ECO-prestige 110-79 à deux faces.

Kal-fire, c'est avant tout l'histoire d'une entreprise familiale implantée aux Pays-Bas. À l'origine, la famille Van Melick était revendeur d'inserts. Devenue ensuite grossiste, l'entreprise a rapidement recherché une marque de foyers à gaz pour en assurer la représentation exclusive en Belgique et aux Pays-Bas. Ne trouvant pas le partenaire espéré, le distributeur devient alors fabricant de foyers d'abord ouverts, puis fermés. Cela fait à présent vingt-cinq ans que Kal-fire propose ses propres équipements.

Les inserts à gaz sont conçus et développés par le bureau d'études Kal-fire et assemblés dans sa propre usine. Les pièces sont fabriquées par des partenaires sous-traitants.

Chez Kal-fire, tous les inserts à gaz sont réalisés sur commande, selon un délai de fabrication de quatre à cinq jours maximum. Kal-fire est aujourd'hui une entreprise familiale de 60 personnes, dont l'objectif est de créer des équipements en phase avec les besoins et les nouvelles tendances du marché. Par exemple, en option, les inserts sont pilotables à l'aide d'un smartphone ou d'une tablette...

En France depuis vingt ans

Les modèles de la marque Kal-fire, présente en France depuis vingt ans, sont disponibles chez plus de 60 revendeurs exclusifs qui ont une parfaite connaissance des produits. Partenaires sur le long terme, les revendeurs assurent à la fois l'installation et l'intégration des inserts.

Raccordement ventouse étanche, l'atout du gaz naturel

Un équipement, qu'il s'agisse d'un foyer, d'un insert ou d'un poêle, est dit « étanche » lorsqu'il puise l'air de combustion directement à l'extérieur du logement. Ce principe se concrétise avec la mise en œuvre d'un conduit dit « ventouse », très largement utilisé par ailleurs pour les chaudières murales au gaz naturel, ou d'un double conduit de cheminée concentrique. Imaginez alors deux conduits cheminant l'un dans l'autre : le plus petit, au centre, sert à évacuer les gaz de combustion, tandis que le conduit de plus gros diamètre apporte l'air frais jusque dans la chambre de combustion. Quel intérêt ? L'air frais appelé par l'appareil de chauffage ne vient pas refroidir le logement, car il se trouve canalisé. Cette caractéristique apporte son lot de confort et de performance dans l'habitat existant.

Les inserts Kal-fire sont disponibles avec ce type de conduit double paroi, en sortie murale, par le toit ou utilisant le cheminement des boisseaux d'une cheminée existants.

Fairo ECO-prestige 115-79 à trois faces. La flamme est magnifiée grâce au « brûleur bûche ».

L'entretien des équipements est assuré par une équipe Kal-fire dédiée.
Pour Kal-fire, un bon produit nécessite une bonne installation. C'est pourquoi le fabricant forme lui-même ses distributeurs pour en faire de vrais spécialistes. Ces derniers offrent ainsi un service expert et sont garants d'une installation professionnelle bénéficiant d'une garantie qui varie de deux à cinq ans selon le type d'appareil.

Des inserts de une à trois faces ECO-line

La gamme d'inserts Fairo ECO-line se décline en appareils à simple, double ou triple face, selon des dimensions de 60 à 170 cm de large (hauteur de 40 cm). La puissance nominale de ces foyers étanches s'étend de 4 à 10,8 kW.
Afin de sublimer ses inserts disposés en angle, Kal-fire a donné une profondeur à la flamme. En effet, un brûleur en trois dimensions génère une flamme sur une profondeur d'environ 10 cm. Les brûleurs en céramique sont le lieu d'une combustion à très haute température. À la base, la flamme reste bleue sur 2 à 3 cm et se développe en hauteur dans les tons jaunes. À cette mise en scène de la flamme, peuvent s'adjoindre des bûches ou un lit de cailloux.

Entretien facile

Sur les foyers étanches Fairo ECO-line, l'utilisateur peut lui-même démonter la vitre avec précaution et sans outils afin de la nettoyer. En option, les foyers à simple face sont pourvus d'une vitre antireflets. Celle-ci donne l'illusion d'une parfaite transparence ! Dans tous les cas, elle fait l'objet d'une intégration harmonieuse grâce à son pourtour métallique restant invisible à l'œil.

Confort et disponibilité

Le gaz naturel présente l'avantage de toujours être disponible. En matière de coût, il se situe juste derrière les bûches de bois. Mais à la différence de la biomasse, le gaz naturel ne génère ni poussière ni cendres à l'intérieur du logement. Par ailleurs, le foyer au gaz naturel procure 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 brûlés s'effectue aussi en ventouse, la solution est donc totalement viable en appartement.

Économies d'énergie

Il y a cinq ans, Kal-fire a été le premier fabricant à proposer un mode économique sur ses inserts. Choisir la position « ECO » induit une modulation dynamique de la flamme conjuguant esthétique et économies d'énergie. De quoi réduire la consommation de gaz jusqu'à 40 %.

Les bûches constituent le brûleur

Dans la gamme Fairo ECO-prestige, c'est la bûche céramique elle-même qui constitue le brûleur. Le mélange air + gaz s'enflamme au travers de multiples petites ouvertures réalisées dans la bûche. La flamme de 20 à 25 cm de hauteur n'en est que plus réaliste, sachant que les bûches sont disposées en forme de tipi. De plus, des fils métalliques sont disposés dans les bûches de façon à rougeoyer... Ce foyer de 55 à 75 cm de hauteur est disponible avec une vitre de 60 à 115 cm de large.
En option, un système d'éclairage Led dans la base du foyer permet de diffuser des teintes jaune, rouge et orangée pour créer une ambiance chaleureuse, même en période estivale lorsque le foyer est à l'arrêt !

