MAGAZINE
filière pro
GÉNIE CLIMATIQUE – SANITAIRE – AÉRAULIQUE

Fabricants :
Ades Informatique, Grohe, Adey, Wöhler, Delabie, Ten...

Négociants :
Orvif : objectif prescription !

Chantier :
Contraintes extrêmes en plein Paris : Panasonic relève le défi !

Produits :
Turbotronic, SB Thermique, Talassa, Fondis...

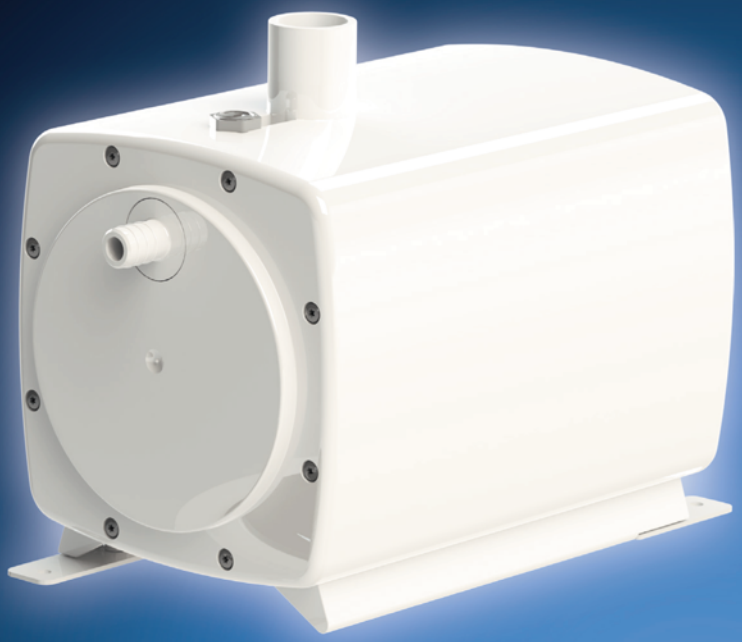
N°54 – Février–Mars 2018
ISSN 1967-0303 - **10.00 €**

Voir page 13

Dossiers - Appareils de mesures portatifs
- Bondes et caniveaux d'évacuation de la douche : huit catalogues à la loupe

DÉCOUVREZ LA NOUVELLE GAMME SANIFLOOR®+

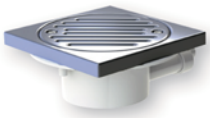
NOUVEAUTÉ 2018



Système de détection sans fil dans la bonde !

- **Installation facilitée :** communication sans fil entre la pompe et la bonde
- **Maintenance simplifiée :** module de détection remplaçable
- **Installation sans gros travaux :** faible décaissé local ; évacuation 32 mm

SANIFLOOR®+ 1



Pour sols à carreler

SANIFLOOR®+ 2

Pour revêtements souples

SANIFLOOR®+ 3

Pour receveurs extra-plats

SANIFLOOR®+ 4

Pour receveurs à carreler Wedi®

SFA

www.sfa.fr

sommaire

© Antargaz-Finagaz
12

© Wöhler
17

© Delabie
18

© Orvif
20

© SB Thermique
43

5 Édito

6 Actualités de la profession

6 Habiter mieux : tout un programme
6 VitrA se renforce en France pour mieux se développer
6 Guide Qualitel
7 Grohe partenaire de l'apprentissage en Île-de-France
7 Le R32 enfin possible en ERP ?
7 boostHeat arrive
8 Vincent Destailleur est le nouveau PDG du groupe Allibert Sanitaire
8 Le solaire thermique est-il de retour ?
8 Palmarès des produits remarquables de la salle de bains

9 La parole à...

9 Vers un mix de gaz 100 % renouvelable en 2050 ?
10 Confort de vie pour tous : le CAH pose les bases pour atteindre un marché...

12 Fournisseurs d'énergie

12 Antargaz-Finagaz développe des partenariats de qualité

14 Fabricants

14 Ades Informatique - EuroEDI - Facturation électronique : enjeux et bénéfices
15 La luxueuse salle de bains vitrine du showroom Grohe
16 Adey s'impose fortement sur le marché français
17 Wöhler : la France prend la première place !
18 Delabie : une belle histoire de 90 ans
19 Conduits de fumée en plastique : Ten anticipe l'évolution du marché

20 Négociants

20 Orvif : objectif prescription !

22 Bureaux d'études

22 BE Etamine - La conception environnementale : un travail d'équipe !

24 Dossiers

24 Appareils de mesures portatifs
28 Bondes et caniveaux d'évacuation de la douche : huit catalogues à la loupe

32 Réglementation

32 Qualité de l'air intérieur : surveillance obligatoire dans les crèches et les...
32 Mesures anti-légionelles pour les brumisateurs d'eau collectifs
33 Échelles : actualisation de la norme EN 131
33 Nouveaux diagnostics gaz et électricité pour louer un logement

34 Chantier

34 Contraintes extrêmes en plein Paris : Panasonic relève le défi !

36 Reportage

36 De Dietrich Thermique fait de la chaudière gaz naturel un incontournable...
38 Saunier Duval - Le confort à la carte avec le gaz naturel
40 Viessmann : le gaz naturel vecteur ad'innovation et de performance

42 Produits

42 Turbotronic : l'offre connectée est parfaitement adaptée à nos métiers
43 SB Thermique : ça redémarre à fond !
44 Talassa : de la filtration et du traitement de l'eau au métier de conforticien
45 Fondis confirme l'intérêt de la cheminée hybride

46 Rubrique produits :

46 Les nouveautés des fabricants

50 Agenda et index

50 Index entreprises et organismes cités

Filière Pro AD.Com • **Siège social :** 8, rue d'Athènes - 75009 Paris • **Édition :** 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 : Mars 2018.

Impression : Imprimerie Chirat - 744, rue de Sainte-Colombe - 42540 Saint-Just-La-Pendue

© La reproduction et l'utilisation, même partielle, de tout article (communications techniques, documentations) extrait du magazine *FilièrePro* 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.

Analyseurs de combustion

Ces symboles vous aident à sélectionner votre analyseur

- Bluetooth® en option
- Domestique
- Fioul
- Bois
- Capteur en option

KANE456/458

(KANE458)

- Analyse de combustion : **Fioul, Gaz, Propane, Butane, Granulés**
- Mesure directe du CO2 grâce à un capteur infrarouge
- Affichage 6 lignes
- Liaison **Bluetooth®** (option) pour transfert sur PC, tablette ou smartphone
- **Évolutif Nox (KANE458)**
- **Protection de la cellule CO (KANE458)**
- **Logiciel gratuit KANELIVE avec édition des attestations d'entretien**

KANE640

- Appareil évolutif jusque **4 cellules** avec cellules interchangeables par l'utilisateur
- Cellule CO avec dilution
- Imprimante intégrée
- Grand écran **couleur rétro-éclairé**
- Mémorisation du fichier client
- Appareil connecté via **liaison Bluetooth**
- Auto-zéro avec sonde dans le conduit
- **Édition des attestations d'entretien directement sur site**

KANE®

WWW.KANE.FR

Kane International Limited - 299 rue St Sulpice - 59500 Douai
Tél : 03 27 80 88 54 - Fax : 03 27 80 91 55 - Email : infos@kane.fr

Édito

Il est grand temps de prendre des mesures !

Cela fait bien longtemps que les professionnels de la maintenance et des services en efficacité énergétique utilisent des appareils de mesure dans le cadre de leurs prestations de services. Comment pourrait-on imaginer s'en passer ?

Aujourd'hui, chaque technicien se doit de disposer d'un appareil de mesure individuel. Les textes encadrant les activités d'installation et de maintenance les imposent et, en tout cas, systématisent la prise de mesures.

L'arrêté du 15 septembre 2009, qui impose l'entretien annuel des chaudières (entre 4 et 400 kW) est sans équivoque. Une attestation d'entretien doit être remise au client dans les 15 jours qui suivent l'entretien. Cette attestation dispose d'une rubrique « Mesures » et précise que le technicien doit y inscrire les résultats obtenus. Il doit mesurer la teneur en monoxyde de carbone (CO) à proximité de l'appareil et, dans le cas des brûleurs à air soufflé, il doit également mesurer la température des fumées, ainsi que la teneur en CO_2 et/ou en O_2 dans celles-ci.

Face à un client qui nous confie l'entretien de sa chaudière, et par conséquent sa sécurité, il est hors de question de quitter un logement où l'on est intervenu sur une chaudière sans a minima mesurer précisément le taux de monoxyde de carbone dans l'ambiant.

J'en veux pour preuve les normes Afnor NFX50-010 (gaz) et 50-011 (fioul) pour l'entretien des chaudières jusqu'à 70 kW, qui disposent d'une annexe spécifique pour la mesure du taux de CO. Au-dessous de 10 ppm, la situation est jugée normale. À 10 ppm et au-delà, c'est l'arrêt obligatoire de la chaudière (jusqu'à la remise en service de l'installation dans les conditions normales de fonctionnement). L'appareil de mesure individuel est donc aujourd'hui totalement incontournable, que l'on soit dans le cadre d'une mise en service, d'un redémarrage, d'une maintenance ou d'un dépannage.

Disposer d'appareils de mesure pour chacun de ses techniciens, c'est bien, mais encore faut-il que ces appareils soient convenablement utilisés, en bon état et régulièrement révisés, selon les recommandations du fabricant.

L'arrêté du 15 septembre 2009 tient compte de cette notion de maintien dans le temps des performances des appareils de mesure. Il impose d'inscrire dans l'attestation d'entretien annuel remise au client, la marque et les références de l'appareil utilisé par le technicien, et donc la possibilité d'un contrôle a posteriori en cas de litige ou d'accident.

Mais, au-delà de l'obligation d'inscrire les mesures dans l'attestation d'entretien, les données mesurées permettent au technicien de conforter son diagnostic. Il dispose alors de données fiables indispensables pour lui permettre de définir les gestes techniques ou les correctifs à réaliser.

Pour le Synasav, le geste technique est d'ailleurs tellement lié à l'importance de réaliser des mesures, que les entreprises qui entrent dans la qualification professionnelle Qualisav s'engagent à réaliser les mesures réglementaires à l'aide d'un appareil révisé et entretenu selon les prescriptions du fabricant.

Les appareils de mesure sont indissociables du métier. Il faut savoir reconnaître leurs performances pour les exploiter au mieux (en suivant les formations dispensées par les fabricants), les entretenir régulièrement (étalonnage impératif tous les ans !) et les faire évoluer en même temps que les contraintes de l'entreprise et les exigences réglementaires.

Enfin, et c'est un sujet d'intérêt pour le Synasav, comment ne pas s'intéresser aux questions liées à la qualité de l'air intérieur (QAI) des logements ? Pour notre profession, avec nos techniciens qui demeurent les derniers intervenants à pénétrer dans les logements (même les médecins n'y vont plus), c'est un sujet de première importance. Cela suppose de pouvoir identifier les polluants, de les caractériser, de les quantifier pour pouvoir proposer des solutions techniques et tout cela passera obligatoirement par de nouveaux appareils de mesures adaptés…

Patrick Carré,
président du Syndicat national de la maintenance et des services en efficacité énergétique.

En bref

Livre blanc Butagaz : une aide au choix

© Butagaz

Élaboré pour aider les professionnels qui ne sont pas desservis aujourd'hui par le gaz naturel en réseau (plus de deux tiers des communes françaises) à faire le meilleur choix d'énergie possible, ce livre a l'ambition de présenter de façon objective les principales énergies à disposition et leurs atouts comparatifs.

Saint-Gobain rejoint Promotelec

Engagée de longue date pour promouvoir la sécurité électrique dans les logements, et de manière générale le confort dans l'habitat, l'association Promotelec vient d'enregistrer en début d'année un renfort de poids avec l'adhésion de Saint-Gobain !

Axenergie : 68 millions d'euros de CA en 2017

Premier réseau de chauffagistes indépendants, Axenergie a enregistré un chiffre d'affaires de 68 millions d'euros en 2017, en augmentation de 5 % comparé à 2016. Le réseau ambitionne d'approcher les 75 millions d'euros en 2018.
Sept nouvelles sociétés ont rejoint Axenergie depuis le début de l'année pour dépasser le cap des 90 adhérents.

Habiter mieux : tout un programme

Le programme Habiter mieux a pour objectif de permettre aux ménages modestes propriétaires d'un logement de bien se chauffer, de gagner en confort et de diminuer le montant de leurs factures tout en bénéficiant d'un accompagnement professionnel. Grâce à différentes aides, il aide à financer des travaux d'isolation ou d'amélioration de chauffage.
Ceux-ci peuvent être financés par l'Anah à hauteur de 35 % et 50 % en fonction des revenus, pour un montant maximal de travaux de 20 000 € HT.
Les aides de l'État correspondent, elles, à 10 % du montant des travaux dans la limite de 20 000 € HT.
Les collectivités territoriales peuvent également contribuer à ces financements.
Afin de pouvoir bénéficier de ce programme, les propriétaires doivent occuper leur logement. Celui-ci doit être construit depuis plus de quinze ans et ne doit avoir bénéficié d'aucun autre financement de l'État depuis cinq ans. Les travaux entrepris doivent garantir une amélioration de la performance énergétique du logement d'au moins 25 % et ne doivent pas avoir débuté avant le dépôt du dossier.
Avec 52 266 logements rénovés, l'Anah a réalisé 28 % de rénovations énergétiques de plus que l'année précédente (40 726 en 2016). Ce résultat est le meilleur depuis le lancement du programme en 2010. En sept ans d'existence, Habiter mieux aura donc permis la rénovation énergétique de près de 250 000 logements.
Et l'aide Habiter mieux copropriété, lancée en 2017 à destination des copropriétés fragiles, a bénéficié à 2 238 logements dès cette première année.
Plus d'infos sur habitermieux.fr ■

VitrA se renforce en France pour mieux se développer

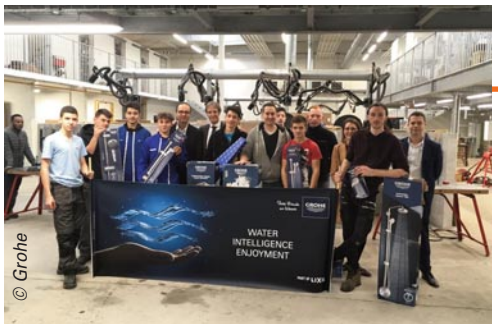
© VitrA

Proposant désormais des collections complètes – céramique sanitaire, robinetterie, mobilier –, VitrA est devenu un ensemblier de la salle de bains. Pour porter cette nouvelle offre, l'industriel a récemment étoffé son équipe commerciale, recrutant plus de 15 personnes au cours des derniers mois, notamment à la direction des ventes, à la prescription Paris et Sud-Est. Il dispose aujourd'hui d'une équipe commerciale de 29 personnes.
VitrA, qui appartient au groupe familial Eczcibasi, peut s'appuyer sur un outil de production d'une capacité de 5 millions de pièces céramiques par an. Un outil qu'il faut faire tourner. C'est ce que la nouvelle collection Integra, qui est propre à générer des volumes, doit permettre, que ce soit dans le négoce ou via la prescription. Car elle est consensuelle esthétiquement parlant et accessible du point de vue du budget. ■

Guide Qualitel

© Qualitel

Comprendre l'air qui nous entoure, connaître les bons gestes du quotidien pour lutter contre la pollution de l'air intérieur : le nouveau guide pratique de l'association Qualitel, *Comment réduire la pollution de l'air intérieur ? Bien dans son logement : des conseils pour améliorer la qualité de vie chez soi, vient de sortir.*
Qu'est-ce que la qualité de l'air intérieur ? Pourquoi l'acquisition d'un chauffe-eau thermodynamique permettra-t-elle une saine concurrence vis-à-vis d'un chauffe-eau solaire dont l'assiette de dépenses éligibles est depuis longtemps plafonnée. Enfin, le coup de pouce jusqu'à 3 000 € mis en place par le gouvernement pour les ménages qui abandonneront leur chauffage fioul appuyé sur le dispositif des certificats d'économie d'énergie bénéficiera aux systèmes solaires combinés qui utilisent les calories solaires pour l'eau chaude et le chauffage.
Reste à espérer le cumul du fonds Chaleur de l'Ademe avec l'aide, issue de fonds privés, des certificats d'économie d'énergie. Cette mesure, neutre pour le budget de l'État, permettra une meilleure animation du marché avec le portage d'offres de contrats de performance énergétique sur le poste de production.
Quels sont les risques possibles pour la santé ? Comment limiter la pollution ? Toutes les réponses se trouvent dans ce nouveau guide, disponible gratuitement sur www.qualite-logement.org, rubrique « dossiers thématiques ». ■



© Grohe

Grohe partenaire de l'apprentissage en Île-de-France

Grohe poursuit ses actions de formation des professionnels de la salle de bains, y compris de ceux qui sont encore en apprentissage. Le fabricant leader sur le marché français de la robinetterie vient de nouer un partenariat avec les centres de formation des apprentis d'Île-de-France, qui enseignent le métier aux jeunes de 16 à 25 ans, en alternance.

Sept CFA de la région parisienne sont concernés, qui proposent une section Installation sanitaire. Représentant 32 % de l'apprentissage en Île-de-France et quelque 2 300 jeunes, ils bénéficieront de dotations produits (mitigeurs mécaniques ou thermostatiques, systèmes d'hydrothérapie, colonnes de douche, bâti-supports et mitigeurs encastrés), tandis que leurs équipes pédagogiques seront formées par les cinq conseillers régionaux de la marque.

La force des CFA réside dans le système de l'alternance, qui place les jeunes apprentis entre situation de travail et projet pédagogique. « *Nous sommes persuadés que la réputation de notre partenaire, à l'instar d'autres industriels engagés à nos côtés, profite à l'image des centres de formation que nous nous appliquons à revaloriser depuis plusieurs années* », explique **Éric Lemarye**, secrétaire général du BTP CFA Île-de-France. ■

Le R32 enfin possible en ERP ?

À la fin du mois de décembre, l'Ineris (Institut national de l'environnement industriel et des risques) a rendu des conclusions rassurantes quant à l'emploi des fluides A2L (légèrement inflammables) dans les ERP.

Actuellement, la directive sécurité incendie CH, dans son article 35, empêche l'utilisation de fluides A2L, A2 et A3 (légèrement inflammable, inflammable, hautement inflammable) dans les établissements recevant du public. Cette restriction est un frein à l'installation de solutions fonctionnant au R32 (fluide classé A2L). Devant ce frein réglementaire, et afin de s'assurer de la sécurité des personnes, la direction générale de la prévention des risques rattachée au ministère de la Transition écologique et solidaire a confié à l'Ineris une mission d'évaluation des dangers : quels sont les risques en cas de fuite de fluides A2L dans un ERP ? L'objectif est de modifier la directive CH en mettant à jour les classifications obsolètes des fluides et d'autoriser les fluides légèrement inflammables en ERP.

L'Ineris a publié ses résultats dans une étude présentée le 20 décembre 2017. Cette dernière imagine différents scénarios de fuites et s'appuie sur les propriétés chimiques des fluides pour évaluer les risques. Résultat : ceux liés aux fluides A2L ne justifient pas leur interdiction dans les ERP. Pour mémoire, le R32 et plus largement les fluides de type A2L sont autorisés dans le résidentiel, les établissements recevant des travailleurs ainsi que les ERP de catégorie 5. ■

boostHeat arrive

Rappelons que boostHeat, acteur industriel français, conçoit, développe et industrialise la nouvelle génération de chaudières pour la production de chauffage, d'eau chaude sanitaire et de climatisation à destination du logement individuel, collectif et tertiaire. Celle-ci sera commercialisée cette année sur quatre premiers marchés : la France, la Suisse, l'Allemagne et la Belgique.

Dans cet objectif, la marque a entamé une campagne de mesures de performance de sa première chaudière à usage domestique, la boostHeat 20.

Deux premières mesures de points de fonctionnement correspondant à des applications différentes ont été réalisées par deux laboratoires européens agréés :

- la première correspond à une application de type aérothermique (A7-W35, EN12309) avec un point de performance GUE[1] mesuré à 181 % (laboratoire ARGB, 5 décembre 2017) ;
- la seconde correspond à une application de type géothermique (W10-W35, EN12309) avec un point de performance GUE mesuré à 197 % (laboratoire Cetiat, 13 décembre 2017).

boostHeat poursuivra son programme de mesures confié à des laboratoires indépendants et communiquera prochainement sur les meilleurs niveaux de performance obtenus grâce à l'approche originale et unique de compression thermique suivie par l'entreprise pour le développement de ses produits. ■

1 - GUE : Gas Utilization Efficiency.

En bref

Socoda lance son guide sur la QAI

© Socoda

En 24 pages, l'ouvrage Tout savoir sur la qualité de l'air intérieur dans les établissements recevant du public *sensibilise les clients distributeurs (et notamment les collectivités, crèches et écoles de la branche décoration) sur la législation et sur les solutions produits adaptés et disponibles chez leurs distributeurs.*

Flamme verte supprime les 5-étoiles

Depuis le 1er janvier 2018, le label Flamme verte a supprimé la classe 5-étoiles de la gamme des produits labellisés. Seules les classes 6 et 7-étoiles resteront désormais en vigueur. 1 200 références sur les 5 300 modèles labellisés vont ainsi disparaître du catalogue. Ces produits resteront néanmoins éligibles au Crédit d'impôt transition énergétique en 2018.

En parallèle, les pouvoirs publics – Ademe et collectivités territoriales – mettent en place des aides locales telles que les fonds Air bois, qui accompagnent financièrement les particuliers désireux de remplacer leurs équipements par des appareils de niveau 7-étoiles ou équivalent.

À cet égard, l'étiquette énergétique européenne, arrivée sur le marché le 1er janvier, ne permettra pas de bénéficier des soutiens publics. En effet, si elle prend également en compte la performance énergétique de l'appareil, elle n'informe pas le consommateur sur les émissions de polluants, contrairement à celle du label Flamme verte !

En bref

Un nouveau directeur général pour Qualibat

© Qualibat

Éric Jost, *55 ans, vient d'être nommé au poste de directeur général, après le départ en retraite de son prédécesseur, Dominique Tarrin.*

2017 : une bonne année !

Les mises en chantier de logements neufs ont bondi de 15,7 % en 2017, comparé à 2016, tandis que les permis de construire ont progressé de 8,2 %. Par type de logement, le logement individuel (non groupé) et le logement collectif ont été dynamiques : les mises en chantier ont augmenté respectivement de 14,9 % et de 19,1 %.
Pour les permis de construire sur la même période, la croissance concerne également tous les types de logement, avec une hausse de 13,5 % dans l'individuel pur et de 6,8 % dans le collectif.
Quant à la Capeb, elle annonce une hausse exceptionnelle de l'activité de 3,5 %… taux inégalé depuis 2011 !

Vincent Destailleur est le nouveau PDG du groupe Allibert Sanitaire

© Allibert

Le groupe Allibert Sanitaire a nommé son nouveau président-directeur général : Vincent Destailleur. Diplômé de l'Edhec Lille (1984) et détenteur d'un EMBA CPA/Edhec Lille (2007), il est un spécialiste du meuble et de la décoration. Depuis 2013, il était le directeur général délégué du groupe Cafom et Habitat Design International, auquel appartient l'enseigne Habitat. À ce titre, il était responsable du développement de la marque en propre et en franchise, ainsi que des bureaux de sourcing situés en Asie, en Inde et en Europe de l'Est. Membre du comité stratégique du groupe, il était également président de Directlowcost.com, qui est une solution de sourcing et logistique en Btobe. ■

Le solaire thermique est-il de retour ?

C'est la question posée par Enerplan, qui se félicite d'ailleurs de la mise en œuvre en ce début d'année de plusieurs dispositions favorables à l'essor de la filière solaire thermique française. Cette dernière a en effet été quelque peu malmenée ces dernières années, et plusieurs facteurs concordants laissent penser que 2018 sera celle du renouveau de la chaleur solaire.
En premier lieu, la trajectoire claire et ambitieuse de la Contribution climat énergie (ex-taxe carbone) aura un impact positif sur toutes les solutions de chauffage et de production d'eau chaude sanitaire qui réduisent la consommation d'énergie fossile. Ce signal prix adressé aux consommateurs les encouragera à privilégier les calories solaires sans CO_2 pour réduire la facture.
Par ailleurs, la loi de finances pour 2018, a retouché le Crédit d'impôt pour la transition énergétique. Un plafonnement d'eau chaude où le solaire est très efficace. ■

Palmarès des produits remarquables de la salle de bains

Le palmarès des produits remarquables de la salle de bains est relancé ! Il est organisé par l'Afisb, Association des industries de la salle de bains, en partenariat avec les quatre associations de fabricants qui sont concernées par la salle de bains – le Gifam (chauffage électrique), l'Ameublement français (ameublement), Profluid (robinetterie) et Uniclima (industries thermiques). Ce Palmarès est ouvert à tous les fabricants adhérents à l'une ou l'autre de ces organisations (plus d'infos sur salledebains.fr). Parmi les dossiers reçus, le jury, composé d'experts et de personnalités – journalistes, prescripteurs, installateurs… –, sélectionnera 11 produits remarquables, dont trois recevront une médaille d'or, d'argent ou de bronze.
Les résultats du Palmarès des produits remarquables de la salle de bains seront proclamés lors des États généraux de la salle de bains, dont la deuxième édition se déroulera le 30 mai, à Paris. Celle-ci sera également rythmée par des témoignages d'experts de la filière, par la présentation de l'étude annuelle des marchés de la salle de bains.
L'objectif des États généraux de la salle de bains est de « *fédérer la profession, de favoriser les échanges autour des dernières innovations, tendances et chiffres du marché de la salle de bains et de valoriser, auprès des professionnels comme du grand public, les produits remarquables qui la composent* », a expliqué **Hubert Maitre**, secrétaire général de l'Afisb. ■

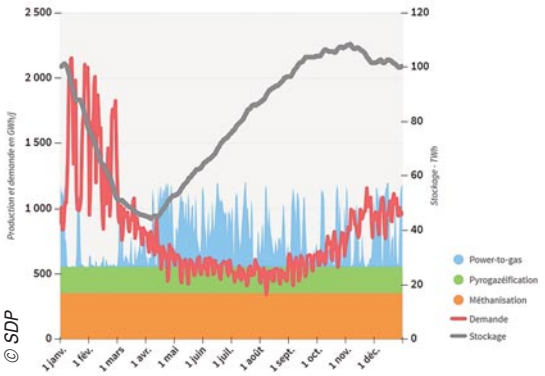
Vers un mix de gaz 100 % renouvelable en 2050 ?

L'Ademe, GRDF et GRTgaz viennent de publier une étude sur la faisabilité technico-économique d'un gaz d'origine 100 % renouvelable. Aux assises européennes de la transition énergétique, Bruno Lechevin, président de l'Ademe, en présence d'Édouard Sauvage, directeur général de GRDF, et de Thierry Trouvé, directeur général de GRTgaz, a présenté les principaux enseignements de cette étude. À partir de différentes hypothèses sur le développement de chacune des filières de production et dans une dynamique d'amélioration de l'efficacité énergétique et de meilleure maîtrise de la consommation d'énergie, cette étude présente quatre scenarii, dont trois correspondent à un mix gaz 100 % renouvelable.

Selon tous les scenarii, le gisement de gaz renouvelable injectable estimé 460 TWh pourrait entièrement couvrir la demande de gaz en France à l'horizon de 2050. Trois grandes filières de production de gaz renouvelable sont étudiées : la méthanisation (30 % du gisement), la pyrogazéification (40 %) et le power-to-gas (30 %).

Une étude exploratoire

Les potentiels techniques se basent sur les ressources disponibles qui n'entrent pas en concurrence avec les usages alimentaires et matières premières. Pour que ces potentiels soient accessibles en 2050, il sera nécessaire de lever les freins à la méthanisation agricole, de généraliser les cultures intermédiaires (cultures temporaires qui protègent les sols entre deux cultures de vente), de mobiliser davantage de ressources agricoles et forestières et de favoriser l'émergence de technologies à fort potentiel mais peu matures (pyrogazéification, gazéification des algues…).



Équilibrage offre-demande et évolution du stockage (année normale). Source : Ademe, avec GRDF et GRTgaz – « Un mix de gaz 100 % renouvelable en 2050 ? Étude de faisabilité technico-économique » – janvier 2018.

Un coût global compris entre 116 et 153 €/MWh

Un mix gaz 100 % renouvelable permettrait d'éviter les émissions directes d'environ 63 Mt CO_2/an, ce qui représente 12,6 milliards d'euros pour une taxe carbone à 200 €/t de CO_2. La France renforcerait ainsi son indépendance énergétique et améliorerait sa balance commerciale. Selon le scénario étudié, l'étude établit que le coût du gaz renouvelable est compris entre 116 €/MWh et 153 €/MWh, incluant le coût de production, de stockage, d'utilisation et d'adaptation des réseaux gaziers[1].

Le montant des investissements nécessaire pour adapter les réseaux est raisonnable. La production massive de gaz renouvelable impliquera une gestion du réseau plus décentralisée et un recours aux stockages souterrains de gaz toujours important. L'étude montre aussi qu'il est possible de collecter la majeure partie des ressources en planifiant les adaptations des réseaux de gaz pour les rendre bidirectionnels (installations de rebours notamment).

Complémentarité entre réseau gazier et réseau électrique

Cette étude exploratoire vient conforter le fait que, à fort niveau de production d'énergie renouvelable, les systèmes gaziers et électriques interagiront fortement et évolueront conjointement. Le power-to-gas permettra de valoriser les excédents de production d'électricité renouvelable en apportant une capacité de stockage intersaisonnier à l'électricité dans le réseau gazier. Le gaz renouvelable permettra aussi de contribuer à l'équilibre du système électrique avec des centrales thermiques alimentées par du gaz renouvelable permettant de fournir l'énergie en période de pointe. ■

Michel Laurent

1 - Cette évaluation ne prend pas en compte d'éventuelles ruptures technologiques ou économies d'échelle d'ici à 2050.

- **La méthanisation –** Voie biologique qui utilise des micro-organismes pour décomposer la matière organique et produire un mélange appelé biogaz, principalement composé de méthane et de dioxyde de carbone. Une fois épuré, le biométhane a des propriétés thermodynamiques équivalentes à celles du gaz naturel. La matière organique provient de l'agriculture (déjections d'élevage, résidus de culture, cultures intermédiaires, herbe), de l'industrie (sous-produits et effluents de l'agroalimentaire), des boues de stations d'épuration urbaines et des déchets alimentaires et ménagers.
- **La pyrogazéification –** Voie thermochimique au sens large permettant de produire, à partir de matière organique, un gaz de synthèse appelé syngas (composé principalement de méthane, hydrogène, monoxyde de carbone et dioxyde de carbone). Le procédé peut être complété par une méthanation ou une séparation pour obtenir un gaz dont les propriétés thermodynamiques sont équivalentes à celles gaz naturel. La pyrogazéification concerne principalement les matières ligno-cellulosiques sèches : bois et produits dérivés, pailles et différents sous-produits ligneux de l'agriculture.
- **Le power-to-gas (PtG) -** Procédé de conversion d'électricité renouvelable en gaz de synthèse. La première étape est constituée par une électrolyse produisant de l'hydrogène (power-to-H2). Une seconde étape peut être ajoutée pour convertir l'hydrogène en méthane par l'intermédiaire d'une réaction de méthanation (power-to-CH4). Cette dernière réaction nécessite une source de CO_2.

Club de l'Amélioration de l'Habitat

Confort de vie pour tous : le CAH pose les bases pour atteindre un marché latent et satisfaire les habitants

Le 7 février dernier, bravant des conditions météo difficiles, le Club de l'amélioration de l'habitat organisait ses premières assises intitulées « Le confort de vie pour tous » et placées sous le haut patronage du président de la République en présence de nombreux invités et de deux grands témoins, Serge Guérin, sociologue, et frère Samuel Rouvillois, philosophe. Ce temps fort de la profession, installé dans le cadre du magnifique auditorium du nouveau siège de la SMABTP, a donné l'occasion de présenter les premières conclusions du think tank conduit par le CAH depuis deux ans et de donner des perspectives d'actions concrètes à mener face aux défis à relever.

Quatre grands défis illustrent les phénomènes de transition démographique et sociologique en France sans omettre les enjeux énergétiques et environnementaux. Force est de constater l'accélération du vieillissement de la population. En 2050, 16 % des Français auront plus de 75 ans, contre 9 % aujourd'hui ; les personnes de plus de 85 ans seront trois fois plus nombreuses dans trente ans… Sur le plan sanitaire et social, notons que, en moins d'une génération, la population dépendante doublera, dans un habitat souvent inadapté. Le défi économique et budgétaire cible l'effort croissant des finances publiques à la perte d'autonomie des personnes âgées et handicapées, plus de 60 milliards d'euros en 2017 pouvant tendre vers 200 milliards à l'horizon de 2050. D'où la nécessité de repenser notre habitat, nos transports et nos services.

D'autres situations peuvent conduire à élargir les nécessités de se maintenir à domicile : le développement du télétravail, le partage des logements (colocation, cohabitation familiale ou intergénérationnelle, accueil de jeunes étudiants ou travailleurs, familles recomposées avec besoins d'espaces flexibles, modulables…).

À l'occasion des assises, le CAH avait convié deux grands témoins pour réagir librement aux échanges : Serge Guérin, sociologue, et frère Samuel Rouvillois, philosophe.

Travaux = sujets d'anxiété

Il a été observé, notamment par les spécialistes de l'intermédiation en rénovation de l'habitat, que faire des travaux est anxiogène : 43 % des particuliers abandonnent leur projet faute de trouver le bon professionnel et 50 % de ceux qui font faire des travaux ne sont globalement pas satisfaits après coup. Une analyse menée auprès d'un échantillon de 130 000 particuliers révèle les trois premières causes d'anxiété : le prix, les renseignements administratifs et juridiques, les critères de sélection des pros (assurances, qualifications)… Le conseil apporté aux professionnels est avant tout de communiquer, car tous les problèmes ne sont certes pas de leur fait, mais peuvent le devenir s'ils ne communiquent pas ! Rappelons que chaque année on compte plus de 2,5 millions de demandes de devis travaux par Internet.

Évolutions du confort et facteurs d'influence

La dimension de confort et de bien-être dans l'habitat durable a évolué au fil des années en réponse à des exigences multiples et pratiques, mais aussi guidée par nos besoins sensoriels. Et au-delà de cela, pour s'adapter à un besoin de plus grand confort d'usage de modularité et d'accessibilité. Les mutations sociétales ont fait émerger de nouveaux enjeux à prendre en compte, tels que le vieillissement et la dépendance.

Il est donc devenu indispensable d'anticiper les contraintes pouvant être rencontrées par les habitants par l'adaptation préventive de leur lieu de vie.

Quatre facteurs d'influence permettent d'orienter la recherche de solutions pour dynamiser la rénovation-adaptation préventive dans l'habitat existant :

- l'habitant en tant qu'occupant, décideur et maître d'ouvrage exprimant le souhait d'un mieux-être chez soi ;
- l'habitat existant et ses contraintes ;
- l'adaptation préventive pour mieux anticiper certaines situations ;

Six objectifs majeurs pour garantir le confort de vie pour tous

Le groupe de travail constitué au sein du CAH cible six objectifs majeurs atteignables grâce à la réalisation de travaux d'adaptation préventive :

- logement accessible. Faciliter l'accès quotidien à son lieu de vie ;
- logement sécurisant. Prévenir les risques possibles d'accident domestique ;
- logement agréable à vivre. Améliorer et simplifier la vie quotidienne ;
- logement économe et responsable. Faire de son habitat un acteur positif de la promotion de notre environnement ;
- logement adaptable ou flexible. Permettre les évolutions futures des modes de vie et des équipements ;
- logement communicant. Protéger le logement et faciliter le lien social.

L'avis d'Alain Maugard, président de Qualibat

« Depuis le Grenelle de l'environnement, nous assistons en France à un vrai consensus. La massification des travaux induit le fait de ne plus séparer les questions énergétiques des travaux de confort du bâtiment.
Pour la période 2020-2030, il faudra faire en sorte que les bâtiments répondent aux évolutions des modes de vie en devenant aussi des plateformes de services. En effet, la domiciliation des services ouvre une nouvelle ère. C'est là une perspective d'épanouissement de vie dans un bâtiment "augmenté", offrant des capacités bien supérieures à celles dont nous bénéficiions jusqu'alors. Ce bâtiment est l'espace de désirs nouveaux. Cette ère nouvelle des objets connectés est-elle contradictoire avec la culture des populations ? Personnellement je ne le crois pas. Mais il faudra, en étant réaliste, avancer étape par étape, bien qu'il soit préférable de tout faire en même temps. »

– le désir et l'envie de réaliser des travaux face aux freins à la rénovation qui mettent à l'écart tout aspect de plaisir.

La liberté de choisir et d'agir par les habitants

La définition du terme « habiter » va bien plus loin que celle de « loger ». C'est un lien de partage et de convivialité, d'intégration locale. Il faut faire en sorte que les travaux d'aménagement aboutissent réellement aux bénéfices attendus par l'habitant. Cela amène à guider et à conduire les entreprises dans la bonne direction. D'où l'intérêt, au préalable, d'aider les habitants à faire l'auto-évaluation de leurs conditions de vie en mettant à leur disposition des outils d'aide à l'identification des besoins.

Et le levier financier ?

Le passage à l'acte de financement n'est pas toujours simple. Pourquoi alors ne pas inclure le financement dans le parcours client, comme le font les promoteurs et les constructeurs ? Les clients manquent d'informations précises sur les aides et, au moment de la prise de décision, ont besoin d'obtenir rapidement un accord de concours financier de la part d'organismes bancaires. Autre possibilité pour ouvrir le champ des travaux aux habitants les plus âgés : le prêt viager hypothécaire, actuellement très développé dans les pays anglo-saxons. Seuls 2 500 de ces prêts sont accordés en France chaque année, alors qu'un besoin de 40 000 prêts de ce type semble évident.
Pour les prêts travaux, il existe de nouvelles possibilités avec acceptation de financement en un temps très court, permettant un déblocage de l'argent sur le compte du client en huit jours.

Des moyens d'action concrets

Un marché potentiel important de transformation de l'habitat apparaît pour répondre à des souhaits précis et concrets des habitants. Il demeure cependant des obstacles psychologiques, techniques et financiers, d'où le besoin d'expliquer, clarifier et rassurer.
Cela pourrait être le rôle d'un « conseiller spécialisé confort de vie pour tous ». Il saurait écouter, informer, se faire comprendre, conseiller, donner envie, orienter, mettre en relation, accompagner la décision de l'habitant-consommateur. Il serait un facilitateur, un déclencheur, laissant la liberté finale de décisions au ménage. L'intermédiaire de confiance pourrait donc représenter une pièce maîtresse de régulation et de coordination entre ces systèmes dispersés en facilitant leur mise en convergence autour des dénominateurs communs : l'habitat, l'habitant, les filières professionnelles, les collectivités publiques et territoriales de proximité. Il posséderait ainsi la faculté de fédérer l'action d'intervenants et d'acteurs identiques (assurances, finances, maîtres d'œuvre, entreprises, services publics) et d'y associer les activités de santé et de services à la personne directement complémentaires.

Le 7 février dernier, en plein épisode neigeux, le rendez-vous prévu à guichets fermés a tout de même mobilisé une forte audience. Preuve que le sujet mérite ses assises !

La réponse par la qualité sous toutes ses formes

Le think tank a également conduit une réflexion sur une charte éthique d'engagements confort de vie pour tous. Celle-ci ne constituerait pas un nouvel élément de labélisation, mais proposerait des idées d'engagements à respecter pour favoriser la relation entre professionnels et particuliers.