Gaz naturel : 200 000 km de réseau

Les bénéfices du gaz naturel simplifient l'installation et l'intégration des inserts dans de nombreuses situations. L'insert est particulièrement apprécié par les décorateurs qui trouvent ici un équipement donnant libre cours à leur créativité en matière d'aménagement.
Connu et apprécié du grand public, le gaz naturel est distribué en France dans près de 9 500 communes, au travers de 200 000 kilomètres de réseau. Il ouvre la voie à une multitude d'applications en matière de chauffage. Saviez-vous par exemple qu'il existe des inserts au gaz naturel qui ressemblent à s'y méprendre à des équipements de chauffage au bois ? Ces équipements offrent en plus le confort d'une température constante sans aucune contrainte pour les occupants ! ■

Michel Laurent

Gaz naturel : l'énergie respectueuse de l'environnement

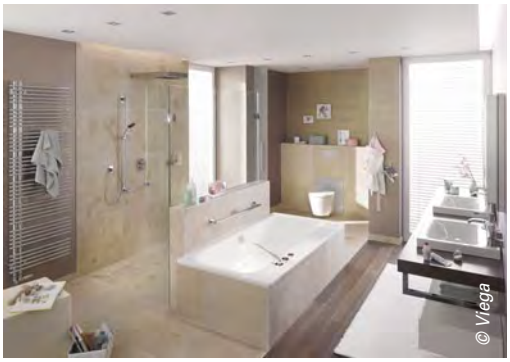
La technologie des brûleurs aujourd'hui mise en œuvre permet d'atteindre des rendements de combustion très élevés. Par ailleurs, le gaz naturel dégage très peu de CO_2 (234 g/kWh) comparativement aux autres énergies non renouvelables. Parfaitement maîtrisées par des professionnels qualifiés, les solutions mettant en œuvre le gaz naturel sont pérennes. Les équipements sont basés sur des technologies éprouvées, robustes et nécessitant peu d'entretien.

Ce foyer au gaz naturel Fairo ECO-prestige donne la réelle illusion d'un feu de bois dans une cheminée ouverte, grâce au « brûleur bûche », à la vitre unique antireflets et au cadre métallique dissimulé.

Viega : la salle de bains multigénérationnelle est en route

Déjà largement répandue en Allemagne, la salle de bains conçue pour toute la famille est un concept qui ne manquera pas de faire son chemin en France. Loin d'être à connotation « PMR », elle offre au contraire un maximum de confort et de modernité. Jean Dominique, directeur commercial Viega France, nous en parle.

Jean Dominique,
directeur commercial Viega France.



Avec la salle de bains multi-générations, l'utilisation et le confort de la salle de bains vont radicalement changer.

Filière Pro – Pouvez-vous nous décrire le concept ?

Jean Dominique – Puisqu'il s'agit d'être accessible à toute la famille, il faut avant tout prévoir des hauteurs différentes pour les lavabos et WC. La conception de nos bâtis supports permet très facilement à chaque utilisateur d'adapter l'équipement à sa propre taille. À l'aide d'un bouton, la cuvette en céramique s'adapte en hauteur jusqu'à 8 centimètres. Même chose pour le lavabo (cette innovation a d'ailleurs été présentée à ISH l'an dernier).

Pour la douche, c'est une construction à l'italienne qui convient à tous les âges, à chaque génération. Il suffit de prévoir des possibilités d'assise avec banc intégré, un siège rabattable fixé au mur… Le but n'est pas de répondre à une situation de handicap – bien que cela soit parfaitement possible –, mais d'intégrer de façon très discrète des équipements qui conviennent sans distinction à tous les usages. Il en va de même pour les barres de maintien, qui assurent aussi bien la sécurité des plus jeunes que celle des plus âgés, tout en pouvant revêtir une tout autre utilité, par exemple, servir de fixation pour une douchette !

Enfin, l'intégration de l'électronique est aussi un moyen d'améliorer la sécurité et le confort en facilitant le quotidien. Les mitigeurs à commande électronique veillent à la bonne température de l'eau et s'arrêtent automatiquement au niveau souhaité. Le système conserve en mémoire les paramètres de trois utilisateurs différents. D'autres produits assurent discrètement leur fonction, comme les éléments encastrés. Ils accueillent l'ensemble de la tuyauterie, structurent les pièces, proposent des espaces de rangements et offrent la possibilité d'installer des barres d'appui à côté des toilettes.

Le but est donc d'améliorer encore et toujours le confort, pour tous. Pour l'instant destiné au résidentiel haut de gamme, le concept devrait pouvoir s'étendre à l'hôtellerie et en général à toutes les salles de bains susceptibles d'accueillir des utilisateurs de conditions physiques et d'âges différents.

D'autres nouveaux produits ont-ils été mis au point pour répondre à ce concept ?

Jean Dominique – Nous avons entièrement revu notre gamme de rigoles Advantix pour les douches de plain-pied. Désormais, celle-ci a l'avantage d'offrir de nombreux choix techniques et esthétiques pour s'adapter à tous les goûts et à tous les cas de chantier, en neuf, comme en rénovation. Entièrement modulable, elle est constituée de deux éléments de base, disponibles en cinq longueurs. Elle est combinable avec trois systèmes d'évacuation, des pieds de montage de deux hauteurs différentes, trois versions de cadre et cinq grilles d'évacuation. Cette grande flexibilité laisse libre cours à la conception et au design. Il suffit alors de commander uniquement les pièces nécessaires à l'installation de la salle de bains. Cela a également l'avantage de simplifier la gestion de stock du grossiste et de l'installateur.

Pouvez-vous nous donner des exemples ?