La suite avec des démonstrateurs

En conclusion, Maurice Manceau, président du CAH, rappelle l'époque charnière dans laquelle nous nous trouvons : les esprits changent et de nouveaux concepts apparaissent. Dans un tel contexte, en écoutant les habitants-consommateurs, il est sans aucun doute possible de capter le marché de la rénovation et de l'adaptation préventive, à la condition de bien communiquer à tous les niveaux. Mais pour cela, il faut avancer étape par étape. La prochaine sera certainement l'approche par des démonstrateurs de travaux observés sous un angle critique. Tout cela dans un contexte de partenariats multiples. ■

Michel Laurent

Benoît Veyrines, directeur de l'action sociale retraite chez Malakoff Médéric

« Les Français expriment en grande majorité le souhait de pouvoir vieillir chez eux. Or, on ne compte aujourd'hui que 6 % de logements adaptés à l'avancée en âge. Dans le cadre de nos engagements sociaux, nous devons apporter des solutions concrètes. Par exemple, nous communiquons chaque année auprès de 250 000 personnes de plus de 70 ans sur les diagnostics et les aides accessibles. Par ailleurs, nous organisons des actions de sensibilisation, voire de formation adaptée pour les aidants attachés aux personnes handicapées ou dépendantes. Le but est de favoriser l'adaptation du logement et par conséquent un meilleur confort quotidien de vie de la population fragilisée. Enfin, nous soutenons deux types d'expérimentation : les logements intergénérationnels permettant à des personnes âgées d'accueillir des jeunes et les Ehpad "hors les murs" facilitant le maintien à domicile des personnes en perte d'autonomie. »

Antargaz-Finagaz développe des partenariats de qualité

Mariant gaz naturel et gaz propane au cœur de son offre, Antargaz couvre à présent un marché plus large : particuliers et professionnels en zones urbaines et rurales. Bénéficiant d'une équipe commerciale unifiée, le fournisseur d'énergie aborde 2018 avec la volonté de déployer sa présence en étoffant son réseau de partenaires. Rencontre avec Michel Miramon, chef du département partenariats.

© Antargaz-Finagaz

Michel Miramon,
chef du département partenariats.

Filière Pro – Dans quel contexte évolue Antargaz aujourd'hui ?

Michel Miramon – En quelques années, Antargaz a su faire évoluer son portefeuille d'offres auprès de ses partenaires chauffagistes. En effet, depuis 2010, nous proposons le gaz naturel en complément du propane. Par ailleurs, le rapprochement avec Finagaz opéré il y a plus de deux ans aboutit aujourd'hui à la marque Antargaz-Finagaz. Depuis octobre 2017, nous développons nos marchés grâce à la force d'un réseau unique composé des deux forces commerciales réunies.

Quels bénéfices font suite au rapprochement des deux marques ?

Michel Miramon – Nous bénéficions d'une densification de clients plus importante pour une marque unique. Pour cela, et grâce au rapprochement des deux entités historiques, nous disposons en moyenne d'un commercial par département. D'où une plus grande efficacité sur le terrain et, bien entendu, une ouverture sur le gaz naturel pour l'ex-périmètre Finagaz. Nous élargissons aussi notre activité vers les zones urbaines.

Que dire de votre réseau de prescripteurs ?

Michel Miramon – À présent, nous gérons un portefeuille de 4 000 prescripteurs. Il s'agit principalement d'installateurs. Pour cela, sous le vocable « Acti-pôle », nous regroupons les deux outils d'animation historiques Club VIP d'Antargaz et Acti-pôle, initialement développé par Finagaz.
Nous avons la volonté de faire croître ce réseau en zones urbaines et périurbaines, tout particulièrement dans l'est et le nord-est de la France. En ce moment, le territoire sud-est se développe rapidement.
Je dois dire que les périmètres historiques de chaque marque, domestique pour Finagaz et professionnel, collectivités, syndics pour Antargaz, forment une belle complémentarité, motrice de nos développements et vecteur de croissance ! Nous mettons pour beaucoup l'accent sur les marchés professionnels.

Quelle approche avez-vous des entreprises de SAV ?

Michel Miramon – Parmi nos partenaires, les professionnels du SAV comptent souvent parmi les entreprises premium. D'ailleurs, nous avons pour ambition d'aller plus clairement vers ce métier. Pour cela, nous prévoyons de mettre en place des actions spécifiques dès le second semestre 2018.

Le programme Acti-pôle sur smartphone

Antargaz-Finagaz met à disposition une nouvelle version du programme Acti-pôle en ligne, notamment avec l'accès à des vidéos. Les partenaires peuvent à présent se connecter avec leur PC, tablette ou smartphone.

Comment recrutez-vous de nouveaux partenaires ?

Michel Miramon – Grâce à notre présence sur le terrain, les commerciaux cultivent leur proximité avec les entreprises et savent déceler les professionnels vraiment motivés. De son côté, une entreprise peut adhérer à Acti-pôle dès la première affaire réalisée avec notre offre. En revanche, si elle ne réalise pas au minimum une affaire sur trois années glissantes, elle sort automatiquement de notre programme, car nous souhaitons avant tout travailler avec un réseau actif.

Quelles sont les fonctionnalités accessibles grâce au programme Acti-pôle ?

Michel Miramon – Les professionnels disposent d'un accès direct à l'outil Acti-pôle afin de bénéficier des actions telles que promos, aides, et outils CEE avec les « primes énergie maîtrisée ». À ce titre, chaque installateur peut lui-même effectuer une simulation des certificats d'économie d'énergie et remplir en ligne les dossiers s'il le souhaite en quelques minutes seulement.
Les promotions et offres spécifiques, par exemple avec les chaudiéristes, constituent notre catalogue d'avantages partenaires.

Proposez-vous des offres de fidélisation ?

Michel Miramon – Ouvert à tous nos partenaires qui souhaitent s'inscrire, le challenge leur permet de cumuler des points au rythme des affaires et des contrats apportés, avec la perspective d'un voyage à la clé. Par exemple, en 2017, une vingtaine de partenaires ont ainsi pu visiter l'Écosse au volant de vieux modèles Austin Martin, Triumph… Cette année, le challenge devrait être mis en place dès le mois d'avril.
Pour nos prescripteurs les plus importants, nous proposons aussi un système de points cadeaux donnant accès à notre convention annuelle, accessible avec un minimum d'affaires réalisées en une période donnée. Pour 2018, la convention se déroulera lors d'un voyage en Tanzanie ! ■

Propos recueillis par Michel Laurent

CHAPPEE

DÈS AVRIL, DÉCOUVREZ NOS SOLUTIONS GLOBALES EN TOUTE SIMPLICITÉ

CHAUDIÈRE MURALE · RADIATEUR · CHAUDIÈRE SOL GAZ · CHAUDIÈRE SOL FIOUL · POMPE À CHALEUR / TD · SOLAIRE · MGP · ECS · RÉGULATION

CHAPPEE.COM

Ades Informatique - EuroEDI - Facturation électronique : enjeux et bénéfices

Lorsqu'un spécialiste de la sécurité informatique, des architectures réseaux et des systèmes rencontre un expert des solutions EDI et de la facturation électronique, naît alors un solide partenariat multicompétences regroupant plus de 50 années d'expérience ! En témoignent Frédéric Savy, co-gérant d'Ades Informatique, et Sacha Huberdeau, directeur commercial et marketing d'EuroEDI.

© ADES Informatique

Frédéric Savy, ADES Informatique.

© Arnaud Vareille

Sacha Huberdeau, EuroEDI

Filière Pro – Quels sont les enjeux ?

Frédéric Savy – La transformation digitale de l'entreprise est devenue incontournable. Commandes, AR de commandes, bons de livraison, factures, ordres de transport : la dématérialisation des flux d'information entre partenaires commerciaux et l'automatisation de leur traitement renforcent aujourd'hui la compétitivité.

La dématérialisation des factures, ou facturation électronique (EDI complet et PDF signé), s'inscrit dans cette évolution stratégique et répond parfaitement aux enjeux d'optimisation et de simplification de traitements récurrents et chronophages effectués encore très souvent à la main.

La facturation électronique induit-elle des obligations ?

Sacha Huberdeau – Le passage à la facturation électronique suppose le respect scrupuleux de règles pratiques et légales conformément à l'article 289 du Code général des impôts : pour qu'une facture électronique soit conforme à la réglementation fiscale, l'authenticité de son origine, l'intégrité de son contenu, sa lisibilité (restitution en clair, notamment en cas de contrôle fiscal), son archivage pendant toute la durée de conservation légale doivent être garantis. A noter également, que l'acceptation du destinataire est requise.

Trois modes de sécurisation sont possibles : Piste d'audit fiable, Signature avancée (PDF signé) ou EDI complet.

Un cas particulier : tous les fournisseurs d'entités publiques, dont les entités publiques elles-mêmes depuis 2017, sont ou seront dans l'obligation de transmettre ou recevoir leurs factures par voie électronique, via le portail Chorus Pro [1].

Pourquoi choisir pour la facturation électronique ?

Sacha Huberdeau – Les avantages opérationnels et financiers de la facturation électronique sont potentiellement considérables et d'autant plus importants que la volumétrie de factures échangées est grande : automatiser et fiabiliser les traitements et le contrôle des factures, renforcer la relation commerciale avec ses partenaires, assurer un accès optimum aux informations pour les différents métiers de l'entreprise, accélérer les délais de paiement et réduire le BFR de l'entreprise, redéployer les ressources humaines vers des tâches à plus forte valeur ajoutée, réduire les coûts de traitement et d'archivage des factures ...

Quels liens entre Ades et EuroEDI ?

Frédéric Savy – Nos deux entités se connaissent depuis de nombreuses années. En témoigne un solide partenariat qui résulte de nos complémentarités, de la similitude de nos structures et du partage de valeurs communes.

La dématérialisation des flux d'information doit être appréhendée dans le cadre d'un véritable projet informatique car sa mise en œuvre implique des développements et des paramétrages, tant au niveau du système d'information de l'entreprise que de la mise en place des échanges de données par voie électronique avec les partenaires.

L'association de deux experts informatiques dans leur domaine respectif et complémentaires, habitués à travailler ensemble en toute confiance depuis de nombreuses années, facilite l'aboutissement d'un tel projet.

Pouvez-vous nous citer un exemple type de votre collaboration ?

Frédéric Savy – À titre d'exemple, chez un acteur important du secteur électrique, Ades a réalisé pour un acteur important de son secteur la refonte de l'architecture informatique et la création d'une application annexe à l'ERP gérant l'ensemble des flux EDI. Parmi les fonctions traitées : commandes, accusés de réception et avis de livraison fournisseurs, contrôle de stock, gestion des commandes clients, émission des ordres de préparation, traitement des avis de préparation et d'expédition et suivi transporteur. Ces données permettent de connaître à tout moment les indicateurs de performance de la Supply Chain.

Sacha Huberdeau – EuroEDI a pour sa part contribué à la mise en infogérance (solution EDI en mode SaaS), au paramétrage et à la mise en place des flux EDI avec les clients – commandes, AR de commandes et bons de livraison –, de la facturation électronique (EDI complet), des flux EDI avec le prestataire logistique, et assure l'exploitation et le suivi des flux EDI et factures électroniques, de la qualité de services et surtout du respect de nos engagements, notre client commun dématérialise à présent 30 000 documents par mois en toute sécurité, dont 25 % de factures électroniques. ■

Propos recueillis par Michel Laurent

(1) 1er janvier 2017 : entreprises de plus de 5 000 salariés et entités publiques ;
1er janvier 2018 : entreprises de 250 à 5 000 salariés ;
1er janvier 2019 : entreprises de 10 à 250 salariés ;
1er janvier 2020 : entreprises de moins de 10 salariés.

La luxueuse salle de bains vitrine du showroom Grohe

Baptisée « suite luxe », la salle de bains que Grohe vient de créer dans son showroom est une vitrine de ses produits haut de gamme, mais aussi un lieu de découverte et de formation. Elle s'inscrit dans la nouvelle stratégie de la marque, qui souhaite accompagner techniquement les professionnels de la salle de bains.

© Grohe

Ce pourrait être la salle de bains d'une chambre d'un palace parisien. Équipée d'une double vasque, mais surtout d'un hammam et d'une vaste cabine coiffée d'un ciel de douche AquaSymphony, elle impressionne. Mais nous ne sommes pas dans un hôtel 5-étoiles ni dans une luxueuse suite parentale. C'est bien dans les locaux de Grohe, qui sont situés à Courbevoie (92), tout près de La Défense, que se trouve cette salle de bains, ainsi que des toilettes qui, également luxueuses, abritent un WC lavant Sensia Arena. D'ailleurs, aussi agréable, lumineuse et haut de gamme soit-elle, cette salle de bains n'est pas tout à fait comme les autres, car elle donne à voir l'envers du décor : derrière deux portes invisibles se cachent des passages qui, longeant les cloisons de la douche et du hammam, montrent les raccordements des différents équipements et leur mode de mise en œuvre.

Rendre accessible l'inaccessible

« *Quand nous avons décidé de rénover notre showroom,* raconte **Jean-François Pieterwas**, responsable technique de la marque, *nous nous sommes rendu compte que les produits Grohe Spa n'étaient pas assez mis en valeur.* » De plus, rares étaient ceux en eau. Or, les solutions encastrées, le hammam F-Digital Deluxe, le ciel de douche AquaSymphony, dont la simple (dé)mesure fait sensation – 100 x 75 cm pour le plus grand modèle –, n'est véritablement spectaculaire que lorsqu'il est en situation, mais aussi raccordé au réseau électrique et alimenté en eau. C'est le seul moyen d'apprécier le rideau de pluie qu'il libère ainsi que les différents jets d'eau (cascades, brumisateurs, massants…), les jeux de lumières et les variations chromatiques, le système de sonorisation…

© Grohe

Dans la douche, qui mesure 180 x 160 cm, le ciel de pluie Aquasymphony donne toute sa mesure.

Ainsi, les particuliers et les maîtres d'ouvrage peuvent-ils appréhender le potentiel de ces produits, de même que les vendeuses et vendeurs en salle d'exposition et les commerciaux de la marque. Quant aux installateurs, en découvrant l'envers du décor, ils peuvent s'approprier les modes de mise en œuvre. Non pas que ceux-ci soient véritablement compliqués, mais voir est l'occasion de se projeter dans son chantier, de poser les bonnes questions et d'obtenir les vraies réponses : quand et comment faut-il ventiler le hammam ? Comment fixe-t-on le coude de sortie de la douchette dans la cloison en plaque de plâtre ? Quelles sont les profondeurs d'encastrement des systèmes Grohe Smart ?

Une stratégie de montée en compétences

Cette suite Luxe s'inscrit dans une stratégie récemment amorcée de formation des professionnels. L'idée est d'inciter les installateurs membres du club Grohe Smart Experts – ils sont plus de 12 000 actuellement – à se former pour acquérir une légitimité technique qui leur permettra de se démarquer avec des produits que les consommateurs ne peuvent installer eux-mêmes (Grohe Guard, Sensia Arena, AquaSymphony…).

Les professionnels peuvent se former par e-training, en se connectant sur le site Internet du club Grohe Smart ou bien en prenant rendez-vous avec l'un des cinq conseillers techniques régionaux qui, à bord de leur camionnette aménagée, viennent à leur rencontre, que ce soit chez leur négociant, dans leurs locaux ou sur leurs chantiers. Lorsqu'il est formé à un produit, l'installateur devient un référent poseur et obtient un badge. Celui-ci est mis en avant sur le site Internet Grohe.fr, où les consommateurs pourront, dès le mois de janvier 2018, trouver les coordonnées des installateurs partenaires les plus proches de chez eux. Ainsi Grohe met-il tout en œuvre pour que ses produits soient bien posés, et les consommateurs satisfaits. « *Nous voulons fidéliser à la marque,* explique Jean-François Pieterwas, *et nous le faisons bien.* » C'est aussi, pour la marque, une manière de se différencier de la concurrence. ■

© Grohe

Pomme de tête, cascade d'eau dans le hammam et chromothérapie dans le hammam.

Marianne Tournier

Adey s'impose fortement sur le marché français

Arrivé en France en 2013, ce leader anglais sur le marché du traitement et du désembouage des installations de chauffage s'est fait une place désormais remarquée sur notre territoire. Matthieu Giraudon, directeur Adey pour l'Europe, nous retrace l'importance du chemin parcouru.

© Adey

Matthieu Giraudon,
directeur Adey pour l'Europe.

Filière Pro – Vous êtes passés du stade de challenger à celui d'acteur reconnu…

Matthieu Giraudon – …et apprécié ! Oui, effectivement. La France a représenté notre première démarche à l'exportation, qui a d'ailleurs été rapidement suivie par une implantation en Allemagne, en territoires nordiques, jusqu'à atteindre aujourd'hui une quinzaine de pays en Europe. Depuis deux ans, nous sommes même présents aux États-Unis et en Chine !

Aujourd'hui, un premier bilan peut être dressé après un très gros travail à la fois sur l'éducation des professionnels en ce qui concerne l'intérêt et la performance de nos produits, et sur notre notoriété, à travers une présence intensive sur le terrain, via notamment un partenariat fort avec nos distributeurs. Les résultats sont là : nous affichons une forte croissance (à deux chiffres) et nous pouvons nous féliciter de pouvoir proposer une gamme premium exceptionnellement complète, du domestique à l'industriel, en passant par des destinations atypiques, puisque nous sommes récemment intervenus dans une installation au sein d'un sous-marin nucléaire !

Pouvez-vous nous repositionner votre gamme sur le marché ?

Matthieu Giraudon – Notre gamme offre des solutions pour la protection des réseaux de chauffage qui ont la particularité d'associer filtration et traitement. Cette double approche évite toute obstruction (et par conséquent les pannes) et assure le maintien des performances optimales annoncées par les fabricants de matériel. Même si aucune obligation légale n'existe, ces interventions restent indispensables pour réaliser des économies d'énergie, mais aussi pour valoriser le travail des professionnels, qu'ils soient installateurs ou mainteneurs. Nous proposons donc, pour notre offre domestique :

- les produits de traitement, qui éliminent les boues d'oxyde de fer noir néfastes (magnétite), les débris et le dépôt de tartre ;
- les produits de rinçage de l'installation MagnaCleanse, qui éliminent pratiquement toutes les boues d'oxyde de fer noir en suspension. Ils sont utilisables en une passe en seulement deux heures ;
- les inhibiteurs à haute performance, qui protègent contre la corrosion de l'installation et le dépôt de tartre calcaire ;
- les filtres magnétiques MagnaClean Micro2 compacts, MagnaClean Professional2 (les plus vendus) et MagnaClean TwinTech, spécialement conçus pour protéger les installations de chauffage par plancher chauffant. Rappelons que nous avons misé sur une conception de nos filtres en polymère qui rend nos produits souvent plus efficaces que ceux en laiton dont la configuration non cylindrique et la filtration le plus souvent à tamis permettent moins de gérer les particules non magnétiques. L'intégration d'un barreau magnétique en néodynium, matériau à la fois rare et particulièrement efficace dans notre application, représente aussi un gage d'efficacité et de qualité incontestable. Ces filtres Magnaclean conviennent à tous les types d'installation (chaudière gaz ou fioul, PAC, solaire), d'émetteurs et sont aussi compatibles avec la présence de tous les métaux.

© Adey

Adey propose également un service d'analyse de l'eau rapide et fiable, réalisé à l'aide de l'unique laboratoire accrédité par l'Ukas avec des résultats renvoyés dans les 24 heures suivant la réception de l'échantillon.

Quels sont vos prochains objectifs ?

Matthieu Giraudon – Nous allons poursuivre nos efforts sur le terrain, notamment en ce qui concerne la formation que nous dispensons déjà par l'intermédiaire de nos distributeurs. Un programme comportant des sessions organisées et des sessions à la carte devrait se mettre prochainement en place, à l'exemple de l'académie Adey qui existe en Angleterre.

Notre force commerciale, aujourd'hui composée de sept personnes, continuera d'assurer une forte présence à l'ensemble des événements professionnels de notre secteur, afin d'aller à la rencontre des professionnels de terrain et de renforcer encore notre partenariat avec nos distributeurs. ■

Propos recueillis par Virginie Bettati

L'usine en Allemagne.
© Wöhler

Wöhler : la France prend la première place !

Pour cette holding familiale allemande spécialisée dans la mesure, notre territoire est devenu le premier marché, juste après son marché national. Lionel Derruau, à l'origine de la création de la filiale française lancée en 2010, nous retrace une ascension rondement menée !

Filière Pro – En quelques années seulement, le chemin parcouru est impressionnant. Comment l'expliquez-vous ?

Lionel Derruau – Il est d'autant plus important que nous sommes partis de quasiment rien. J'ai démarré le projet tout seul durant plus d'un an à explorer les possibilités d'implantation et à démarcher les distributeurs. Puis, très vite, il a fallu s'appuyer sur une structure avec des techniciens capables d'assurer le service requis pour les appareillages de mesure (conseils, étalonnage, entretien, réparation…). C'est donc en 2010 que la filiale a véritablement pris forme juridiquement pour venir s'enrichir rapidement de commerciaux, notamment en région parisienne. Le développement est ensuite allé très vite, car nous avons proposé des appareils innovants, comme des analyseurs de combustion avec des cellules de capacité bien supérieure à celles existant sur le marché français. En effet, nos équipements étaient capables d'assurer des mesures à 10 000 ppm de CO, sans dilution, alors que la plupart de ceux du marché français plafonnaient à 8 000 ppm, voire 4 000 ppm. C'était un vrai plus et ça l'est toujours aujourd'hui, car cette haute plage de mesure brute de CO (sans dilution automatique) permet à l'utilisateur de pratiquer toutes les mesures des combustibles gazeux, liquides ou solides avec un seul appareil.

Outre cette particularité, nos analyseurs bénéficient également d'une possibilité de remplacement des cellules directement par l'utilisateur, mais aussi et surtout de procéder à un autodiagnostic. Les appareils génèrent des messages de prévention permettant d'intervenir avant l'arrivée de la panne. Ils informent également clairement sur la durée de vie des cellules et des batteries, sur l'encrassement des filtres… bref, sur tous les consommables afin de ne jamais être en rade sur site !

Ce contrôle permanent des capacités assure aussi un SAV en un temps record. Lorsque l'utilisateur appelle nos services, il peut déjà établir un diagnostic efficace, ce qui lui fait gagner un temps considérable.

Comment cette filiale française est-elle organisée ?

Lionel Derruau – Notre siège social est basé à Toulouse (31), au sein d'un bâtiment de 300 m², dont la moitié de la surface est dédiée au service technique. Celui-ci, conforme aux exigences du groupe Wöhler, respecte les procédures d'expertises et de réparation. Nos techniciens ont tous été formés à notre maison mère, en Allemagne, afin de pouvoir répondre aux exigences qualité de nos produits. Notre matériel de travail – logiciel interne, outillages spécifiques… – est exclusivement conçu par Wöhler, en fonction de l'ergonomie de chaque produit.

Quant à notre organisation commerciale, elle se compose de quatre commerciaux salariés Wöhler itinérants pour la France, dont la mission au quotidien est d'assurer une présence technique et commerciale, auprès de notre clientèle.

Nous disposons par ailleurs d'une ligne directe SAV pour toutes les questions d'ordre technique (devis, manipulation, conseils…).

Quel bilan pouvez-vous dresser aujourd'hui, après sept ans de présence en France ?

Lionel Derruau – Nous ne pouvons qu'être très satisfaits. Alors que la France est un marché sur lequel nous sommes arrivés en dernier (après l'Autriche, l'Italie et les États-Unis), il est aujourd'hui devenu la première filiale du groupe Wöhler Technik. Nous venons dernièrement de déménager pour plus de confort, et notre objectif est d'embaucher très prochainement deux personnes pour renforcer nos équipes ! Nos résultats sont là pour prouver la réussite de notre implantation en France : par exemple, les ventes de notre dernier analyseur de combustion connecté A450 (25 000 ppm), sorti en septembre dernier, nous permettent d'envisager une année record pour notre année fiscale qui se termine à la fin du mois juin.

Nous continuons également à proposer des appareils particulièrement attractifs pour les professionnels comme nos équipements brevetés destinés aux chaudières biomasse qui permettent à la fois d'assurer les mesures traditionnelles de combustion, mais aussi de mesurer les poussières en pesée directe par gravimétrie. Ce type d'équipement deux-en-un est à la fois très utile aux pros sur le terrain, mais aussi aux fabricants ! ■

Propos recueillis par Virginie Bettati

© Wöhler

Lionel Derruau,
directeur Wöhler France.

Qui est Wöhler ?

Wöhler est une holding familiale allemande et internationale qui conçoit et fabrique l'ensemble de ses productions et composants en Allemagne depuis plus de 85 ans. Elle est composée de quatre branches d'activités, dont Wöhler Technik GmbH, dans laquelle se trouve la société Wöhler France. Cette division emploie plus de 200 personnes dans le monde à travers ses filiales. Wöhler développe et produit des appareils de mesure, des caméras d'inspection visuelle et du matériel de ramonage-nettoyage.

Delabie : une belle histoire de 90 ans

Créée en 1928, Delabie fête cette année ses 90 ans. Cette entreprise, toujours 100 % familiale, est devenue l'un des leaders européens des équipements sanitaires pour les collectivités, proposant des solutions d'économies d'eau et d'hygiène, d'accessibilité, de sécurité et d'anti-vandalisme. Rencontre avec Luc Delabie, un des gérants de la société.

Jean-Claude, Gérard, Luc et Patrick, gérants associés, constituent les troisième et quatrième générations aux commandes.

« *Par notre propre démarche de prescription, nous avons créé le marché des collectivités.* » C'est ainsi que **Luc Delabie**, qui représente la troisième génération aux commandes de Delabie, explique comment, en différenciant le secteur des collectivités de celui du résidentiel, l'entreprise a pu grandir en France, au fur et à mesure qu'elle développait le marché. Une stratégie d'autant plus originale que, en 1928, lorsque Georges Delabie, grossiste en sanitaire à Paris, prend le contrôle d'une fonderie située à Friville, dans la Somme, celle-ci fabrique de la robinetterie sanitaire domestique ainsi que des siphons. Les robinetteries temporisées sont lancées en 1983, après que Jean Delabie a inventé – en 1971 – la tête universelle à clapet, laquelle est toujours présente au catalogue. En 2006, les acquisitions des sociétés Chavonnet, leader en robinetterie pour hôpitaux, et Sogeprove, fabricant d'équipements d'accessibilité et d'accessoires d'hygiène, lui permettent d'élargir encore ses domaines de compétences.

Des marchés de spécialistes

Cette démarche de différenciation des marchés de l'habitat et des collectivités s'est avérée payante. D'ailleurs, aucun fabricant de robinetterie domestique n'a réussi à se développer sur le secteur des collectivités, en tout cas en France. Car il ne se traite pas de la même manière, explique Luc Delabie. « *Nous, nous n'avons pas de commerciaux, mais des techniciens, car nous vendons de la technique.* » De la technique, ainsi que, de plus en plus, de l'esthétique. Les collectivités sont en effet devenues beaucoup plus sensibles au design. C'est pourquoi Delabie a acquis, en 2012, le numéro 2 du sanitaire Inox allemand (Kuhfuss sanitär) et, en 2013, Senda, fabricant portugais d'appareils sanitaires en Inox. Ce qui lui permet de mieux se positionner sur un nouveau segment de marché, celui du semi-collectif (cafés, hôtels, restaurants, bureaux…), où le design, allié à l'hygiène et à la robustesse, est important du point de vue de l'image. Depuis, Delabie investit sur ce marché et en prédit le développement. À une condition toutefois : « *L'Inox doit être moins cher que la céramique sanitaire haut de gamme, afin de la concurrencer et de la remplacer.* »

Un marché toujours en croissance

Ce que Delabie a réussi sur le marché français des collectivités, il le reproduit aujourd'hui sur les marchés de la santé (hôpitaux, Ehpad…) et de l'accessibilité qui, compte tenu du vieillissement de la population, ne cesse de s'élargir. Mais il l'applique également à l'export. « *Nous investissons énormément à l'international* » poursuit Luc Delabie. Le groupe est en effet présent dans 80 pays et dispose aujourd'hui de 7 filiales, situées au Royaume-Uni (avec l'acquisition en 2007 de Douglas, leader en sanitaire pour collectivités), au Benelux, en Allemagne, en Pologne, au Portugal, aux Émirats arabes unis (Dubaï) et en Chine (Hongkong). « *Mais c'est en France que l'on se développe le plus en volume, car le marché est mature et la marque connue.* » Mature, mais encore prometteur : « *Nous voulons sortir le robinet classique des lieux publics et des collectivités* », prévient Luc Delabie. L'entreprise, qui refuse de dévoiler son chiffre d'affaires, annonce toutefois que la part due à l'export est de 40 %. De plus, ce chiffre d'affaires est en croissance de plus de 8 % en 2017 par rapport à 2016, après avoir été en hausse de près de 4 % l'année précédente par rapport à 2015.

Un marché d'innovations

Avec ses cinq gammes de produits – collectivités, hôpitaux et Ehpad, accessibilité et accessoires d'hygiène, appareils sanitaires en Inox, robinetterie spécifique (cuisines professionnelles, robinetterie de sécurité, rénovation) –, Delabie évolue sur un marché exigeant. Si le potentiel de croissance est important, « *nous devons créer de nouveaux produits en permanence* » et intégrer de nouveaux savoir-faire. De la fonderie à la mise au point de cartouches thermostatiques, en passant par la microbiologie et l'électronique, Delabie intègre 30 métiers. Désormais, il fabrique ses propres électrovannes, développe les solutions encastrées pour les urinoirs, les points d'eau, complète sa gamme PMR… et continue d'innover, que ce soit en pour la pose, la maintenance ou le design. ■

Propos recueillis par Marianne Tournier

Conduits de fumée en plastique : Ten anticipe l'évolution du marché

Ten place toute sa confiance dans le PVDF, un plastique performant, pérenne et recyclable permettant de réaliser des conduits extérieurs non isolés ou de rénover des conduits shunts avec des flexibles, dans le cadre de chaudières gaz et fioul à condensation. La récente acquisition du suisse Technaflon permet à Ten d'obtenir un précieux savoir-faire en matière de fabrication de conduits avec cette matière écologiquement vertueuse mais aussi en matière de recyclage du PVDF. Jean-Michel Bredin, directeur commercial, explique la démarche de l'entreprise nantaise.

Exemple de conduits flexibles pour la rénovation de conduits shunt.

Société familiale, Ten (Tôlerie émaillerie nantaise) existe depuis 1949. Elle conçoit, fabrique et commercialise depuis trois générations tout type de conduits de fumées métalliques, rigides ou flexibles. Ten est aujourd'hui un acteur majeur dans la fabrication de systèmes de conduits de fumée. L'entreprise est implantée depuis ses débuts au cœur du pôle d'activité du Grand-Ouest, à Saint-Herblain, près de Nantes. Par le rachat en octobre 2017 de la PME suisse Technaflon, fabricant de conduits de fumée en PVDF, Ten adosse à son offre de tuyaux métalliques une diversification complémentaire et, de plus, à l'heure des matériaux recyclables dans les maisons du futur, une solution originale de circuit vertueux.

Filière Pro - Pourquoi cette acquisition ?

Jean-Michel Bredin – Chez Ten, nous produisons des conduits métalliques pour toutes les énergies (bois, gaz, fioul, charbon) et commercialisons des conduits en polypropylène pour le raccordement des chaudières gaz et fioul à condensation. Il se trouve que le parc des chaudières gaz et fioul à condensation commence à devenir très étendu et que nous allons vivre les premières vagues de renouvellement d'ici à quelques années. Cela signifie que les conduits polypropylène arrivés en fin de vie ne pourront pas être recyclés. À l'heure où le recyclage des plastiques devient un sujet de préoccupation au niveau européen, il nous semble devoir accompagner cette tendance avant qu'elle ne devienne une contrainte pour la filière. D'où l'idée de proposer des systèmes de conduits en matière plastique recyclable. Et en la matière, le PVDF répond aux contraintes des conduits de fumées tout en étant recyclable. Ses qualités intrinsèques (tenue à haute température, résistance aux UV, dégradation seulement à partir d'une trentaine d'années et pour une durée de vie d'environ 50 ans, pouvant facilement se peindre…) rendant son coût onéreux, la société Technaflon a développé un procédé pouvant recycler cette matière plastique dans un circuit court, ce qui rend le coût du PVDF plus abordable alors qu'il s'agit d'une matière plastique exceptionnelle, presque exclusivement réservée aux secteurs pétrochimique, électrique et médical.

Quel est précisément le savoir-faire de Technaflon ?

Jean-Michel Bredin – Cette firme suisse des environs de Constance fut la première à inventer et développer, sous la férule de son génial créateur, M. Wunsch, il y a plus de 25 ans, le tuyau en matière plastique PVDF pour les chaudières domestiques à condensation gaz et fioul qui se répandent de plus en plus. Son savoir-faire réside aussi dans la production et le recyclage de ce plastique.

Dans ce contexte, quelle est votre stratégie ?

Jean-Michel Bredin – Dans l'immédiat, nous allons commercialiser les produits Technaflon en les intégrant à notre offre. Cela constitue pour nous une gamme supplémentaire pour les chantiers neufs, comme pour la rénovation des conduits shunts, grâce aux conduits PVDF flexibles (couleur noire ou brune). Nous allons également proposer un conduit simple paroi extérieure (couleur brune) sans isolation nécessaire, juste à mettre en peinture. Notre souhait est donc bien de proposer une offre de conduits plastiques pérennes et recyclables. À partir de 2019, nous devrions pouvoir présenter une offre adaptée au marché français en matière de prix et de pose. ■

Propos recueillis par Michel Laurent

Jean-Michel Bredin,
directeur commercial chez Ten.

Carte d'identité du PVDF

Le polyfluorure de vinylidène est un polymère du fluorure de vinylidène. Son nom anglais est polyvinylidene fluoride, d'où son code ISO : PVDF.
Plastique relativement pur, le PVDF est un fluoropolymère thermoplastique semi-cristallin très résistant. Il supporte les rayons ultraviolets, présente une bonne résistance aux hautes températures (jusqu'à 160 °C) et aux agents chimiques les plus corrosifs ou encore au gel. Il a d'ailleurs été utilisé en premier lieu pour l'isolation des câbles électriques.
Comment le distingue-t-on des autres plastiques ? C'est très simple : il coule dans l'eau (masse volumique de 1 780 kg/m³).

Orvif : objectif prescription !

Après avoir multiplié les services offerts à sa clientèle, Orvif passe à la vitesse supérieure en orientant ses efforts sur la prescription. Un travail de fond qui devrait porter ses fruits et faire de ce distributeur 100 % indépendant un acteur avec lequel il faudra désormais compter sur les chantiers de grande envergure. Olivier Noël, directeur marketing communication, nous dit tout.

© Orvif

Olivier Noël,
directeur marketing communication.

Filière Pro – Se lancer dans la prescription représente-t-il une évolution logique de votre métier de distributeur ?

Olivier Noël – Oui, car nous souhaitions également nous trouver à côté des services de prescription des fabricants qui sont en général bien organisés sur le terrain. Nous voulions donc aussi être présents, essentiellement dans le domaine du sanitaire où nous avons une solide expertise, avec l'avantage supplémentaire de proposer un large choix de marques, même s'il faut reconnaître que sur les grosses opérations, notre marque de distributeur, Concept, développée avec Algorel, reste une solution privilégiée. Elle offre un excellent rapport qualité/prix qui correspond parfaitement aux attentes des maîtres d'ouvrage.

Notre intervention apporte également un service de terrain attentif et très réactif, ce qui justifie pleinement notre place d'acteur à part entière dans ce type de marché.

Nous avons donc intégré il y a peu un responsable prescription dont la tâche est immense, d'autant qu'il doit intervenir sur une surface géographique particulièrement active en ce qui concerne les mises en chantier. Ce responsable couvre en effet toute l'Île-de-France pour aller à la rencontre des bureaux d'études, des architectes et promoteurs afin d'intervenir efficacement en amont des projets. C'est un tout nouveau poste chez Orvif, qui représente une volonté d'aller encore de l'avant.

Vous aviez déjà diversifié votre activité l'année dernière avec une offre carrelage.

Olivier Noël – Nous nous sommes aperçus que nos clients devaient se fournir chez nous et chez un autre distributeur pour le carrelage afin de réaliser leurs chantiers sanitaires. En ouvrant cette nouvelle activité nous leur permettons de ne faire qu'un déplacement et de profiter en une seule fois de la compétence de nos deux pôles d'activité. Nous avons pu offrir ce service grâce à notre nouvel espace de stockage de 9 000 m², idéalement placé, à Orly (94), complémentaire à celui de 23 000 m² que nous avions déjà, et à la présence, dans chacune de nos agences, d'un référent formé chez un fournisseur pour garantir à nos clients un chiffrage rapide et efficace ainsi qu'un conseil pour la décoration, etc. C'est une approche très différente de celle de nos autres secteurs d'activité, mais elle correspond très exactement à la demande ainsi qu'aux tendances du marché, notamment en ce qui concerne les remplacements de baignoire par une douche, avec une rénovation presque toujours obligatoire du carrelage. Même chose pour le neuf, où l'installation désormais quasiment systématique de douche à l'italienne largement ouverte de type walk'in fait la part belle au carrelage avec habillage des murs et de la partie receveur.

Cette activité entre également parfaitement dans le cadre d'Algorel, qui avait intégré le segment carrelage au tout début de 2014.

Olivier Noël – Effectivement, et notre décision de nous orienter vers le carrelage a d'ailleurs largement bénéficié du soutien et du savoir faire du département carrelage existant au sein d'Algorel[1]. Avec cette nouvelle activité, nous sommes donc devenus membre du réseau Careso, expert en carrelage et présent dans toute la France.

En partant de zéro, nous avons pu mettre en place une offre complète et structurée pour apporter le meilleur à nos clients, avec du stock, un espace d'exposition, un catalogue, un référencement Internet (mentionnant jusqu'aux différentes couleurs de bain) et du conseil. L'ensemble des produits complémentaires à cette activité carrelage (réagréages, colles, joints, nettoyants…) est aussi proposé.

Aujourd'hui, plus d'une année après le lancement de cette nouvelle offre, nous avons non seulement répondu à une attente de nos clients, mais nous en avons également acquis de nouveaux. Le « réflexe carrelage » est désormais acquis à notre comptoir !

L'activité représente déjà 2 % de notre chiffre d'affaires, ce qui correspond aux objectifs que nous nous étions fixés, et nous visons une croissance de 30 % pour cette année. ■

Propos recueillis par Virginie Bettati

© Orvif

Le nouveau site logistique d'Orly (Val-de-Marne).

1 - Avec l'intégration du groupement de carrelage Careso et la création d'un pôle électricité en janvier 2014, Algorel avait confirmé ses ambitions de multispécialiste du second œuvre. Il répondait ainsi au rapprochement des filières sanitaire-chauffage, électricité et carrelage que connaît le marché.

Herz®
DEPUIS 1896

PELLETSTAR
CHAUFFAGE AUX GRANULÉS
DE 10 À 60 KW

GARANTIE 10 ANS

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

Technologie Condensation

Installation simplifiée

Rendement supérieur à 106%

Accès à distance

my Herz

Retrouvez nous à Grenoble Alpexpo du 15 au 18 Mars 2018

BOIS ENERGIE Toute la filière du chauffage au bois le Pôle Industrie et Collectivités 2018 AlpExpo Grenoble 15-18 mars 15-16 mars

Stands C66 & E133

SB THERMIQUE
CHAUFFERIES BIOMASSE DEPUIS 2001

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

SBTHERMIQUE.COM - FACEBOOK.COM/SBTHERMIQUE

BE Etamine - La conception environnementale : un travail d'équipe !

Le BE Etamine, dont le fonctionnement en Scop est basé sur la collaboration solidaire et la mise en commun des expériences, a une volonté affirmée d'améliorer la qualité environnementale sur toutes ses opérations, quelle que soit l'ambition de départ. Nous avons rencontré Tanguy Mulliez, chargé d'affaires.

© Etamine

Tanguy Mulliez,
chargé d'affaires, référent centres aquatiques.

© Etamine

Une organisation en Scop et un siège (à Vaulx-en-Velin, dans le Rhône) dans un immeuble Bepos « tous usages » témoignent de l'engagement au quotidien du BE Etamine.

Filière Pro – Présentez-nous votre BE.

Tanguy Mulliez – Etamine accompagne les maîtres d'ouvrage et les équipes de maîtrise d'œuvre dans la réalisation de projets de bâtiments performants sur le plan de l'énergie et des impacts sur l'environnement. Notre équipe compte à ce jour 40 ingénieurs répartis dans quatre agences : Lyon, Paris, Nantes et Marseille.

Nos expertises peuvent être regroupées en trois grands métiers :

- les études thermiques et aérauliques. Etamine est pionnier dans l'utilisation de la simulation thermique dynamique et nos équipes maîtrisent un ensemble d'outils au service des projets (modélisation du vent, éclairage naturel, analyse en cycle de vie, etc.) ;
- les démarches de qualité environnementale sur les projets de bâtiment et d'aménagement ;
- le suivi et l'optimisation des performances en exploitation.

Nous nous intéressons tout particulièrement à l'étude de concepts innovants dans lesquels notre expertise en simulation thermique dynamique permet de pallier le manque de retours d'expérience.