Jean Dominique – Les éléments de base étroits de la nouvelle gamme Advantix peuvent être encastrés en toute liberté au sol ou contre le mur. Lorsqu'ils sont associés à un système d'écoulement standard, la hauteur d'intégration n'est alors que de 95 mm. Il est également possible de commander une évacuation de 70 mm avec pieds de montage. Pour l'évacuation verticale, la hauteur d'installation peut même être réduite à 40 mm. Concernant les deux systèmes d'écoulement horizontaux, le tuyau d'évacuation peut être passé directement sous la rigole de douche, entre les pieds de montage. Cette solution garantit la pose de la chape de la douche de plain-pied à une hauteur suffisante et sans interruption. ■

Propos recueillis par Virginie Bettati

Megapress : un sertissage inédit !

Dans le secteur du chauffage, Viega s'impose comme un spécialiste des raccordements. C'est notamment le cas avec Megapress, fraîchement débarqué en France, en milieu d'année dernière, après avoir reçu un succès important aux États-Unis. Ce système de sertissage à froid pour tuyauteries acier, inédit, permet de diviser par deux le temps de pose. Idéal pour le neuf comme pour la rénovation (remplacement de chaudière, pose de radiateurs…), il suffit de couper le tube à la bonne longueur et de sertir le raccord avec son joint profilé intégré. En plus d'être rapide et facile à utiliser, il offre également une totale sécurité, puisque son système SC-Contur provoque une fuite forcée en cas de raccord non serti.

Bosch - Chaudières gaz : la Condens 9000i bouscule les codes

Disponible auprès de la distribution professionnelle à partir du 1er octobre, la gamme de chaudières Condens 9000i bouscule les codes du design et de l'ergonomie. Bosch va sans nul doute modifier le regard jusqu'alors porté sur les équipements de chauffage.

En lançant la gamme de chaudières gaz Condens 9000i, Bosch introduit une véritable rupture en matière de design et d'ergonomie. En effet, il suffit d'un regard pour dresser un parallèle entre la nouvelle offre et la célèbre marque de smartphone et de tablettes… Le traditionnel caisson d'habillage blanc fait place à une façade en verre, noire ou blanche, épurée, d'où émerge une interface de commande inscrite dans un périmètre circulaire. Cette zone symbolique ne manque pas de rappeler le bouton unique du fameux smartphone. D'ailleurs, les proportions sont quasiment identiques. Avec la Condens 9000i, c'est sans doute la première fois que l'on rapproche ainsi un bien d'équipement d'un bien de consommation.

« *Nous avons imaginé et mis au point une gamme de chaudières vraiment très différente des standards actuels du métier,* souligne **Raphaël Da Cruz**, chef de produits chaudières murales chez Bosch. *Avec elle, nous nous adressons aux installateurs et à leurs clients qui souhaitent se démarquer.* »

Murale ou colonne

La gamme Condens 9000i se décline en deux versions offrant une modulation de puissance de 10 à 100 % : murale (chauffage seul) ou colonne, avec ballon de stockage d'eau chaude sanitaire 100, 150 ou 210 litres. En mode mural, la chaudière se décline en quatre puissances nominales : 20, 30, 40 et 50 kW.

En mode colonne, elle délivre une puissance nominale de 20 ou 30 kW.

Un nouvel ADN

Concernant la commande de cette nouvelle chaudière gaz, Bosch propose en option, en plus d'une régulation de base, deux régulations connectées, capables de gérer la modulation de la température de départ des circuits de chauffage : CT100 pour les installations mono-circuit ou CW400 pour les installations comprenant jusqu'à deux circuits de chauffage (par exemple, plancher chauffant et radiateurs) et un circuit d'eau chaude sanitaire.

© Bosch

Par la face avant, l'installateur accède à l'ensemble des composants de la chaudière.

- CT100 : reliée à la chaudière par une liaison filaire, cette régulation se fixe sur le mur du logement, en ambiance. Ainsi, sans se déplacer, l'installateur gère les paramètres tout en effectuant le réglage de la chaudière. La régulation CT100 offre une interface tactile et des fonctions connectées. Elle comprend des capacités de communication Wi-Fi pour établir un lien avec une box Internet. Localement ou à distance, l'utilisateur peut alors piloter son installation de chauffage et gérer ses consignes à partir de son smartphone ou de sa tablette en association avec l'application Bosch adéquate.
- CW400 : cette régulation adopte les caractéristiques de la CT100 avec en plus une capacité à reconnaître automatiquement les composants qui constituent l'installation. Elle peut momentanément se clipser à l'intérieur du panneau de contrôle. Ainsi, sans se déplacer, l'installateur gère les paramètres tout en effectuant le réglage de la chaudière. L'auto-paramétrage permet à l'installateur d'accélérer la mise en service grâce à un mode de démarrage étape par étape. Un mode « ramoneur » (marche forcée) permet d'effectuer les réglages de combustion. Très intuitive lors de la mise en service, la régulation CW400 facilite le travail de l'installateur et lui permet un gain de temps non négligeable. Côté connectivité, il est nécessaire d'adjoindre un boîtier IP pour faire le lien avec la box Internet.

Ces deux régulations avancées devraient aider, à terme, à créer un lien entre la chaudière et d'autres équipements de la maison afin de gérer des scénarios de pilotage.

Accessibilité, souplesse et place

Tous les composants de la chaudière sont accessibles par l'avant grâce à la façade amovible. Un emplacement est prévu pour ajouter un groupe de transfert solaire lié à la production d'eau chaude sanitaire. Un nouveau venturi rotatif gradué autorise une large plage de modulation (1:10) et permet un réglage gaz à la fois facile et précis (type de gaz et combustion).

Condens 9000i version murale ou colonne.

© Bosch

La régulation optionnelle CT100 ou CW400 se clipse à l'intérieur de la chaudière pendant la mise en service.

L'échangeur à plaques a été entièrement repensé : isolé dans une coque en polypropylène expansé et entièrement accessible par l'avant pour faciliter l'entretien. Très accessible, le corps de chauffe en fonte d'aluminium se démonte en retirant cinq vis. Enfin, une large gamme d'accessoires hydrauliques permet une personnalisation en phase avec des installations domestiques relativement étendues.