Cette conception environnementale n'est sans doute pas toujours facile à faire valoir face aux contraintes de certains maîtres

Tanguy Mulliez – Les maîtres d'ouvrage sont aujourd'hui bien conscients des enjeux environnementaux, mais doivent composer avec d'autres contraintes fortes que sont la maîtrise de la dépense publique et la réponse aux attentes multiples des utilisateurs, le tout dans un contexte réglementaire très rigide. On constate parfois sur nos projets qu'une ambition environnementale sincère exprimée au programme peut s'effacer en cours de route face aux différentes problématiques rencontrées.

Par ailleurs, les maîtres d'ouvrage exigent pour leurs projets une performance réelle et ne se contentent plus que celle-ci s'exprime seulement « sur le papier ».

C'est pourquoi les marchés globaux de performance (MGP) ont le vent en poupe depuis quelque temps : ce nouveau type de marchés publics permet d'obtenir des engagements contractuels sur des performances réelles mesurables (en général la consommation énergétique du bâtiment), avec des clauses de pénalités à la clé en cas de non atteinte des prévisions. Les MGP modifient les relations entre concepteurs, constructeurs et exploitants qui forment un groupement solidaire et ont l'obligation de s'entendre et de coopérer.

Quel est votre rôle sur ce type de marché ?

Tanguy Mulliez – Notre objectif est d'aider l'équipe à proposer le meilleur équilibre entre architecture, coût global et performance garantie. Pour y parvenir, nous misons sur l'intelligence collective, aussi bien celle présente au sein du groupement que celle que permettent de faire émerger les méthodes collaboratives de notre Scop ! Mais, au-delà de notre rôle de concepteur, nous avons également à sécuriser l'engagement de performance du groupement par la réalisation des calculs énergétiques et des études de sensibilité, le plan de mesure et de vérification de la performance, puis le commissionnement de la performance à chaque étape du projet.

Ces MGP intéressent-ils tous les types de bâtiment ?

Tanguy Mulliez – Bien sûr, mais plus particulièrement les opérations à forte technicité. En tant que référent centres aquatiques chez Etamine, j'ai pu toucher du doigt l'intérêt des MGP sur ce type d'équipement qui concentre un grand nombre d'enjeux environnementaux.

Les engagements de performance portent ici sur les consommations en eau et en énergie, mais également sur le confort hygrothermique, le taux de chloramine dans l'eau et dans l'air.

Un autre intérêt du MGP est qu'il s'inscrit de fait dans une logique de coût global, au-delà de celui d'investissement. Pour un équipement aussi coûteux en exploitation qu'un centre aquatique, c'est un bouleversement qui favorise des arbitrages de long terme et de bon sens.

Cependant, ces nouveaux marchés demandent une implication très forte en phase à risque commercial qui nécessite pour les maîtres d'ouvrage de revoir à la hausse les indemnités de concours. C'est pourquoi cette procédure est moins adaptée pour des opérations de taille modeste. ■

Propos recueillis par Virginie Bettati

BOSCH
Des technologies pour la vie
Imaginez de nouvelles possibilités.
It's in your hands*. Bosch Professional.
Optimisez votre travail avec la nouvelle caméra thermique GTC 400 C Bosch Professional.
www.bosch-professional.com/gtc
Simply. Connected.
* C'est entre vos mains. Robert Bosch France - SAS au capital de 140 400 000 € - 572 067 684 RCS Bobigny

Appareils de mesures portatifs

Par définition, les équipements portatifs possèdent l'ensemble des qualités requises pour suivre les professionnels sur site. Pour l'élaboration de leurs appareils de mesure, les fabricants présents sur le marché français ont donc concentré leurs efforts sur les avantages terrain de leurs équipements. Tour d'horizon de ces équipements qui révèlent d'incroyables capacités pour faire face à toutes les contraintes.

Ergonomie : on atteint la perfection

Au-delà de la simple prise en main et de la forme étudiée pour une excellente préhension, les fabricants ont adjoint de nombreux accessoires pour multiplier les facilités de manipulation. On remarque des attaches ou des systèmes aimantés, souvent brevetés, permettant de libérer les deux mains. Avec des gaines de protection ou un surmoulage, les équipements se conçoivent également pour faire face aux chocs ou aux chutes sans subir de dommage. Des boîtiers IP peuvent aussi les rendre insensibles aux intrusions de corps solides et liquides.

Mais ce n'est pas tout : la compacité et le poids ont également fait l'objet d'une attention toute particulière. Il est désormais possible d'emporter son équipement dans la poche. Et pour ceux qui nécessitent plus d'accessoires (des sondes par exemple), des mallettes de transport, ultra-compactes, sont presque toujours proposées en kit complet.

L'ergonomie des instruments de mesures portatifs a atteint la perfection chez tous les acteurs. Et pourtant, d'autres pistes ont encore été développées : des écrans tactiles plus faciles d'utilisation, des écrans couleur haute définition pour une vision optimale, etc.

Précisons enfin que la connectivité (voir notre dossier *Filière Pro* n° 48) a permis aux équipements une ergonomie nouvelle sur site en autorisant par exemple la communication via Bluetooth ou wi-fi avec des sondes déportées. Avec elle, le confort d'utilisation s'est considérablement accru en site peu accessible.

Autonomie : on vous laisse le choix

Les efforts se sont concentrés afin d'éviter de tomber en rade sur site ! Selon la fréquence d'utilisation imposée aux appareils, des solutions sont proposées avec des piles, des batteries (rechargeables via un port USB par exemple), des possibilités de fonctionnement sur secteur (pour une utilisation en continu) et même sans batterie ni secteur, par simple branchement sur un smartphone lorsque les appareils sont connectés.

Mêmes possibilités accrues pour la mémoire, stockant mesures et historiques, ainsi que pour l'exportation de ces données via des interfaces USB par exemple.

Intuitivité : au top et selon le nombre de fonctions

C'est sans doute l'évolution la plus importante dont ont bénéficié ces appareils. Sophistication n'est plus synonyme de complexité d'utilisation. Le but est que la mise en main soit presque immédiate. Hors de question de lire un mode d'emploi ! Et pour parvenir à cette facilité tant recherchée par les utilisateurs, les pistes développées sont nombreuses et, une fois encore, à choisir selon l'importance d'utilisation. À l'évidence, un metteur au point cherche un appareil très complet qui ne pourra être expurgé de toutes investigations dans le menu d'utilisation…

Pour parvenir à cette intuitivité, les fabricants ont su développer l'intelligence des appareils, la conception des menus et parfois même des solutions tactiles, une reconnaissance immédiate de la mesure ou de la sonde connectée…

L'équilibrage par Oventrop : un capteur + un smartphone et c'est tout !

Idéalement conçu, le capteur OV-DMC 3 fonctionne tout simplement via wi-fi avec un smartphone, une tablette ou un ordinateur. Il permet d'optimiser l'équilibrage de toutes les installations tertiaires de chauffage et de rafraîchissement en assurant la mesure et le traitement instantanés de différents paramètres.

Il suffit de connecter le capteur sur une vanne d'équilibrage, sachant que l'OV-DMC 3 peut être utilisé en combinaison avec la robinetterie Oventrop, ainsi qu'avec des équipements d'autres marques. En effet, une sélection graphique est proposée via smartphone, afin de reconnaître la marque et le modèle de la vanne. Tout est alors prêt, puisque le capteur associé au smartphone se suffit à lui-même. C'est l'application Oventrop téléchargée qui fait office de calculateur !

Il est alors possible de mesurer le débit, la pression différentielle, la température et la puissance (la mesure simultanée de deux températures permet le calcul direct de la puissance calorifique). Ses quatre gigas de mémoire font office d'enregistreur autonome. Les mesures sont alors consignées et analysables directement dans un procès-verbal ou dans l'application Oventrop, ce qui facilite ensuite les réglages. De plus, les mises à jour sont automatiquement effectuées en continu pour vous assurer un équipement compatible avec les toutes dernières exigences.

Évolutivité : pour suivre les progrès du métier

Alors qu'avant les appareils de mesure se contentaient de mesurer, laissant le soin à l'utilisateur d'interpréter les mesures, ils sont désormais capables d'analyser, de stocker des données, d'éditer des rapports, de communiquer, d'être connectés. Bref, pour répondre aux innombrables réglementations, mais aussi aux demandes des maîtres d'ouvrage ou tout simplement à celles d'une clientèle exigeante, les équipements peuvent se reparamétrer via un logiciel dédié, mais aussi recevoir de toutes nouvelles sondes devenues indispensables ou conseillées dans l'exercice de certaines professions.

Multifonctionnalité : tout-en-un, c'est plus facile

Un seul appareil, compact et léger, peut être capable de remplacer plusieurs appareils.
On remarque aussi les possibilités chez certains fabricants de se constituer un appareil quasi sur mesure, avec des kits incluant une panoplie de sondes parfaitement adaptées au secteur d'activité de l'utilisateur. Cela a le double avantage de permettre une personnalisation précise et d'autoriser un juste investissement, sans avoir à acheter des fonctions inutiles.
L'ensemble des fabricants s'étant investi dans ces améliorations des équipements, nous les avons laissé souligner leur particularité, en regard de ce que l'on peut rencontrer sur le marché français.

Kane : savoir s'adapter aux métiers !

Pour Kane l'important est de savoir s'adapter aux spécificités du métier. Dans cette optique, le fabricant a développé deux gammes pour ses analyseurs de combustion.
La première est destinée aux installateurs, qui en font une utilisation occasionnelle, tant pour le neuf que pour l'entretien d'installations existantes. Du coup, certaines fonctions inutiles ont été retirées et l'ensemble a été simplifié à l'extrême. Ceci n'a pas empêché l'analyseur d'évoluer, puisqu'il est apparu en 2003 sous la version 250, pour se décliner ensuite en versions 255/251 et 456/458 avec notamment un calcul des Nox.
Son atout ? Un commutateur rotatif unique qui le rend extrêmement simple et rapide à utiliser. Il suffit de le tourner pour s'engager directement sur la fonction désirée : analyseur de combustion

© Kane

« Malheureusement, la plupart des icônes utilisées pour un repérage facile des fonctions n'est pas standardisée, au grand regret des fabricants. Cette évolution conduirait sans aucun doute à améliorer encore la simplicité d'utilisation. »

L'analyseur de combustion A 450 de Wöhler avec son écran tactile haute définition.

© Wöhler

avec toutes les mesures et calculs nécessaires, thermomètre différentiel, manomètre déprimomètre, analyseur de CO ambiant, fonction directe attestation d'entretien… Toutes ces mesures peuvent être transmises ultérieurement sur un PC pour l'édition directe de l'attestation d'entretien.
Le commutateur reste très performant, avec des capteurs de qualité professionnelle (relevés de CO de 0 à 4 000 ppm et mesure directe du CO_2 par un capteur infrarouge, dont la garantie est de cinq ans en standard). Le Kane 458 est doté d'une purge automatique pour la protection de la cellule CO en cas de valeur excessive. La mise en main est immédiate, ce qui a d'ailleurs permis de faire de cet analyseur un élément privilégié des centres de formation !
La seconde gamme est destinée aux spécialistes du SAV, avec le modèle 640. La conception en est différente, sans commutateur, car comportant de très nombreuses fonctions. Cela reste cependant simple à utiliser grâce à un repérage via des icônes. Sur cette version élaborée et connectée, l'imprimante est intégrée, car l'appareil se veut complet avec notamment la mémorisation du fichier clients, la possibilité d'évolution avec quatre cellules, la pré-programmation de 12 combustibles, une fonction Autozéro et une fonction contrôle d'étanchéité des installations gaz, un thermomètre différentiel et un diagnostic de l'installation.

Wöhler : le tactile, c'est plus facile !

À la fois plus compact, plus intuitif, plus léger et plus robuste avec son boîtier protecteur, le dernier analyseur de combustion A 450 de Wöhler est aussi doté d'un (large) écran tactile qui va changer la mesure… et les attestations d'entretien, puisque ces dernières sont incluses dans les fonctions de cet appareil très complet !
Il permet les mesures sur tout type de combustibles (gazeux, liquides et solides) : tirage, pressions, CO (ambiant et température). Il est également doté d'une fonction pratique d'aide aux réglages pour une assistance sur tous les types de brûleur.
L'écran tactile (de 5 à 7 pouces selon les versions) a été conçu pour une utilisation intensive et assure une rapidité d'exécution des opérations hors pair. Il affiche clairement, en couleur, toutes les valeurs de mesure indispensables. Le menu intuitif est très convivial, avec des icônes facilement identifiables.
Connecté pour une visualisation déportée des mesures en sites difficiles, l'A 450 bénéficie d'un logiciel Wöhler capable d'intégrer les fichiers clients, d'autoriser une sauvegarde sous différents formats,

.../...

© Chauvin Arnoux

La gamme Chauvin Arnoux pour mesures d'environnement, entièrement revue en 2017.

© Kimo

L'Ami 310 de Kimo est évolutif. Il suffit d'acquérir l'appareil de base, puis de le compléter au fur et à mesure de ses besoins avec les sondes appropriées, des cartes mémoires, des batteries supplémentaires, etc.

ainsi qu'un transfert rapide des données par le biais d'une connexion wireless LAN (réseau local sans fil). L'application rend également possible l'affichage déporté des données sous forme numérique ou graphique et l'envoi par e-mail.

Chauvin Arnoux : à l'écoute du terrain !

Chez ce fabricant historique, toute la gamme d'appareils de mesure d'environnement a été revue en 2017. Elle comporte désormais les dernières innovations pour faire de ses appareils les rois du terrain ! Cette gamme de six appareils portables couvre toutes les applications de terrain avec le luxmètre enregistreur CA 1110, le thermo-anémomètre enregistreur CA 1227, le thermo-hygromètre enregistreur CA 1246 et trois thermomètres enregistreurs de contact, CA 1821, CA 1822, CA 1823. Leurs points forts : une ergonomie ultra-compacte avec accès aux fonctions intuitives et rapides (une touche égale une fonction) ainsi qu'une autonomie exceptionnelle pouvant accorder jusqu'à 1 000 heures de fonctionnement en portatif et trois ans en enregistrement.

Un exemple de leur praticité : le déclenchement et l'arrêt de l'enregistrement s'effectuent manuellement sur l'appareil. Un appui court sur la touche MEM pour un enregistrement ponctuel, un appui long sur la touche REC pour un enregistrement réalisé à la cadence du mode en cours. Les appareils proposent également d'effectuer un enregistrement programmé (date de déclenchement, cadence de déclenchement d'une minute à deux heures et date de fin) et personnalisable grâce au logiciel PC Data logger Transfer. Bien sûr, tous les appareils de la gamme sont communicants via USB et Bluetooth !

Il faut dire que, dans le développement des appareils, la R & D de Chauvin Arnoux fait, outre les fonctionnalités techniques, la part belle aux aspects ergonomiques et à la simplicité d'utilisation. La prise en compte permanente des avis des utilisateurs afin d'apporter des améliorations constantes est également au cœur de ses préoccupations. Cette nouvelle gamme en est l'exemple, en accord avec les normes énergétiques du bâtiment, les exigences des contrôles réglementaires et des paramètres de maintenance industrielle et de génie climatique. Précisons enfin que l'intervention de ce fabricant aux comités normatifs, en amont, lui donne accès aux orientations des futures normes et l'aide par conséquent à anticiper la conception de ses équipements de mesures. La gamme bénéficie de plus, de nombreux accessoires (sondes, boîtiers antichocs, fixation aimantée…) d'alarme et de déclenchements d'enregistrement sur alarme, permet de générer des rapports automatisés et d'archiver aisément les données de mesure via un logiciel, facilitant le travail quotidien de l'utilisateur.

Kimo : un vrai « couteau suisse » pour la profession

Sa force : sa multifonction ! L'Ami 310 est capable d'effectuer toutes les mesures de l'air au moyen de sondes interchangeables pour les mesures de pression, de vitesse (sonde à l'hélice ou fil chaud), de débit, de température (sonde Pt 100 ou thermocouple K), de CO, de CO_2, d'hygrométrie ou de tachymétrie (optique ou de contact).

Bénéficiant sans cesse d'améliorations, la partie mécanique, les sondes, les batteries et l'ergonomie (notamment avec une interface graphique et intuitive, une plasturgie aimantée et des porte-sondes intégrés) de cet équipement, fer de lance de la marque depuis plus de vingt ans, ont été entièrement repensés. L'appareil a aussi profité d'un surmoulage en élastomère qui le recouvre intégralement pour une prise en main confortable et une excellente résistance aux chocs. Pour une plus grande autonomie, les piles ont été remplacées par une batterie Li-ion rechargeable directement sur l'appareil autorisant 16 heures de mesure. L'utilisation de batteries de rechange, rechargeables sur secteur, fournit une autonomie quasi illimitée. Rapidité et simplicité d'utilisation ont aussi été optimisées grâce à une reconnaissance immédiate des sondes filaires et radio. Le bon menu s'ouvre automatiquement et devient immédiatement paramétrable.

Et ses deux possibilités de connexion de sondes peuvent concerner deux sondes identiques, ceci afin de répondre à certaines normes exigeant ce type de double mesure.

Le stockage des mesures sur carte micro-SD déconnectable (en plus de la mémoire interne de l'appareil) permet une lecture sur PC, sans même qu'un logiciel spécial soit requis ! Il est possible ainsi de cumuler plusieurs cartes mémoire afin de disposer d'une mémoire extensible à l'infini.

Enfin, il faut remarquer le sac à dos de transport, ultra-pratique sur les chantiers qui sont en règle générale difficiles d'accès et dépourvus d'ascenseur !

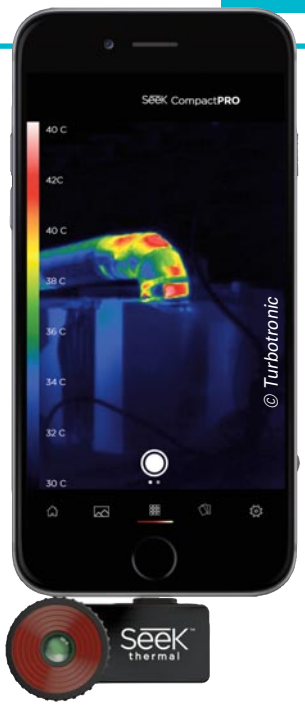
Testo : on s'adapte en toute facilité

Face aux modifications incessantes des réglementations et notamment dans le domaine du froid, pour toujours être en phase avec la F-GAS, ce fabricant propose la mise à jour des appareils sans qu'il soit nécessaire de retourner les appareils de mesure ! Un gain de temps considérable, mais aussi l'assurance d'être toujours en conformité avec la réglementation des fluides !

En ce sens, les gammes Testo 550 et Testo 557 de manomètres digitaux pour les métiers du froid ou de la PAC sont évolutives (en

© Testo

Le Testo 440 est proposé en kit avec une sonde au choix et peut être ultérieurement complété d'autres sondes, accessoires, évoluer en fonction des besoins.



© Turbotronic

De la taille d'un petit sucre, la Compact Pro de Turbotronic s'emporte partout. Elle permet d'enregistrer des images et vidéos directement sur votre smartphone et de les partager facilement.

fonction de l'arrivée de nouveaux fluides frigorigènes sur le marché). Sa connectivité via une application smartphone met à disposition une liste tenue à jour de fluides pour effectuer une mise à jour soi-même.

Pour une flexibilité et une adaptabilité maximales, le tout nouvel analyseur de climat multifonction Testo 440, présenté en avant-première à Interclima 2017, permet une grande souplesse de configuration des sondes de mesure de débit d'air. Au départ, une poignée filaire ou Bluetooth, commune aux autres sondes, sur laquelle il est possible de monter un manche télescopique, d'y ajouter deux prolongateurs, un coude de renvoi à 90°, puis la tête de mesure anémométrique à hélice ou fil chaud. Cette conception permet de s'adapter à toutes les configurations requises sur le terrain, tout en réduisant les doublons de poignée, les câbles. L'appareil dispose en plus d'un menu intuitif, d'une détection automatique des sondes connectées et de tous les derniers avantages ergonomiques.

On remarque aussi chez Testo le choix laissé aux utilisateurs avec les appareils hybrides – qui s'utilisent de manière traditionnelle par leur clavier, avec une lecture des données à l'écran ou en mode connecté à une application smartphone/tablette –, avec les manomètres Testo 550 et Testo 557, les analyseurs de combustion Testo 330LX et les caméras thermiques Testo 871 et Testo 872.

Turbotronic : la compacité maximum !