Une gamme qui promet de s'étoffer

Fabriquée en Allemagne sur le site Bosch de Wernau, la famille Condens 9000i est disponible sur le marché outre-rhin depuis un an. Cette première chaudière de la série Condens 9000i sera déclinée prochainement dans d'autres modèles sous la marque Bosch, mais aussi sous la marque e.l.m. Leblanc pour sa gamme de chaudières murales. ■

Michel Laurent

Rehau révolutionne la pose du plancher chauffant

Avec le Rautherm speed, votre mise en œuvre chantier se transformera radicalement. Deux fois plus rapide, plus simple, plus agréable et plus sûre, la pose de ce système breveté est tout simplement étonnante. Découverte avec Thierry Bédard, directeur commercial Rehau France.

Thierry Bédard,
directeur commercial Rehau France.

Filière Pro – Décrivez-nous tout d'abord ce procédé.

Thierry Bédard – Il s'agit d'un système auto-agrippant. L'installateur peut facilement poser les tubes (en PE-Xa), avec le pied et sans outillage. Le tube est gainé d'une matière velcro, tout comme le panneau plat isolant destiné à le recevoir (le Raupur). Lors de l'entrée en contact de ces deux éléments, une accroche immédiate s'opère, fixant ainsi le tube sur la plaque. L'application se réalise à une vitesse record, en marchant tout simplement sur le tube, sans se baisser, donc sans fatigue. Les conditions de travail sont alors très nettement améliorées. Sans outil ni agrafe, il n'existe plus aucun risque de détériorer certains composants. Les propriétés de l'isolant sont préservées, puisque le film de parement ne peut plus être endommagé. Notons d'ailleurs que l'isolant en polyuréthane du Rautherm speed permet une résistance thermique optimale avec une hauteur de réservation réduite.

La dépose (en cas d'erreur) est tout aussi facile. Il suffit de tirer sur le tube, puis de le repositionner. Les avantages sont donc très importants et sans inconvénient en contrepartie. On pourrait craindre une perte de performance du réseau, ce qui n'est pas le cas. Les tubes bénéficient des mêmes propriétés que les autres tubes Rautherm de la gamme, comme la tenue au vieillissement, la résistance à la corrosion ou encore la flexibilité permettant de s'adapter à n'importe quel chantier. Associé au thermostat intelligent NEA Smart, qui autorise un pilotage de la température ambiante à distance, il permet à vos clients de réaliser jusqu'à 20 % d'économie d'énergie.

Bien sûr, cette solution est compatible avec les systèmes d'exploitation issus des énergies renouvelables (géothermie, pompes à chaleur ou systèmes solaires thermiques). Elle a été étudiée pour toutes les applications, que ce soit pour une construction neuve ou une rénovation, et bénéficie de l'aide apportée par le logiciel de dimensionnement Rauwin+ ou Rauwin.

Il répond donc très exactement aux contraintes du marché ?

Thierry Bédard – Oui. Le Rautherm speed constitue une solution complète et un ensemble parfaitement cohérent, capable de répondre à la norme EN 1264. On évite toute confection de plancher à partir de composants disparates pouvant certes être de qualité, mais réalisant une association pas forcément adaptée à tous les chantiers. Avec notre système, l'obligation de résultat exigée par les différentes réglementations et par la EN 1264 est ainsi garantie.

Par ailleurs, le Rautherm speed permet de réaliser une pose deux fois plus rapide que celle requise pour un plancher chauffant classique sur dalles lisses ou à plots. Compte tenu du fait que la facturation d'un plancher s'établit selon un forfait, le gain de temps offert par le Rautherm speed permet de rentabiliser au mieux la prestation de l'entreprise.

Il est également possible d'utiliser une dérouleuse Rehau pour gagner encore plus de temps, puisque celle-ci permet à une seule personne de dérouler et de guider les tubes.

Le Rautherm speed répond aux exigences de qualités Certitherm mises au point par le Cochebat.

Quel est le coût de ce produit ?

Thierry Bédard – Le Rautherm speed est moins cher qu'un système utilisant des dalles lisses ou à plots. Résultat : nos stocks sont déjà totalement écoulés en raison du succès du procédé auprès des artisans et installateurs qui peuvent équiper jusqu'à deux maisons individuelles supplémentaires par mois ! Nous avons pu, en seulement six mois, réaliser notre chiffre d'affaires de l'année, ce qui vous laisse préjuger de l'intérêt du système ! ■

Propos recueillis par Virginie Bettati

Une régulation par zone : thermostat programmable connecté NEA Smart

Rehau propose un système de régulation pièce par pièce, agissant sur la vitesse de circulation de chaque collecteur desservant une zone.
Elle prend en compte les apports extérieurs comme l'ensoleillement dans une pièce pour optimiser les dépenses énergétiques.
Pour l'utilisateur, elle est intuitive, particulièrement facile à utiliser et contrôlable à distance via un réseau Internet. Pour vous, elle est rapide à installer, sans câbles, saignées ni travaux de rebouchage avec une version sans fil.

Castolin : choix maximal et qualité hors-pair à votre service, notoriété oblige !

Impossible de faire l'impasse sur cette marque historique présente dans l'ensemble des réseaux de distribution. Clément Kermarrec, chef de produits chez Castolin, nous parle de cette entreprise très connue des plombiers chauffagistes pour ses solutions de brasage.

Filière Pro – Retracez-nous l'histoire de Castolin.

Clément Kermarrec – Castolin a été fondé à Lausanne (Suisse), en 1906, par Jean-Pierre Wasserman. Son coup de génie : la découverte d'une manière de souder la fonte à basse température. Après une implantation à New York (États-Unis) en 1940, l'entreprise s'installe en France en 1952. Les années suivantes, ce sont le Japon et l'Inde qui accueillent des filiales de Castolin. L'internationalisation fut donc très rapide. Cent dix ans après sa création, Castolin est présent dans une centaine de pays et emploie plus de 2 000 personnes, dont 700 ingénieurs et techniciens spécialisés dans les applications de réparation, de protection et d'assemblage.

Castolin ce sont aussi 12 centres de développement et usines de production ainsi que 30 ateliers, CastoLab Service, à travers le monde.

Nos produits sont majoritairement à destination des industries, mais en France, la cible privilégie reste celle des plombiers-chauffagistes avec un panel de solutions de brasage important. Aujourd'hui, nous sommes le leader incontesté du marché français du brasage.

Quels sont les plus de Castolin ?

Clément Kermarrec – Une gamme complète, une qualité irréprochable et des services associés !

Notre gamme comprend une large sélection de métaux d'apport (jusqu'à 70 types d'alliage), sous diverses formes (baguettes, fils, anneaux, feuilles, pâtes, etc.) pour répondre à toutes les exigences. Des flux décapants élaborés spécialement pour permettre un brasage de haute qualité, mais aussi des chalumeaux à sécurité intégrée ainsi que bien d'autres solutions pour chaque application (postes à souder électrique, torches aspirantes, cagoules de soudage ventilées nouvelle génération, systèmes d'insonorisation de box de travail, équipements de protection individuelle…) sont disponibles.

Quant à la qualité proposée, elle est scrupuleusement vérifiée, avec des alliages comportant un taux d'impuretés proche de zéro (aucun métal recyclé n'est utilisé) pour obtenir un brasage fiable à 100 %. C'est d'autant plus important que l'évolution des normes et directives nous impose des matériaux et produits chimiques de substitution, d'une dangerosité moindre, mais devant répondre aux mêmes qualités que celles des produits remplacés.

S'agissant des services, nous assurons une très forte occupation du terrain grâce à une équipe d'une vingtaine de commerciaux, présents sur l'ensemble du territoire français. Des journées de formation et de démonstration de produits et matériel sont régulièrement assurées chez notre partenaire distributeur chargé de notre gamme « pro ».

Conçus et fabriqués selon la norme NF EN 730-1, les chalumeaux Castolin font partie des rares encore fabriqués en France. Leur sécurité intégrée est un stop-feu double action : clapet anti-retour gaz et dispositif arrêt de flamme. Ce dispositif est incorporé dans le manche du chalumeau pour plus de sécurité et pour une meilleure ergonomie.

La brasure reste-t-elle donc indétrônable ?

Clément Kermarrec – Oui, parce c'est une solution d'assemblage noble, sûre (étanchéité maximale), fiable et éprouvée. Ce procédé de mise en œuvre est facile (avec un outillage léger) et économique, envisageable sur pratiquement tous les métaux (cuivre, laiton, acier, Inox, aluminium), des tubes de tout diamètre (tuyauteries à forme compliquée ou d'accès difficile). Le brasage assure aussi aux assemblages une durée de vie pratiquement illimitée. Que demander de plus ? Certes, il existe aujourd'hui d'autres technologies (du type raccord à sertir) ou d'autres solutions adaptées aux tubes PER qui permettent parfois d'aller plus vite, ce qui peut être une exigence pour certains chantiers neufs. Cependant, le brasage restera toujours une valeur sûre et satisfera le goût du travail bien fait. ■

Propos recueillis par Virginie Bettati

Soudure et brasure, quelle différence ?

La soudure est une technique qui permet l'assemblage par la fusion des métaux que l'on souhaite assembler (un métal d'apport est souvent nécessaire).

Le brasage, quant à lui, utilise un métal d'apport, qui va fondre à une température à l'évidence plus basse que celle qui serait nécessaire pour les métaux à assembler.

La plupart des métaux peuvent donc être brasés à la seule condition que leur température de point de fusion soit supérieure à celle du métal d'apport. Pour assembler du cuivre par exemple, le métal d'apport peut-être un alliage composé de zinc, argent et cuivre.

À la différence du soudage, le brasage ne nécessite donc pas une source de chaleur très importante et c'est donc le chalumeau qui est principalement utilisé.

Les thermostats d'ambiance arrivent chez Esbe

© ESBE

Marque reconnue dans le secteur du chauffage domestique, Esbe propose désormais une gamme très variée de thermostats d'ambiance qui vient compléter l'offre du fabricant suédois et le conforter dans sa quête d'apporter toujours plus de confort et d'économie énergétique aux utilisateurs de ses produits.
Cette gamme s'étend des simples thermostats d'ambiance mécaniques aux versions programmables beaucoup plus évoluées (chauffage et/ou refroidissement, programmation quotidienne, hebdomadaire, contrôle du point de rosée, ventilo-convecteurs…).
L'ensemble de ces produits est à retrouver sur le site www.esbe.eu

ESBE

Un procédé écologique contre le calcaire et la corrosion : Aquabion

De fabrication allemande, Aquabion représente une alternative écologique pour protéger les installations sanitaires dans l'industrie, le tertiaire et les privés.

© Aquabion

Les avantages d'Aquabion sont de travailler :
– sans sel ;
– sans produit chimique ;
– sans raccordement électrique ;
– sans aimant ;
– sans entretien ;
– sans rejet d'eau.

Aquabion permet d'avoir un effet :
– antitartre ;
– détartrant ;
– anti-corrosion ;
– auto-nettoyant.

Le fonctionnement d'Aquabion repose sur le principe galvanique d'une anode consommable en zinc qui s'use lorsqu'une différence de tension (0,70-1 volt) s'établit entre l'anode de zinc et le corps métallique de l'Aquabion.