Dans la série Seek Pro, la bien nommée « Compact Pro » se présente sous forme d'un accessoire au format réduit au maximum et sans pile ! Il suffit de la brancher sur un smartphone (Android ou iOS) pour le transformer en caméra ultra-compacte. Elle fonctionne alors avec une application mobile (gratuite à télécharger sur Google Play et iTunes App Store) très conviviale. Avec elle, vous pouvez détecter, inspecter et visualiser très rapidement et très précisément l'énergie thermique. L'objectif réglable permet de zoomer pour obtenir une image parfaite. Elle offre une sensibilité thermique de 0,75 °C et une résolution d'écran de 320 x 240 pixels. La portée maximale pour la détection de chaleur est de 550 m à une température maximale de 330 °C. Les images sont radiométriques, concrètement, toutes les informations thermiques sont enregistrées avec l'image et peuvent être importées facilement dans le logiciel d'autres acteurs du marché.

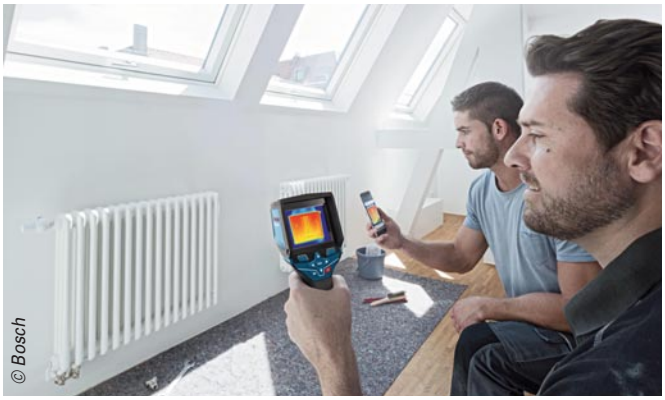
Par ailleurs, on remarque le modèle BP898, qui combine multimétrie et infrarouge intégré. Ultra-compact et multifonction, cet appareil offre également un afficheur TFT couleur avec 4 000 points de mesure, une mesure valeur efficace vraie True RMS, un boîtier surmoulé ultra-résistant, une sauvegarde de l'affichage et une fonction max/min/AVG avec horodatage.

Bosch : la mesure à portée de tous

La volonté de ce fabricant est de démocratiser au maximum la mesure, afin de rendre chaque acte plus professionnel et d'apporter une véritable valorisation des interventions vis-à-vis de la clientèle finale ! Dont acte, avec une gamme pro (reconnaissable à sa couleur bleue), mise au point pour être à la fois fiable, robuste, pratique et simple à utiliser. Avec déjà la moitié des équipements proposés en version connectée, Bosch affiche clairement sa stratégie de poursuivre cette tendance. Les détenteurs d'outils et instruments de mesure Bosch connectés pourront ainsi personnaliser et configurer leurs machines, mémoriser les réglages effectués à partir d'une seule application smartphone : Bosch Toolbox. Depuis cette application, on accède à TrackMyTools, à l'application Measuring Master pour l'enregistrement et l'archivage des valeurs mesurées, ainsi qu'aux fonctions classiques (documentation de chantier, convertisseur d'unités de mesure, catalogue des outils Bosch pour professionnels…).

Pour notre secteur d'activité, la gamme pro se décline en trois grandes familles : la mesure avec les télémètres (prise en compte des plinthes ou des écarts de niveaux), la mise à niveau et la détection avec les caméras d'inspections et les détecteurs thermiques. ■

Virginie Bettati

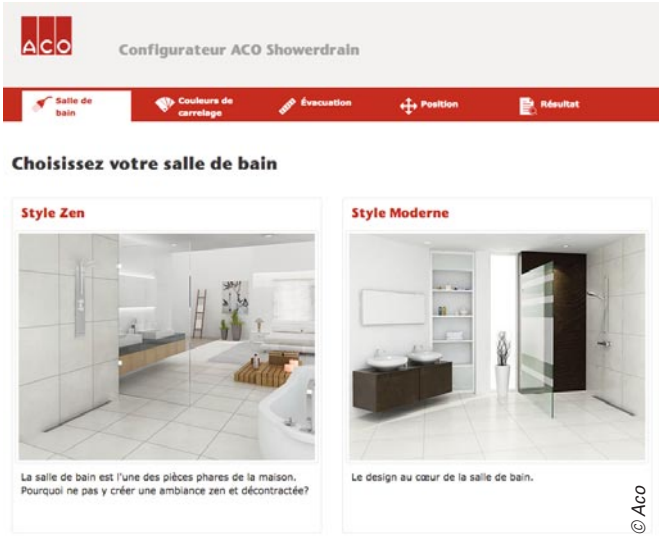


© Bosch

La GTC 400 C de Bosch : une caméra thermique connectée avec photo réelle et image thermique, pour un repérage rapide des points faibles. Le wi-fi embarqué permet de communiquer les résultats de mesure sur smartphone et tablette.

Bondes et caniveaux d'évacuation de la douche : huit catalogues à la loupe

La douche continue de séduire. Désormais extra-plate et équipée d'une pomme de tête, elle nécessite un système d'évacuation non seulement adapté en hauteur (encastrement), mais aussi performant. Caniveau ou bonde doivent être faciles à poser et assurer un débit d'évacuation suffisant et maintenu dans le temps.



Sur son site Internet, Aco propose un configurateur, facilitant le choix du système d'évacuation.

Les systèmes de vidage de douche sont régis par deux normes : la norme NF EN 1253 (avaloirs et siphons pour le bâtiment) pour les bondes à chaper et les caniveaux à maçonner, et la norme EN 274 (dispositifs de vidage des appareils sanitaires) pour les vidages destinés à équiper un receveur de douche en céramique, matériau de synthèse, acier ou prêt à carreler.

Entre l'un ou l'autre, le professionnel sélectionne son produit selon les possibilités d'encastrement. Le plus souvent, il fait le choix d'une bonde, même si elle demande plus de savoir-faire qu'un caniveau dans la réalisation de la forme de pente. Celle-ci doit compter quatre pentes pour que l'eau s'évacue correctement, avec une mise en œuvre du carrelage d'autant plus compliquée. La bonde, généralement moins coûteuse à l'achat que le caniveau, présente une hauteur d'encastrement variable selon celle de la garde d'eau. Mais lorsque celle-ci est remplacée par un système mécanique – membrane en silicone ou autre dispositif magnétique –, la hauteur d'encastrement est réduite.

Si la garde d'eau est efficace pour bloquer les remontées d'odeur, elle est à proscrire dans les douches utilisées de manière intermittente, où les risques d'évaporation, donc de remontées des odeurs, sont réels. Mais elle est aussi un obstacle à la réduction de la hauteur d'encastrement du siphon ou du caniveau. D'où l'intérêt des siphons secs (Wirquin, Nicoll…), parce que leur hauteur d'encastrement est réduite au minimum, qui se situe à 50 mm de hauteur.

Maintenir les débits d'évacuation annoncés

Les débits d'évacuation des bondes et caniveaux sont mesurés sous une certaine hauteur d'eau : de 15 mm pour une bonde de 90 mm et de 20 mm pour un siphon de sol. Il est donc important, en présence d'un receveur extra-plat, de prévoir un débit suffisant.

Mais pour que le débit réel soit conforme au débit théorique, l'installation doit être correctement réalisée : la canalisation d'évacuation doit être ventilée ; si le siphon est raccordé à l'aide d'un flexible, il faut s'assurer que celui-ci se positionne bien sous le receveur ; une pente d'au moins 1 cm/m doit être assurée entre le siphon et la colonne de chute. De plus, il est recommandé de sortir en Ø50 mm ou de passer immédiatement en Ø50 si le diamètre de raccordement est de 40 mm. Enfin, le siphon doit être visitable et nettoyable.

Aco : siphons et caniveaux pour les lieux publics et privés

Aco, spécialiste allemand des systèmes de drainage et de gestion de l'eau, propose plusieurs gammes de siphons et caniveaux pour les sanitaires résidentiels et collectifs.

Deux gammes sont destinées aux lieux publics, Aco Netdrain Technik et Aco Netdrain Standard. La première, adaptée aux PMR (largeur de fente de 4 à 6 mm), est destinée aux hôtels, piscines, spas et douches collectives, qui, très fréquentés, nécessitent une hygiène parfaite. Celle-ci est obtenue grâce à l'Inox 304 et à une conception étudiée (absence de zone morte, résistance aux agents de nettoyage…). Les siphons monolithiques Aco Netdrain Standard, également en acier Inox 304, sont livrés avec des pattes de scellement, une mise à la terre et une clé de verrouillage. Ils disposent d'une garde d'eau de 15 à 60 mm.

Pour les salles de bains domestiques, le spécialiste dispose de trois gammes de siphons et de trois gammes de caniveaux. Les siphons Aco Showerdrain Eko sont plutôt destinés aux petites douches (trois dimensions, avec natte souple de reprise d'étanchéité, débit de 0,8 à 1,6 litre/s, rehausse pivotante en matière synthétique réglable en hauteur et recoupable), contrairement aux modèles Aco Showerdrain Easyflow (en polypropylène, avec garde d'eau de 30 ou 50 mm, à sortie horizontale ou verticale, coupe-feu en option, deux dimensions) et AcoShowerdrain Design (débit de 0,3 ou 0,7 litre/s, garde d'eau de 15, 30 ou 50 mm, sorties horizontale ou verticale, facilité de nettoyage).

Les trois gammes de caniveaux sont Aco Showerdrain Luxe (ajustable en hauteur, kit d'isolation phonique, nettoyage facilité, pattes de scellement et mise à la terre, kit éclairage LED et chargeur en option), Aco Showerdrain Eko (débit élevé, sortie pivotante à 360°, bavette d'étanchéité de 30 mm, manchette Inox/PVC, 0,55 litre/s) et Aco Showerdrain Confort (bavette périphérique de reprise d'étanchéité sous carrelage de 30 mm, pattes de scellement et mise à la terre, manchette PVC, cuve et boîtier siphon en une seule pièce).

Geberit : la possibilité d'une évacuation murale

En matière d'évacuation, Geberit propose deux solutions : les évacuations murales associées à un bâti-support et à un sol de douche à carreler et les canivelles de douche à encastrer Cleanline.

Les évacuations murales sont adaptées à deux hauteurs de chape, à partir de 65 mm (garde d'eau 30 mm) et de 90 mm. Associées à

Les évacuations murales Geberit sont associées à un bâti-support et à un sol de douche.

un bâti-support, elles permettent la fixation de la robinetterie, encastrée ou apparente, selon la hauteur du bâti-support choisi, de 50 cm ou de 130 cm.
Les canivelles, qui disposent d'une garde d'eau de 50 mm, sont adaptées à des hauteurs de chape (hors carrelage et chape) de 6,5 à 9 cm avec une garde d'eau de 30 mm et de 9 à 22 cm avec une garde d'eau de 30 mm.

Sfa : la douche tout terrain, grâce à un siphon raccordée à un moteur

Sanifloor +, qui est une évolution de Sanifloor, permet l'installation d'une douche de plain-pied même sans évacuation gravitaire. Le système, adapté à différents types de receveur (à carreler, maçonné, pour sols de douche souples ou pour receveurs extra-plats), fonctionne quelles que soit la distance jusqu'à la colonne de chute et la pente possible. La bonde est raccordée à la pompe par une évacuation en PVC de 40 mm de diamètre, laquelle relève les eaux usées jusqu'à 30 m à l'horizontale et 3 m à la verticale, via un tube en PVC de 32 mm de diamètre.
Par rapport à Sanifloor, Sanifloor + simplifie l'installation en évitant de tirer un fil entre la bonde et la pompe : lorsque l'eau s'écoule dans le siphon, le signal électrique permettant le déclenchement de la pompe est désormais transmis par radio, sans fil (pile au lithium, durée de vie estimée à cinq ans). L'installation ainsi que l'entretien sont facilités, le module de détection étant très rapidement enlevé.

Les pompes Sanifloor+ permettent d'installer une douche n'importe où.

Le siphon 1550 de Limatec, solide et durable, est en Inox embouti.

Limatec : un spécialiste des évacuations en acier Inox

Fabricant français, Limatec propose des caniveaux tout Inox destinés à différents secteurs d'activité, dont le bâtiment et les sanitaires publics et privés. Les siphons, entièrement visitables et nettoyables, sont emboutis, afin de limiter les soudures, qui sont sources de rétention d'eau et de proliférations bactériennes. Les reprises d'étanchéité sont des platines en Inox, qui viennent recouvrir le produit d'étanchéité appliqué sur la forme de pente.
En tant que spécialiste, Limatec est en mesure de concevoir des produits sur mesure (pentes adaptées, débits augmentés, sorties spécifiques…) et pointus. Ainsi, il vient de lancer un siphon coupe-feu avec une pastille intumescente qui se dilate en cas d'incendie, empêchant la propagation du feu d'un étage à l'autre.

Nicoll : un siphon à fermeture magnétique

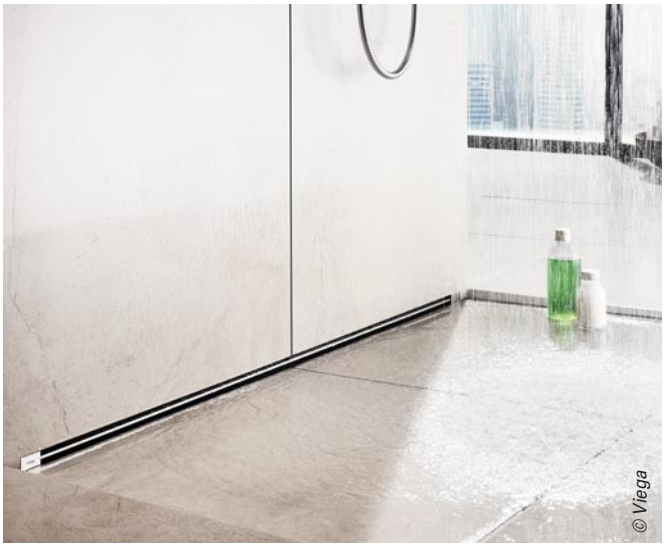
En décrochant la médaille de bronze au concours de l'Innovation du Mondial du bâtiment 2017, Nicoll a fait le buzz. Sa bonde Docia-XS, fabriquée en France, est en effet dotée d'une technologie magnétique, par l'intermédiaire d'un clapet et d'un contre-clapet. En exerçant une pression supérieure à la force magnétique, l'eau de la douche assure l'ouverture du clapet, plus ou moins importante selon le débit. Après la douche, la force magnétique assure le maintien permanent du clapet en position fermée. L'ensemble se contente d'une hauteur d'encastrement réduite à 60 mm. La platine

.../...

Le nouveau siphon Nicoll, à clapet magnétique, permet de réduire la hauteur d'encastrement à 60 mm.

© Valentin

Facile à poser, la bonde Minime est adaptée aux receveurs extra-plats.


© Viega

La rigole Advantix Vario de Viega présente une profondeur d'encastrement de 25 mm.

bridable est compatible avec les systèmes d'étanchéité liquide ou par natte. De plus, la grille en Inox, proposée en cinq finitions, peut être ôtée par une simple pression du doigt sur l'un des angles.

Valentin : simplicité et efficacité

Le spécialiste français des systèmes de vidage propose la bonde pour receveurs de douche Minime (Ø 90 mm). Avec une hauteur d'encastrement de 60 mm (écrou inclus), elle dispose d'une sortie horizontale intégrant une pente de 2,5°. Le joint autofix facilite la pose, tandis que le siphon, amovible, permet un accès direct à la canalisation ainsi qu'un nettoyage facile.

Le caniveau Panama, ajustable de 40 à 120 cm selon les dimensions de la douche et le type de revêtement, est réglable en hauteur de 6 à 22 mm (hauteur d'encastrement 100 mm). Il offre un accès direct à la canalisation.

Enfin, Quadrato est une bonde de sol avec cadre à carreler (200 x 200 mm), réglable en hauteur de 6 à 22 mm (hauteur d'encastrement 94 mm maxi). Elle existe en version extra-plate (60 mm) à sortie horizontale.

Viega : des rigoles d'évacuation adaptables

En matière d'évacuation de l'eau de la douche, l'offre Viega est originale. Ainsi, la rigole Advantix Vario, murale et particulièrement discrète, dispose d'une fente d'écoulement de 20 mm de hauteur, ne nécessitant que 25 mm de profondeur d'encastrement : appliquée devant le mur, son épaisseur est simplement compensée par l'enduit et le carrelage, voire par un panneau prêt à carreler. Tous les types de murs peuvent ainsi être équipés, même s'ils sont massifs (deux hauteurs de siphons, 90 mm (jusqu'à 165 mm) et 70 mm, avec des débits d'évacuation compris entre 0,6 et 0,9 litre/s).

La rigole Advantix Vario Plus Flexible peut être rallongée jusqu'à 280 cm et changer de forme, pour une pose droite, en L ou en U, grâce à trois éléments de connexion (droit, en angle et de terminaison) par simple emboîtement et vissage. Le produit est donc adaptable (débit d'écoulement compris entre 0,4 et 0,8 litre).

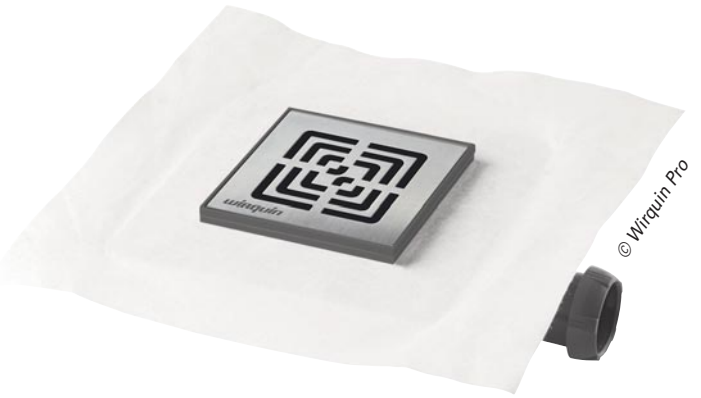
Wirquin Pro : une membrane pour limiter la hauteur d'encastrement

Wirquin Pro est parmi les rares fabricants à proposer une gamme de caniveaux et bondes dotés d'une membrane en silicone. Amovible et accessible par le dessus, celle-ci remplace la traditionnelle garde d'eau, permettant une installation même dans les résidences secondaires. Elle permet également de limiter la hauteur d'encastrement. Résistant à la chaleur et aux produits d'entretien courants, la membrane s'écarte au passage de l'eau et se referme après, empêchant les remontées d'odeurs.

Cette technologie est disponible sur les caniveaux Venisio Slim (35 litres/min, hauteur d'encastrement 50 mm, pieds sécables sur rotule, pour carrelage de 8 à 16 mm de hauteur, disponible en trois longueurs de 300 à 700 mm) et sur la nouvelle bonde à chaper Slim (hauteur 50 mm, sortie horizontale, cale de rattrapage jusqu'à 12 mm, grille Inox brossé 115 x 115 mm). Cette bonde, ainsi que la bonde à chaper James (garde d'eau de 50 mm, sortie orientable à 360°) disposent d'une platine étanche renforcée et d'une natte pour reprise d'étanchéité avec la chape (débord 5 cm).

Les caniveaux Venisio (jusqu'à 84 litres/min, hauteur d'encastrement 80 mm, 4 sorties) et Venisio Slim Expert (79 litres/min, hauteur d'encastrement 89 mm, garde d'eau 50 mm, 4 longueurs de 700 à 1 100 mm, 4 sorties) possèdent également une garde d'eau réglementaire de 50 mm. ■

Marianne Tournier



© Wirquin Pro

Les nouvelles bondes à chaper de Wirquin Pro sont proposées en deux profondeurs d'encastrement.

LIMATEC®

Partout où l'inox s'impose

1ER FABRICANT FRANÇAIS DE SIPHONS & CANIVEAUX EN ACIER INOXYDABLE POUR L'UNIVERS BAIN

Nouvelle pièce de vie, la salle de bains concentre toutes les envies d'harmonie et de confort.
À la pointe de cette tendance, nos collections se distinguent par leur qualité, leur performance et une esthétique étudiée pour se fondre naturellement dans la décoration.

Z.I. - 625 route de la Dranse
74500 Amphion - Publier - FRANCE
Tél. +33 (0)450 73 41 12 Fax +33 (0)450 73 48 87
commercial@limatec.com

www.limatec.com

Suivez-nous sur facebook !