AQUABION

Système ultra-rapide de pose de plancher chauffant-rafraîchissant : Rautherm Speed

Unique en France, 50 % de gain de temps sur la pose des tubes
Rehau, leader mondial des solutions polymères, vient révolutionner la pose du plancher chauffant-rafraîchissant grâce au système auto-agrippant Rautherm Speed. L'installateur peut facilement poser les tubes en PE-Xa avec le pied et sans outillage sur les plaques Raupur Speed. Cette facilité d'installation permet de poser le tube deux fois plus vite par rapport à un système traditionnel. L'installateur peut ainsi équiper jusqu'à deux maisons individuelles supplémentaires par mois. Cette solution facilite également la correction du tracé du tube s'il doit être modifié. Par ailleurs, les propriétés de l'isolant sont préservées, puisque le film de parement n'est pas endommagé.

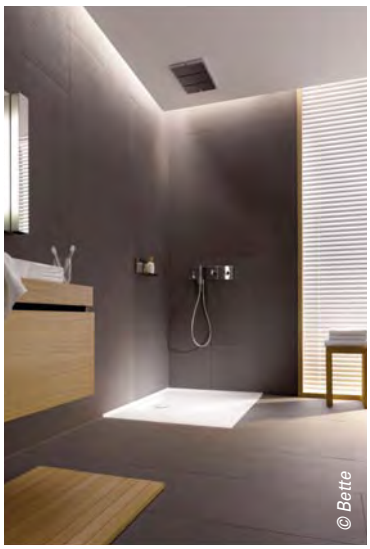
© Rehau

Les tubes Rautherm Speed bénéficient des mêmes propriétés que les autres tubes Rautherm de la gamme : tenue au vieillissement, résistance à la corrosion et flexibilité permettant de s'adapter à n'importe quel chantier.

REHAU

Les rebords relevés Bette : sain, sûr et sans entretien.

Les rebords relevés Bette sont la solution idéale, saine et durable pour satisfaire toutes les exigences.
Ils prolongent plans, receveurs de douche et baignoires et rendent le joint de silicone au mur complètement inutile. Une astuce intelligente qui associe design et fonctionnalité.


© Bette

Baignoire ou receveur de douche avec rebords relevés Bette :
- anti-bactériel, car pas de prise sur la surface vitrifiée ;
- robuste et facile à nettoyer ;
- durablement hygiénique et propre ;
- une barrière en acier vitrifié perméable à toute pénétration d'eau ;
- ni travail d'entretien, ni coût de remplacement de joints en silicone.

BETTE

PCMB, la performance des fluides

© PCMB

Avec une réputation qui n'est plus à faire sur le marché du traitement des eaux de chauffage, la société Produits Chimiques du Mont-Blanc propose, en plus de sa gamme de fluides caloporteurs, un produit nettoyant, désembouant, le MB850®.
Le succès des produits PCMB vient de leur aspect universel. « Un seul produit pour tous les types d'installation. »
Avec le MB850®, c'est le même principe. Un seul produit pour tout nettoyer.
Du simple radiateur encrassé au plancher emboué en passant par le « caramel » dans les capteurs solaires, vous pouvez désormais traiter tous ces problèmes avec le même bidon.
Conditionné en jerrican de 5 litres. Une dose suffit à nettoyer un volume total de 100 litres.
Pas de danger en cas de surdosage.
Évidemment, le MB850® ne risque pas de détériorer les installations. Produit inoffensif pour tous les composants, y compris l'aluminium.

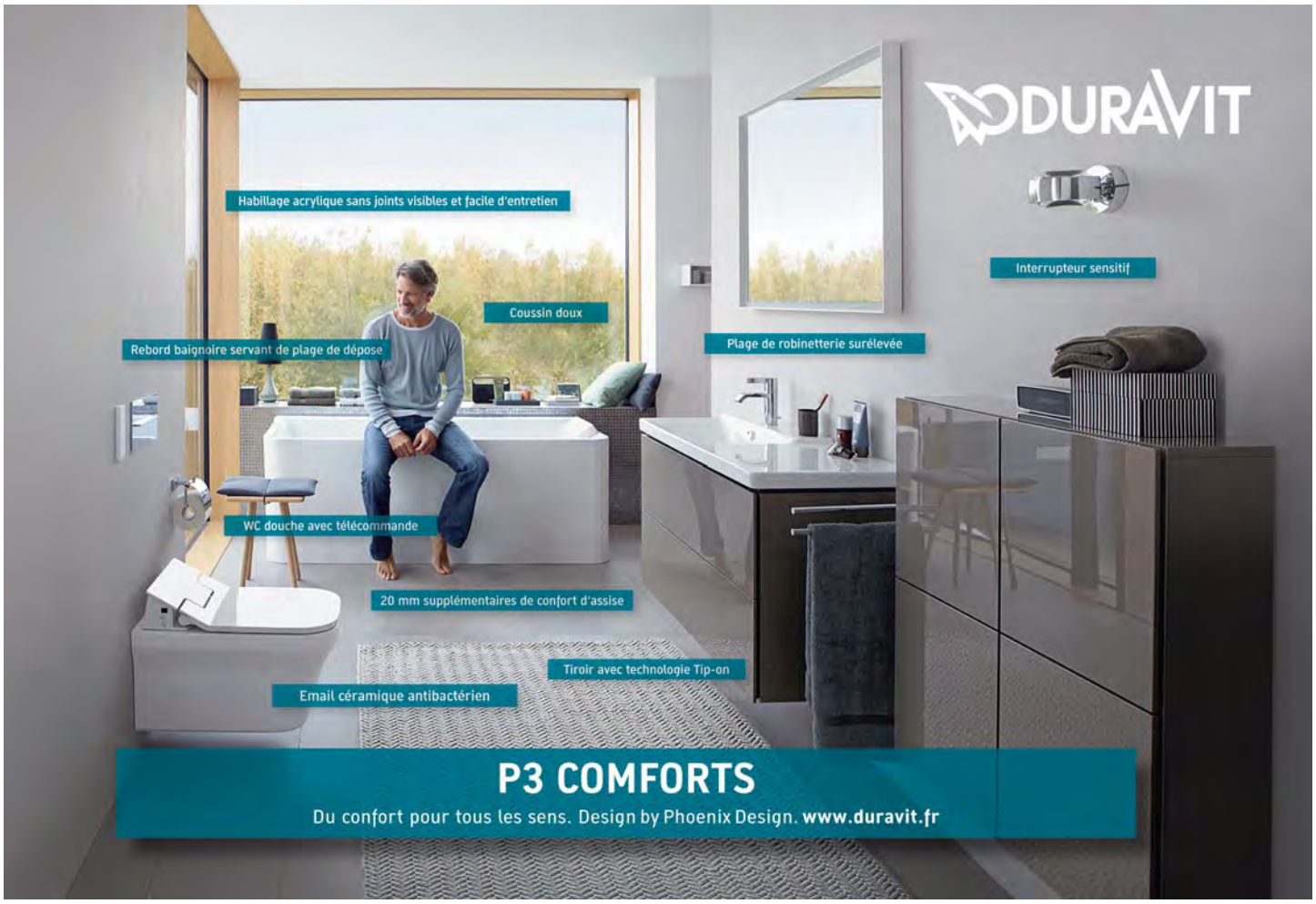
PCMB

Viessmann : des nouveautés dans la gamme Vitodens 200

© Viessmann

Les chaudières gaz haute performance Vitodens 200 bénéficient en cette rentrée 2016 de nouvelles caractéristiques de pointe.
La régulation Vitotronic 200 se dote d'un écran tactile couleur de 5", qui simplifie la mise en service et offre un pilotage très intuitif à l'utilisateur.
La nouvelle régulation de combustion Lambda Pro Control Plus s'adapte automatiquement à la qualité du gaz, à l'altitude et aux conditions climatiques, et la plage de modulation s'étend désormais jusqu'à 1 :19.
Le nouveau boîtier Vitoconnect permet une connexion facile à Internet. De nouvelles applications de pilotage à distance sont disponibles pour l'utilisateur. L'installateur a la possibilité de surveiller à distance son parc de chaudières connectées.

VIESSMANN



Sentinel Eliminator, un filtre pas comme les autres...

© Sentinel

Contrairement aux filtres magnétiques traditionnels, ce filtre est doté de la technologie Quadra-Cyclone avec quatre hydrocyclones qui séparent et entraînent les débris magnétiques et non magnétiques vers le réservoir à débris, où ils sont capturés et maintenus hors de l'eau en circulation, pour un nettoyage continu et efficace. Combiné aux produits Sentinel X400 et X100, le filtre assure une protection durable de l'installation et une performance énergétique optimale.

D'ailleurs, avec les nouveaux Sentinel Rapid-DoseTM, l'injection se fait en trente secondes seulement, sans nécessité de casser la pression dans l'installation ou de la vidanger !

SENTINEL

Nouvelle gamme Watermatic

© Watermatic

Watermatic fait sa révolution avec une nouvelle gamme de broyeurs adaptables et compacts dont la gamme Silence composée de trois appareils. Un adaptable, le W15SP Silence au moteur performant tout en étant ultra-silencieux et qui permet de raccorder jusqu'à trois appareils en plus des WC. Deux compacts, W20SP Silence et W30SP Silence, qui, en plus d'être équipés de moteurs très silencieux, ont une cuvette au design élégant et sont livrés avec un abattant frein de chute et déclipsable .

Depuis 40 ans, la marque Watermatic innove exclusivement pour le réseau professionnel sanitaire et plomberie.

WATERMATIC

77e Congrès de l'USH et salon H'Expo

Du 27 au 29 septembre 2016 à Nantes. Congrès de l'Union sociale pour l'habitat et salon H'Expo. Environ 10 000 décideurs publics et privés du secteur seront présents à cet événement. Le salon H'Expo est ouvert à tous les professionnels de l'habitat qui souhaitent visiter l'exposition et assister aux débats techniques du pavillon de l'Innovation situé dans l'exposition. L'accès aux séances du congrès en tant que congressiste est payant.

http://union-habitat.org

Rénovation énergétique : faisons le point !

Le 6 octobre 2016 à partir de 17 h 30, à Paris. Débat organisé par GRDF Cegibat et composé de deux tables rondes : « Décryptage des nouveaux décrets : quels impacts pour la profession ? » et « Rénovation énergétique dans l'habitat : méthodes à adopter, écueils à éviter ! » Les tables rondes s'enchaîneront autour d'experts, appuyées par des reportages sur des chantiers et des témoignages de professionnels. Les échanges entre les intervenants des tables rondes et les participants seront favorisés afin d'apporter des réponses concrètes aux demandes d'informations techniques des professionnels du bâtiment. Détail du programme disponible sur le site Internet.

www.cegibat.grdf.fr

Be Positive

Du 8 au 10 mars 2017, à Lyon Eurexpo. En 2017, BePositive évolue et proposera une nouvelle formule structurée autour de trois univers complémentaires pour présenter toutes les solutions de la performance énergétique et environnementale : ENR et territoires, Énergies dans le bâtiment , Bâtiment et aménagement. BePositive évolue et devient le salon exclusivement dédié à la performance énergétique et environnementale des bâtiments et des territoires.

www.bepositive-events.com

ISH Francfort

Du 14 au 18 mars 2017, à Francfort (Allemagne). Salon international sur les thèmes de l'énergie, du chauffage, de la climatisation, des énergies renouvelable, de la salle de bain et des techniques d'installation.