Qualité de l'air intérieur : surveillance obligatoire dans les crèches et les écoles maternelles et élémentaires

Un article du Code de l'environnement instaure la surveillance obligatoire de la qualité de l'air intérieur dans certains établissements recevant du public. Cette surveillance se compose d'une campagne de mesure de polluants réalisée par un organisme accrédité ou d'une auto-évaluation des bâtiments.
Cette surveillance sera progressivement imposée à tous les établissements recevant du public :

– depuis le 1er janvier 2018 pour les établissements d'accueil collectif d'enfants de moins de six ans, les écoles maternelles et les écoles élémentaires ;
– avant le 1er janvier 2020 pour les accueils de loisirs et les établissements d'enseignement ou de formation professionnelle du second degré ;
– avant le 1er janvier 2023 pour les autres établissements. ■ ***M.L.***

Mesures anti-légionelles pour les brumisateurs d'eau collectifs

Le décret du 27 avril 2017 relatif à la prévention des risques sanitaires liés aux systèmes collectifs de brumisation d'eau dans les ERP vise essentiellement à prévenir le risque de développement des légionelles. Il décrit les règles d'installation, d'entretien et d'analyse d'eau à respecter. Par exemple, le texte précise que le système de brumisation doit être alimenté par un réseau de distribution d'eau destiné à la consommation humaine, sans aucun ajout de substance (désinfectant, parfum). Il doit limiter la stagnation de l'eau et l'exposition à des sources de chaleur. En outre, les brumisateurs mis en service après le 1er janvier 2018 devront comporter un dispositif empêchant les retours d'eau de l'équipement vers le réseau de distribution et une vanne de purge et vidange du système.
Enfin, un nettoyage, avec désinfection, est obligatoire au moins une fois par an, et une analyse bisannuelle doit être réalisée par un laboratoire accrédité pour l'analyse du paramètre légionelles. ■ ***M.L.***

EMMÖ La solution professionnelle pour améliorer la qualité et le goût de l'eau du robinet

4 bonnes raisons d'utiliser *EMMO*

- L'eau retrouve son goût naturel
- Le chlore, les pesticices et les herbicides sont supprimés
- Economique : l'eau du robinet est 100 fois moins cher qu'en bouteille
- Ecologique : fini les déchets plastiques

DEVENIR DISTRIBUTEUR

TALASSA pure water

contacter
nathalie.vanreust@talassa.fr
ou
info@talassa.fr
tel 04 72 31 18 91

232 av Marcel Mérieux - 69530 BRIGNAIS

EMMO est un système de filtration qui améliore le goût et la qualité de l'eau de boisson et de cuisine

COFFRET TOUT EN UN :
1 cartouche de filtration, 1 connecteur, 1 flexible à raccorder sur le tuyau d'eau froide et une jolie carafe design.

ET SANS RAJOUT DE ROBINET SUPPLEMENTAIRE !
Capacité de traitement :
1 an pour une famille de 4 personnes

Échelles : actualisation de la norme EN 131

Garante de la sécurité des utilisateurs et de la qualité des produits, la norme EN 131 sur les échelles a subi des modifications. La nouvelle réglementation est entrée en vigueur depuis le 1er janvier 2018.

Selon l'INRS, l'utilisation des échelles et escabeaux est aujourd'hui la deuxième cause de chutes graves dans le cadre du travail : plus de 18 % des chutes entraînant une incapacité permanente dans le cadre d'accidents du travail sont dues à la mauvaise utilisation de cet équipement.

Définissant les règles techniques européennes concernant la fabrication et le contrôle des échelles et s'appliquant aux échelles portables, la norme EN 131, composée de plusieurs parties, évolue afin d'assurer plus de sécurité aux utilisateurs. Sur les quatre parties qui composent la norme, deux font l'objet d'une modification. Il s'agit d'une part de la première partie concernant la terminologie, les types et dimensions fonctionnelles, d'autre part, de la partie concernant les tests effectués en amont de la commercialisation.

Principales évolutions :

– EN 131-1. Une base (dont la taille sera déterminée selon un calcul précis) pour les échelles de plus de 3 m ; le blocage des plans amovibles pour les échelles de plus de 3 m ou l'ajout d'une base sur le plan amovible ;
– EN 131-2. Deux classes d'échelles différentes sont créées, l'une pour particuliers et l'autre pour professionnels, avec des exigences de tests adaptées à chacune des classes en matière de durabilité et de résistance ; un test de torsion pour les échelles d'appui et les échelles doubles ; un test de durabilité pour les échelles doubles ; un test de résistance au glissement sur le sol pour les échelles d'appui ; la position d'utilisation pour l'essai de résistance pour les échelles d'appui et les échelles doubles.

Les échelles conçues selon l'ancienne réglementation peuvent toujours être utilisées. Cela est également valable pour les distributeurs dont le stock correspondant à l'ancienne norme a été acquis avant le 1er janvier 2018. ■ ***M.L.***

Nouveaux diagnostics gaz et électricité pour louer un logement

Créés par la loi Alur du 24 mars 2014 et définis par la publication de deux décrets de 2016, deux nouveaux diagnostics gaz et électricité locatifs sont désormais obligatoires pour louer tout logement nu ou meublé.

Ces diagnostics évaluent les risques compromettant la sécurité des occupants du logement. Obligatoires depuis le 1er juillet 2017 pour les logements situés dans un immeuble collectif dont le permis de construire a été délivré avant le 1er janvier 1975, ils sont, depuis le 1er janvier 2018, généralisés à tous les logements : logement en immeuble collectif ou maison individuelle. Les propriétaires bailleurs doivent fournir ces deux diagnostics aux locataires lorsque l'installation intérieure de gaz et/ou électricité a plus de 15 ans ou que le dernier certificat de conformité date de plus de 15 ans. ■ ***Michel Laurent***

Contraintes extrêmes en plein Paris : Panasonic relève le défi !

Panasonic a équipé deux étages du siège social de GRDF de ses systèmes de climatisation ECOi et Mini ECOi. Cet ancien bâtiment, placé au cœur de Paris, a multiplié les contraintes d'installation en raison du manque d'espace et de la proximité immédiate d'un voisinage… à l'ouïe très sensible !

Entrée du siège social de GRDF à Paris

Ancienne bourse au gaz, le siège social de GRDF a été construit en 1864 et se compose de multiples bâtiments reliés entre eux. Dans le cadre de réhabilitations successives et de remises aux normes, il apparaissait nécessaire d'équiper en climatiseurs le quatrième étage du bâtiment C et le troisième étage du bâtiment D. Orientés plein sud, ces étages ne bénéficiaient d'aucun système de rafraîchissement, ce qui devenait problématique en cas de forte chaleur et nuisait au confort des collaborateurs.
En 2016, GRDF fait appel à la société Climea, spécialisée dans les installations et la maintenance des installations de climatisation à Paris et en région parisienne. Philippe Pizzorni, son chargé d'affaires, nous indique que l'entreprise ne travaille qu'avec du matériel de qualité afin d'assurer des réalisations sans problème et garantissant une maintenance simplifiée.
Du côté de Panasonic, un travail de prescription important avait été fait auprès de GRDF. À l'origine orienté vers une solution de rafraîchissement par groupe à absorption fonctionnant au gaz naturel, le fournisseur d'énergie s'est laissé convaincre par la proposition de Panasonic en raison de ses excellentes performances et des économies d'énergie escomptées.
La solution choisie devait en outre être simple à utiliser, esthétique, silencieuse, sans que le fonctionnement des unités extérieures puisse incommoder le voisinage.

La gamme de DRV ECOi deux tubes et Mini ECOi

- Trois gammes disponibles : Mini ECOi deux tubes, ECOi deux tubes et ECOi trois tubes
- Jusqu'à 20 cv en un seul châssis
- Technologie inverter à courant continu
- Fonctionnement en mode froid jusqu'à 52 °C
- Fonctionnement en mode chaud jusqu'à -25 °C pour l'ECOi deux tubes
- Haute connectivité grâce au système Smart Cloud
- ECOi deux tubes affiche un SCOP de 5,84 et un SEER de 6,66
- Mini ECOi 8 CV affiche un COP de 4,02 et un EER de 3,80
- Mini ECOi 10 CV affiche un COP de 3,93 et un EER de 3,11

Équipement : full DRV !

Les bâtiments, abritant donc essentiellement des bureaux, ont été équipés avec :

– deux DRV ECOi deux tubes en groupes extérieurs de 45 kW (soit 90 kW pour les deux groupes) et 40 unités intérieures de type cassette pour le quatrième étage du bâtiment C. Le chantier consistait à installer les unités extérieures dans un local clos d'une rare exiguïté, puisqu'il s'agissait de l'ancienne machinerie d'un ascenseur désormais inutilisé ! Il a donc fallu prévoir au sein de ce local les amenées d'air et les extractions nécessaires, organiser au mieux le placement des groupes tout en prévoyant le dégagement nécessaire pour une maintenance relativement confortable. L'installation a été complétée par un système de baffles acoustiques ;

© Panasonic

– trois Mini DRV ECOi haut rendement au R410A en groupes extérieurs avec 36 unités intérieures de type cassette murale et gainable pour le troisième étage du bâtiment D. L'installation relie les trois Mini DRV ECOi pour offrir une puissance globale de 73 kW, dont deux unités (8 CV) à 22,4 kW chacune et une (10 CV) à 28 kW. À noter que, si le DRV mini Ecoi comprend un mode de fonctionnement silencieux de série, l'installateur a recommandé de renforcer le traitement sonore des unités extérieures afin de limiter au maximum une nuisance de ce type. Des panneaux acoustiques ont donc été installés autour des trois unités extérieures disposées sur un toit terrasse ;
– un contrôle intelligent à écran tactile Panasonic afin d'assurer une gestion centralisée, très simple à utiliser et très appréciée par les services techniques. Cet équipement permet de vérifier l'état opérationnel de toutes les unités intérieures et extérieures en temps réel et de sélectionner les unités intérieures individuellement ou par groupes pour changer leurs réglages.

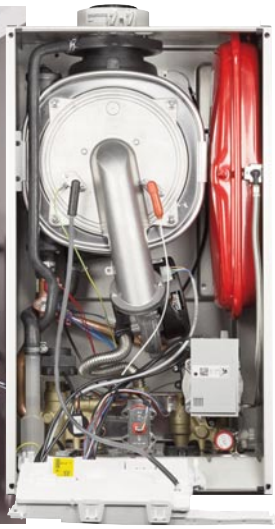
L'ensemble du chantier a pu être finalisé en sept semaines.

Pour le dimensionnement tout comme pour l'installation et la mise en place du réseau aéraulique indispensable au local abritant des unités extérieures, Panasonic est intervenu en accompagnant l'installateur sur ce chantier atypique. ■

Virginie Bettati

De Dietrich Thermique fait de la chaudière gaz naturel un incontournable du confort

Pour De Dietrich Thermique, l'énergie gaz naturel est source de confort autant que de performance. En témoigne une offre large composée de chaudières répondant aux besoins précis de chaque marché. Si la chaudière gaz naturel se présente comme un équipement fiable et pérenne, elle continue toutefois à porter des innovations facilitant la pose et le remplacement, améliorant la notion d'usage et bien sûr la performance énergétique globale de l'installation.



La chaudière MPX développe un ratio de modulation de 1 à 8.

Grâce à ces kits d'installation, De Dietrich Thermique facilite le remplacement des chaudières.

Auto-adaptable à la qualité du gaz naturel, la chaudière à condensation MPX ne nécessite aucun réglage.

Le gaz naturel ouvert à la transition énergétique

La combustion du gaz naturel produit très peu de gaz à effet de serre. Cette énergie génère seulement 234 g de CO_2 par kWh (source Ademe).

Aujourd'hui on produit du biogaz en valorisant les déchets ménagers, agricoles ou agro-alimentaires. Cette énergie renouvelable s'utilise exactement comme le gaz naturel traditionnel.

Demain, le gaz viendra donc en partie d'une production locale. C'est déjà une réalité dans certaines régions. Un tel développement devrait s'accélérer, sachant que GRDF a pour objectif de distribuer dans ses réseaux une part de biogaz de plus en plus importante : la loi de transition énergétique pour la croissance verte (LTECV) fixe ce taux à 10 % pour 2030.

La France compte 548 unités de production de biogaz, dont 26 le valorisent sous forme de biométhane injecté dans les réseaux de gaz naturel. Le biométhane ne représente encore que 0,05 % de la consommation de gaz naturel en France (chiffre 2016).

Généraliste du chauffage et de la production d'eau chaude sanitaire, De Dietrich Thermique présente une offre de chaudières gaz naturel murales à condensation sur l'ensemble des segments de marchés : trois gammes pour le marché diffus et trois gammes pour l'habitat collectif et les chantiers. Cette offre couvre les besoins de base jusqu'aux solutions haut de gamme pour le marché diffus.

Outre les chaudières à condensation classiques, De Dietrich se place dans une dynamique d'innovation avec le gaz naturel proposant des chaudières avec une pompe à chaleur gaz à absorption pour le collectif, ou encore de la micro-cogénération, à base de moteur gaz à combustion, pour le collectif également.

Une chaudière auto-adaptable

La chaudière gaz naturel murale à condensation MPX est surtout destinée au marché du remplacement dans le collectif. Elle est livrée avec tous ses kits de raccordement. Son atout principal ? Le nouveau système GCO *(Optimizer Combustion Gaz)* permet la gestion électronique de la vanne gaz pour un contrôle automatique de la qualité de la combustion. D'où une augmentation des rendements énergétiques, une maîtrise de la teneur en CO contre les risques d'intoxication et un gain de temps important, puisque le réglage s'effectue automatiquement. Cette souplesse d'adaptation, De Dietrich Thermique prévoit de l'appliquer également à d'autres références de chaudières inscrites à son catalogue.

De 12 kW de puissance nominale (chauffage seul) à 33 kW (double service à micro-accumulation), la MPX comprend le brûleur gaz modulant de 14 à 100 % pour encore plus d'économies. Coté ECS,

Le thermostat connecté Smart TC permet à l'utilisateur et à l'installateur (lorsqu'il est autorisé par son client) d'accéder aux réglages et paramètres chaudière à distance.

Le couplage entre une chaudière gaz naturel Naneo et une solution de production micro-photovoltaïque offre une solution pertinente en matière d'EnR.

De Dietrich, propose également des solutions solaire thermiques et thermodynamiques hybrides afin d'inclure une part d'EnR dans le mix énergétique du logement.

elle délivre de 13,4 à 15,8 l/min. Cette chaudière est connectable pour une prise en main à distance. Une version compacte présente un profil de 400 mm de large pour 299 mm de profondeur.
Avec un rendement à charge partielle supérieur à 109 %, la MPX répond par ailleurs à la classe 6 suivant la norme EN 15502-1 : elle est donc conforme à la future exigence 2018 dans le cadre de la directive éco-conception. Son brûleur cylindrique en inox permet une combustion bas-NOx ≤ 22 mg/kWh. Coté conception et pour assurer sa pérennité, la chaudière MPX intègre un corps hydraulique 100 % en laiton pour une fiabilité éprouvée et des filtres chauffage et eau chaude sanitaire. A noter également que la chaudière MPX dispose du Quick Installation Kit : accessoires hydrauliques pré-montés (kit remplacement + dosseret) pour un raccordement rapide sur les réseaux existants multi marques.

Un thermostat d'ambiance connecté

De Dietrich lance sa nouvelle génération de pilotage design et simple d'utilisation. Grâce à une application associée au thermostat d'ambiance connecté Smart TC°, l'utilisateur accède à de multiples fonctions améliorant le niveau de confort et la performance de son installation en gérant à distance les paramètres de chauffage et de l'eau chaude sanitaire. Le thermostat dialogue sous le protocole Open Therm avec les chaudières Naneo, Vivadens, PMC-X, MPX, MCX, Twineo, NeOvo Condens et NeOvo EcoNox. La prise en main est intuitive : aide à l'utilisation et à la programmation rapide et simplifiée, contrôle précis de la température à distance, gestion de la programmation selon les besoins, choix du mode de fonctionnement (auto, manuel, vacances, hors gel…), visualisation de la température ambiante… Autorisé par son client, l'installateur peut lui aussi accéder à distance aux paramètres avancés, aux alertes de dysfonctionnement et à l'historique de la chaudière en cas de panne. Le tout grâce à l'application gratuite dédiée sur smartphone. Avec le thermostat Smart TC°, De Dietrich précise que la performance de chauffage peut s'accroître de +3 % (avec sonde d'ambiance) ou de +4 % (avec sonde d'ambiance et sonde extérieure).

Gaz et micro photovoltaïque

La solution murale gaz Naneo associée à des panneaux photovoltaïques Micro PV constitue une solution rapide et simple à installer, sur la base d'un équipement sans entretien donnant la possibilité de réduire la facture d'électricité.
Ultra-compacte (37 cm de large), la chaudière murale gaz à condensation Naneo s'installe rapidement dans toutes les configurations. Avec ses performances optimisées (A+ pour le chauffage en associant une sonde d'ambiance et une sonde extérieure et A pour l'eau chaude), et sa très faible consommation électrique en mode veille, Naneo présente un rendement jusqu'à 110,5 % sur PCI. Elle assure la production d'eau chaude micro-accumulée pour une puissance de nominale de 24/28, 30/35 et 34/39 kW. Elle est aussi disponible en version chauffage seul de 24 kW à associer à des préparateurs d'ECS de 80 ou 130 litres. Le brûleur gaz assure une modulation de la puissance de 24 à 100 % et de faibles émissions en NOx et CO. Le confort sanitaire se traduit par un débit d'ECS jusqu'à 20 litres par minute.

La puissance en version murale pour le collectif

Les chaudières Innovens pro MCA160 se montent seules ou en cascade par accrochage mural, au sol en ligne ou au sol dos à dos. Elles permettent de dimensionner très précisément l'installation, du quasi sur-mesure, avec une puissance installée jusqu'à 1140 kW. L'Innovens pro MCA 160 délivre à présent 160 kW avec une seule chaudière. Grâce à la régulation Diematic iSystem il est possible de raccorder en cascade jusqu'à 10 chaudières et d'assurer la gestion intégrée des systèmes multi-énergies.
Très compactes, les chaudières Innovens Pro MCA 160 présentent notamment un intérêt pour produire de l'ECS collective en mode condensation. ■

Michel Laurent

Photos © De Dietrich Thermique

Couplage naturel aux EnR

Disponible dans la durée, compétitif par rapport aux autres énergies, performant sur le plan énergétique et faiblement émetteur de gaz à effet de serre, le gaz naturel se couple facilement aux énergies renouvelables, qu'il complète idéalement pour assurer le chauffage et la production d'eau chaude sanitaire en appartement ou dans les maisons individuelles.
Le gaz naturel est aussi vecteur d'innovation grâce aux nouveaux équipements à très haute efficacité, mais aussi avec les chaudières traditionnelles, largement éprouvées et toujours plus efficaces !
Les déclinaisons avec le gaz naturel sont nombreuses : la chaudière à condensation peut-être associée à du solaire thermique ou un ballon thermodynamique pour la production d'eau chaude sanitaire, à du solaire photovoltaïque pour la production d'électricité…

Une énergie souple

Le gaz naturel s'adapte à chaque projet : maison individuelle ou immeuble collectif, installation murale ou au sol… Un produit phare : la chaudière à condensation pour le chauffage et/ou la production d'eau chaude sanitaire. Eprouvée et pérenne, avec un rendement utile jusqu'à plus de 110 % sur PCI, elle garantit un niveau de confort optimal. La chaudière à condensation permet de réaliser, en outre, des économies d'énergie importantes par rapport à une chaudière d'ancienne génération.

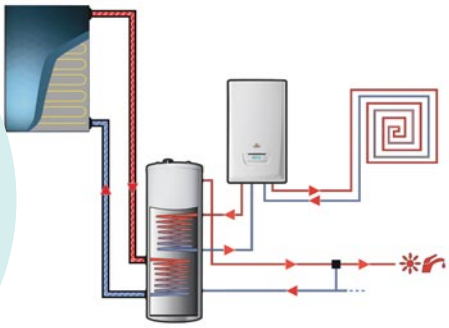
Saunier Duval - Le confort à la carte avec le gaz naturel

Grâce au gaz naturel, il est possible de composer des solutions hybrides répondant précisément à chaque besoin. Pour chacune de ces solutions, Saunier Duval permet de choisir la chaudière intégrée au système et ainsi d'ajuster le niveau de confort en ECS aux attentes de l'utilisateur. La souplesse est donc le maître mot en matière de conception d'une installation gaz naturel.

Le thermostat connecté MiGo et l'application Saunier Duval sur smartphone permettent de gérer les paramètres de l'installation à distance.