http://ish.messefrankfurt.com

INDEX ENTREPRISES ET ORGANISMES CITÉS

ACO 28-30
ADEME 24
ADEY 6
AFISB 5
ALDES 34
ALLIA 28-30
AMBIANCE BAIN 8, 28-30
AQUABION 43
ARISTON 8
BETTE 14, 28-30, 43
BOSCH 39
BOUYGUES OUVRAGES PUBLICS 34
BUTAGAZ 8
CAH 10
CARDONNEL 6
CASTOLIN 41
CERTIVÉA 24
CETIAT 7
CHAPPÉE 9
CLIM + ... 9
CLIMALIFE 9
COCHEBAT 40
CSTB 24
DELPHA 8
DURAVIT 28-30
E.L.M LEBLANC 7
ESBE 42
EXPRIMM 34
FLUIDRA 16
GEDIBAT 46
GRDF 11, 46
GROHE 8, 28-30
GROUPE FOURNIER 8
GRUNDFOS 18
IDRANIA 16
JACOB DELAFON 28-30
KAL-FIRE 36-37
KALDEWEI 28-30
KIMO 12
KINEDO 19, 28-30
MISSION H2O 24
PAC ET CLIM'INFO 9
PCMB 42
REHAU 40, 44
ROCA 28-30
ROTH 28-30
SCHELL 6
SENTINEL 45
SFA 28-30
SOCODA 20
SYNDICAT DE LA MESURE 6
SYNDICAT DES ÉNERGIES RENOUVELABLES 32
TOTO 28-30
TOURNAIRE & FILS 22
TWIDO 8
USH 46
VIEGA 28-30, 38
VIESSMANN 44
VILLEROY & BOCH 8, 28-30
WATERMATIC 45
WICI CONCEPT 28-30

Annonceurs

BOSCH 1re
ALLIANCE SOLUTIONS FIOUL 2e
ABONNEMENT 3e
REHAU 4e
ACO 25
ALTECH 17
AO SMITH 42
BOSCH 13
BUTAGAZ 15
CARDONNEL 33
CHAPPÉE 23
CHAUVIN ARNOUX 43
DURAVIT 44
FERROLI 35
GEBERIT 31
GIACOMINI 4
KAMPMANN 27
TESTO 45
WATERCAT 7
WATERMATIC 21

SERVICE ABONNEMENT

L'abonnement annuel comprend 6 parutions.

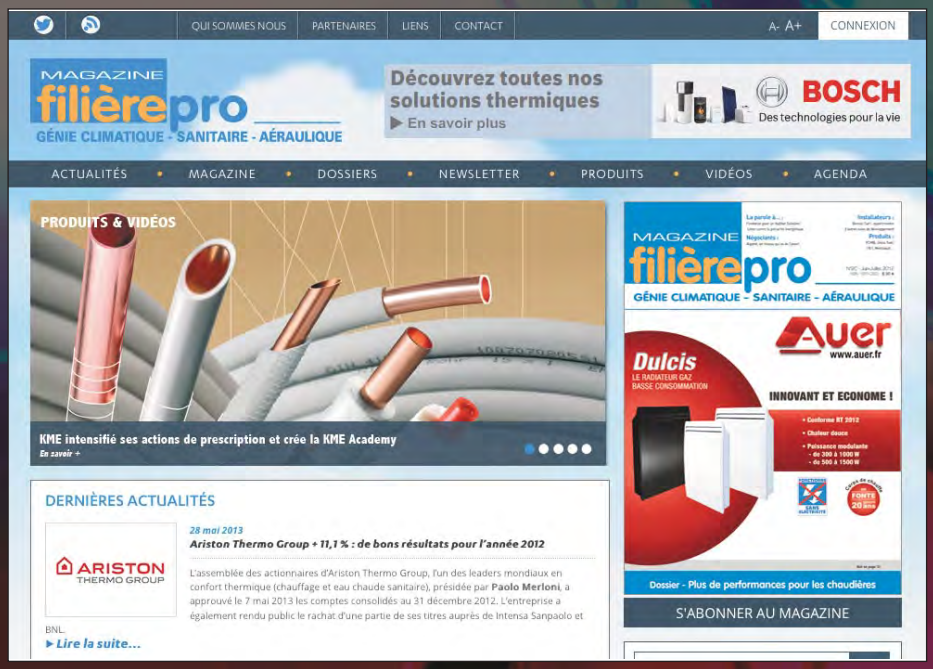
• **France** : 1 an, 37 € TTC, (dont T.V.A 20 %)
• **Étranger** : 1 an, 57 € HT, franco

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

Filière Pro, un site internet



Le complément multimédia du magazine

Les actus, les produits, les vidéos, les dossiers, les anciens numéros téléchargeables en pdf, etc...

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

Découvrez le sur : www.filierepro.fr

Je règle par :

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

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

Facture à réception du règlement

☑ **OUI, je m'abonne à** MAGAZINE filièrepro GÉNIE CLIMATIQUE - SANITAIRE - AÉRAULIQUE

L'abonnement annuel comprend 6 parutions.

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

A retourner sous enveloppe affranchie à :

AD.Com / filièrepro
5, rue de Conflans
94220 - Charenton-le-Pont

adresse : ☐ professionnelle ☐ privée

filièrepro N°45

Nom : ..... Prénom : .....

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

Adresse : .....

.....

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

Téléphone : ..... Fax : .....

e-mail : .....

REHAU®
Unlimited Polymer Solutions*

Pose du tube jusqu'à 50% plus rapide

SYSTÈME AUTO-AGRIPPANT RAUTHERM SPEED

LE SYSTÈME DE POSE ULTRA-RAPIDE

20% D'EFFICACITÉ EN +

Pour une installation de plancher chauffant - rafraîchissant, sans effort et sans contrainte

Pas besoin de se baisser et pas besoin d'outillage, facilité de correction, pas de perforation de l'isolant, faible hauteur de réservation et tous les avantages du tube RAUTHERM en PE-Xa.

Plus d'information sur www.rehau.fr/rautherm-speed

*Des solutions polymères à l'infini