Chaudière ThemaPlus Condens.

Photos © Saunier Duval



Le Cesi optimisé se compose d'un Cesi de 150 litres et d'une chaudière gaz naturel montés en série.

Saunier Duval dispose dans son catalogue d'une large gamme de chaudières gaz naturel qui offrent différents niveaux de confort sanitaire. Ces chaudières se couplent facilement à des équipements complémentaires permettant de jouer la carte du mix énergétique au sein du logement.
Toutes les chaudières murales Saunier Duval sont fabriquées en France, sur le site industriel de Nantes. Sont également produits dans l'hexagone, les PAC, chauffe-eau thermodynamiques, capteurs solaires thermiques et panneaux photovoltaïques.

L'ECS solaire optimisée

Le Cesi optimisé onsiste en l'installation en série d'une chaudière mixte à condensation ThemaPlus Condens (mini accumulation 3 litres) ou ThemaFast Condens (micro-accumulation) avec le chauffe-eau solaire autovidangeable HelioSet. Cette combinaison permet de réduire le volume de stockage à 150 litres pour un capteur solaire unique d'une surface d'un peu plus de 2 m². Dans cette solution, le ballon assure la production d'eau chaude sanitaire à partir du capteur solaire. La chaudière installée en série assure l'appoint seulement quand cela est nécessaire. Avantage : seule l'eau réellement utilisée est portée à température de consigne par la chaudière.
Les débits sanitaires du Cesi optimisé (HelioSet 150 + ThemaFast Condens 25 avec une température de consigne de la chaudière de 45 °C et une température d'eau froide de 15 °C) sont fonction de l'ensoleillement. S'il n'y a pas du tout de soleil, le débit d'eau chaude sanitaire correspond à celui de la chaudière, soit 12 l/min. Lorsque l'ensoleillement est faible, 150 litres d'eau chaude peuvent être disponibles à 25 °C dans le ballon solaire. Lorsque le soleil est au beau fixe, 150 litres d'eau chaude peuvent être disponibles à 75 °C dans le ballon solaire. La famille dispose alors de 300 litres d'ECS à 45 °C sans solliciter la chaudière.

Un chauffe-eau thermodynamique hybride

Cette solution associe le chauffe-eau thermodynamique Magna Aqua 150 OptiGaz (disponible depuis le début de 2018) à une chaudière mixte. La régulation du chauffe-eau thermodynamique est conçue pour optimiser la consommation d'énergie primaire du système. Concrètement, le CETh Magna Aqua 150 préchauffe l'eau uniquement si la température extérieure est supérieure à + 7 °C et si la température de l'eau est inférieure à + 35 °C. En dehors de ces

Du biogaz dans les réseaux

La combustion du gaz naturel produit très peu de gaz à effet de serre. Cette énergie génère seulement 234 g de CO_2 par kWh (source Ademe).
Aujourd'hui on produit du biogaz en valorisant les déchets ménagers, agricoles ou agro-alimentaires. Cette énergie renouvelable s'utilise exactement comme le gaz naturel traditionnel.
Demain, le gaz viendra donc en partie d'une production locale. C'est déjà une réalité dans certaines régions. Un tel développement devrait s'accélérer, sachant que GRDF a pour objectif de distribuer dans ses réseaux une part de biogaz de plus en plus importante : la loi de transition énergétique pour la croissance verte (LTECV) fixe ce taux à 10 % pour 2030.
La France compte 548 unités de production de biogaz, dont 26 le valorisent sous forme de biométhane injecté dans les réseaux de gaz naturel. Le biométhane ne représente encore que 0,05 % de la consommation de gaz naturel en France (chiffre 2016).

La solution Genia Hybrid dispose d'une régulation indépendante qui contrôle le fonctionnement selon un calcul du COP en temps réel.

Photos © Saunier Duval

L'application MiGo de Saunier Duval permet de gérer à distance le chauffage et la production d'ECS.

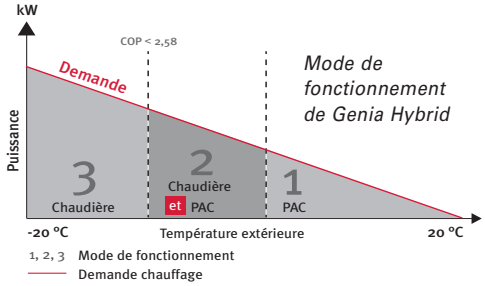
limites, la chaudière gaz naturel prend le relais lors du soutirage pour porter la température de l'eau à la consigne. Laissée au choix du client en fonction de ses besoins d'ECS, la chaudière est idéalement équipée de la mini accumulation de trois litres (chaudière ThemaPlus Condens avec Microfast) afin de garantir une parfaite stabilité de la température de l'ECS et cela quelles que soient les conditions de préchauffage de l'eau en amont.

Chaudière gaz hybride

Genia Hybrid de Saunier Duval associe la pompe à chaleur air/eau monobloc Genia Air à une chaudière mixte à condensation. Dans ce système, la chaudière assure la production d'eau chaude sanitaire et l'appoint de puissance pour le chauffage. La PAC assure quant à elle le chauffage de la boucle d'eau chaude. Leur point commun : la régulation MiPro. Le boîtier de régulation indépendant régule le fonctionnement des générateurs afin d'optimiser la performance énergétique en énergie primaire. MiPro assure un pré calcul du COP de la PAC afin de le comparer au coefficient de conversion en énergie primaire de l'électricité (2,58), seuil en-dessous duquel la chaudière gaz naturel assure seule le chauffage.
Dans ce système, la chaudière est indépendante du module hydraulique de gestion du système. Elle peut ainsi être choisie en fonction du besoin et du confort d'eau chaude sanitaire attendu. La gamme offre des débits de 12 à 23 l/min.
Le rafraîchissement en prime : Genia Hybrid associée à des ventilo-convecteurs ou à un plancher chauffant/rafraîchissant permet de rafraîchir les logements.

Gaz : un couplage naturel aux EnR

Disponible dans la durée, compétitif par rapport aux autres énergies, performant sur le plan énergétique et faiblement émetteur de gaz à effet de serre, le gaz naturel se couple facilement aux énergies renouvelables, qu'il complète idéalement pour assurer le chauffage et la production d'eau chaude sanitaire en appartement ou dans les maisons individuelles.
Le gaz naturel est aussi vecteur d'innovation grâce aux nouveaux équipements à très haute efficacité, mais aussi avec les chaudières traditionnelles, largement éprouvées et toujours plus efficaces ! Les déclinaisons avec le gaz naturel sont nombreuses : la chaudière à condensation peut être associée à du solaire thermique ou à un ballon thermodynamique pour la production d'eau chaude sanitaire, à du solaire photovoltaïque pour la production d'électricité…



Gaz naturel et micro-photovoltaïque

Le couplage entre une chaudière gaz naturel et un kit micro-photovoltaïque constitue, à l'heure actuelle, la solution répondant à l'exigence EnR de la RT la plus compacte du marché. Et pour près de 80 % des maisons individuelles, un seul module photovoltaïque suffit pour répondre à cette exigence. Avec cette solution, la chaudière gaz naturel est choisie en fonction des besoins en eau chaude sanitaire.
À ce titre, Saunier Duval propose toute une palette de technologies de chaudières gaz naturel : micro accumulation, mini accumulation ou accumulation dynamique, avec des débits allant de 12 à 23 l/min.

Connectivité assurée !

L'ensemble des chaudières Saunier Duval est connectable pour un réglage des paramètres de chauffage et d'eau chaude sanitaire à distance, via une application sur smartphone (Android/IOS). Celle-ci affiche les consommations de chauffage et d'ECS en kWh.
Deux solutions sont disponibles.
– La régulation connectée MiGo est en lien avec la box locale par wi-fi et avec l'équipement de chauffage/production ECS par liaison filaire. Cette solution permet de gérer une chaudière ou une zone de chauffage ;
– MiPro et sa passerelle MiLink peuvent gérer une solution hybride sur deux zones de chauffage. ■

Michel Laurent

Une énergie souple

Le gaz naturel s'adapte à chaque projet : maison individuelle ou immeuble collectif, installation murale ou au sol… Un produit phare : la chaudière à condensation pour le chauffage et/ou la production d'eau chaude sanitaire. Éprouvée et pérenne, avec un rendement utile jusqu'à plus de 108 % sur PCI, elle garantit un niveau de confort optimal. La chaudière à condensation permet de réaliser, en outre, des économies d'énergie importantes par rapport à une chaudière d'ancienne génération.

Viessmann : le gaz naturel vecteur d'innovation et de performance

Dans le contexte actuel de transition énergétique, le gaz naturel continue à tenir ses promesses plus que jamais. Viessmann l'a bien compris et appuie une grande part de ses innovations sur une énergie abondante, peu polluante et cependant ouverte aux énergies renouvelables, tout comme à la production de biogaz. La gamme des chaudières gaz de Viessmann répond actuellement à toutes les exigences d'un chauffage efficace et économique.

Vitodens : grâce à la technologie Lambda pro control +, la combustion se trouve améliorée.

Chaudière connectée : l'installateur utilise l'application Vitoguide en tant qu'interface centralisée regroupant tous ses clients accessibles par Vitoconnect.

Le savoir-faire de Viessmann en matière de chauffage et de production d'eau chaude sanitaire s'appuie sur une parfaite connaissance des atouts du gaz naturel pour proposer une offre large et pertinente. Outre le niveau de confort assuré, Viessmann s'attache à la performance énergétique de l'installation de chauffage.

L'innovation vecteur de performance

Parmi les innovations comme vecteur de cette performance, on peut citer le brûleur gaz radiant MatriX, installé sur les chaudières à condensation. Il contribue à atteindre des rendements très élevés. Réduisant la consommation de gaz et d'électricité, il fonctionne silencieusement et abaisse les émissions polluantes jusqu'à NOx < 29 mg/kWh, CO < 10 mg/kWh pour les chaudières à condensation Vitodens W. Autre levier de performance : les surfaces d'échange Inox-Radiales, grâce au principe du flux laminaire, générateur d'échanges thermiques particulièrement efficaces, sont une référence dans la technique du chauffage à condensation. Grâce à leurs échangeurs surdimensionnés, les chaudières gaz naturel à condensation Viessmann peuvent condenser lors de la production d'eau chaude sanitaire.

Capable de s'adapter à l'évolution des paramètres de combustion, notamment avec l'arrivée de plus en plus massive du biogaz dans les réseaux de distribution, le système Lambda Pro Control détecte immédiatement le pouvoir calorifique précis du gaz, les modifications de la pression d'air et les changements des contre-pressions à l'intérieur du conduit de fumées. Il neutralise totalement leur effet modulant l'arrivée de gaz. Ainsi, la combustion reste stable et écologique avec des performances toujours aussi élevées. L'ensemble électronique gaz/air se calibre automatiquement.

Le gaz naturel au cœur de la transition énergétique

Chez Viessmann, les piles à combustible (chaudière à micro-cogénération) pour la production d'énergie domestique ne sont plus en phase de test. Elles sont à présent produites en grande série. Elles assurent, par le cœur de pile, une production électrique de 0,75 kW et thermique de 1 kW. Le gaz naturel constitue le partenaire idéal de la pile à combustible Vitovalor 300-P. En effet, cette dernière fonctionne avec de l'hydrogène et de l'air, système où l'hydrogène est obtenu à partir du gaz naturel grâce au dispositif de traitement du gaz intégré. La pile à combustible nécessite, au même titre qu'une chaudière gaz, une arrivée de gaz naturel, un apport d'air pour la réaction électrochimique et une évacuation des fumées.

La chaleur induite par la production d'électricité sert pour le chauffage et la production d'eau chaude sanitaire, toute l'énergie est ainsi utilisée sans perte. En complément, un module d'appoint constitué d'une chaudière gaz à condensation et d'un ballon permet de compléter la production de chaleur et d'eau chaude sanitaire. Cet ensemble compact ne nécessite qu'une surface au sol de 0,65 m² et son montage est identique à celui d'une chaudière traditionnelle. La pile à combustible

Du biogaz dans les réseaux

La combustion du gaz naturel produit très peu de gaz à effet de serre. Cette énergie génère seulement 234 g de CO_2 par kWh (source Ademe).

Aujourd'hui on produit du biogaz en valorisant les déchets ménagers, agricoles ou agro-alimentaires. Cette énergie renouvelable s'utilise exactement comme le gaz naturel traditionnel.

Demain, le gaz viendra donc en partie d'une production locale. C'est déjà une réalité dans certaines régions. Un tel développement devrait s'accélérer, sachant que GRDF a pour objectif de distribuer dans ses réseaux une part de biogaz de plus en plus importante : la loi de transition énergétique pour la croissance verte (LTECV) fixe ce taux à 10 % pour 2030.

La France compte 548 unités de production de biogaz, dont 26 le valorisent sous forme de biométhane injecté dans les réseaux de gaz naturel. Le biométhane ne représente encore que 0,05 % de la consommation de gaz naturel en France (chiffre 2016).

Viessmann propose également une offre de solutions gaz naturel couplées à l'énergie solaire.

Chaudière + photovoltaïque = la solution la plus économique dans le résidentiel neuf. (Vitovolt 300)

Chez Viessmann, les piles à combustible pour la production d'énergie domestique sont à présent produites en grande série.

Grâce au boîtier Vitoconnect et à l'application ViCare, il est possible de connecter une part importante des chaudières Viessmann actuellement sur le marché.

Vitovalor 300-P offre avec 20 et 26 kW, assez d'énergie thermique pour couvrir les besoins de chauffage d'une maison individuelle tout au long de l'année. Les 15 kWh d'énergie électrique produits durant la journée peuvent subvenir aux besoins de base d'un foyer.

Une offre premium pour magnifier les qualités du gaz

L'offre premium de Viessmann se nomme Vitodens 200 pour une modulation exceptionnelle jusqu'à 1 à 19, en version murale simple ou double service à micro accumulation, avec ballon de stockage de 46 litres ou encore en version au sol double service avec ballon de 100 à 130 litres. Grâce à la technologie Lambda pro control +, la combustion se trouve améliorée. De quoi induire un rendement global de la chaufferie supérieur de + 3 % et optimum toute l'année. De 13 à 150 kW de puissance nominale, Vitodens s'installe en cascade jusqu'à une puissance de chaufferie de 600 kW. Cette capacité d'adaptation évite toute marche en courts cycles et assure ainsi la pérennité de l'équipement. Cette souplesse de modulation de puissance contribue à éviter tout dépassement de consigne. Rappelons qu'une variation de la température ambiante de 1 °C induit une variation de consommation de 7 % au niveau de la facture énergétique.

Performance et simplicité

Cœur de gamme de l'offre gaz naturel Viessmann, la chaudière à condensation Vitodens 100 (simple service) ou 111 (double service avec ballon de stockage inox de 46 litres), est également une chaudière parmi les plus petites et les plus silencieuses du marché. Cette chaudière gaz naturel d'une puissance de 6,5 à 35 kW est capable d'une modulation de 1 à 6. Elle offre une première réponse performante aux besoins de rénovation pour le chauffage et la production d'eau chaude sanitaire (jusqu'à 20 l/min selon les modèles).

Des chaudières gaz connectées

Grâce au boîtier Vitoconnect, il est possible de connecter une part importante des chaudières Viessmann actuellement sur le marché. Ce boîtier constitue une passerelle filaire vers la chaudière et une liaison wi-fi vers la box locale. Sur son smartphone, l'utilisateur bénéficie de l'application Vicare, permettant de configurer l'installation, d'effectuer la programmation des plages de présence/absence, et d'accéder aux fonctions de pilotage de production de l'ECS.

À partir de son application, le particulier peut autoriser l'accès à la chaudière par son installateur. Ce dernier utilise alors l'application Vitoguide en tant qu'interface centralisée regroupant tous ses clients accessibles par Vitoconnect. Il peut ainsi être destinataire des alarmes, connaître les modes de chauffage utilisés ou encore les réglages de la loi d'eau. Bientôt de nouvelles fonctionnalités accompagneront la chaudière connectée, par exemple pour sauvegarder la précédente configuration de la chaudière en cas de problème.

Vitoconnect est actuellement compatible avec la gamme 200 et la gamme 100 en remontant jusqu'aux chaudières mises en service dès 2012. Les chaudières dotées de la liaison Optolink (prise en façade) sont également compatibles (à partir de 2004 pour les chaudières murales et de 1999 pour les chaudières au sol). En 2018, Vitoguide permettra l'assistance à l'installateur via un tchat intégré. Par ailleurs, il pourra être donné temporairement à Viessmann, l'accès au réglage des paramètres. Vitoguide va progressivement remplacer le logiciel Vitosoft sur PC. Enfin, lorsque Viessmann estimera avoir assez de recul et de données, pourra être abordée la notion de maintenance prédictive sur ses chaudières connectées ! Les chaudières connectées Viessmann seront bientôt compatibles avec les applications proposées par Google et Apple afin d'entrer dans l'univers plus complet de la maison connectée et des possibilités de scénarios offertes. ■

Michel Laurent

Photos © Viessmann

Une énergie souple

Le gaz naturel s'adapte à chaque projet : maison individuelle ou immeuble collectif, installation murale ou au sol... Un produit phare : la chaudière à condensation pour le chauffage et/ou la production d'eau chaude sanitaire. Eprouvée et pérenne, avec un rendement utile jusqu'à plus de 108 % sur PCI, elle garantit un niveau de confort optimal. La chaudière à condensation permet de réaliser, en outre, des économies d'énergie importantes par rapport à une chaudière d'ancienne génération.

Gaz : un couplage naturel aux EnR

Disponible dans la durée, compétitif par rapport aux autres énergies, performant sur le plan énergétique et faiblement émetteur de gaz à effet de serre, le gaz naturel se couple facilement aux énergies renouvelables, qu'il complète idéalement pour assurer le chauffage et la production d'eau chaude sanitaire en appartement ou dans les maisons individuelles.

Le gaz naturel est aussi vecteur d'innovation grâce aux nouveaux équipements à très haute efficacité, mais aussi avec les chaudières traditionnelles, largement éprouvées et toujours plus efficaces ! Les déclinaisons avec le gaz naturel sont nombreuses : la chaudière à condensation peut être associée à du solaire thermique ou un ballon thermodynamique pour la production d'eau chaude sanitaire, à du solaire photovoltaïque pour la production d'électricité…

Turbotronic : l'offre connectée est parfaitement adaptée à nos métiers

Grâce à une offre représentant une dizaine de marques internationales, Serge Van de Velde, cogérant de Turbotronic, a une vision exceptionnellement claire sur les appareils de mesure désormais nécessaires à l'exercice la profession CVC. La tendance à suivre : les équipements connectés !

© Turbotronic

Serge Van de Velde,
cogérant de Turbotronic.

Filière Pro – La connectivité pour les appareils de mesure est-elle vraiment indispensable à notre profession ?

Serge Van de Velde – Rien n'est indispensable… d'ailleurs, les équipements connectés ne représentent encore qu'une très faible part des appareils de mesure. Chez nous, seulement une vingtaine d'appareils sont connectés sur plus de 500 références proposées au catalogue ! Leur montée en puissance est pourtant très forte. Les jeunes professionnels, parfaitement aguerris au fonctionnement et à l'utilisation de la connectivité dans la vie de tous les jours l'ont bien compris et sont très demandeurs. Cette connectivité leur permet de travailler mieux, car de façon plus précise, plus facile et plus rapide. Elle aide également à répondre aux exigences réglementaires, à attester et à justifier les interventions vis-à-vis des clients. C'est aussi le moyen de valoriser le travail et de se démarquer de la concurrence qui ne dispose pas toujours de ces moyens.
Il faut donc alerter les professionnels sur les immenses avantages que peuvent apporter les appareils de mesures connectés à leur métier.

Reste-t-on sur du haut de gamme ?

Serge Van de Velde – Pas du tout. L'offre permet de sélectionner très exactement ce que désire le professionnel à un prix très attractif. Il suffit de citer notre modèle TS01 de General Tools proposé à 169 € HT seulement. Ce télémètre laser, ToolsmartTM, permet de mesurer la distance, la superficie et le volume jusqu'à 30 m d'une simple pression sur un bouton. Il peut être utilisé seul ou avec son application gratuite pour dimensionner, par exemple, exactement vos installations en fonction du volume à chauffer. Si l'on souhaite monter en gamme, on trouve chez Turbotech le modèle TPLDM150 avec mesures d'angle via un senseur basculant capable d'assurer des mesures combinées (distance et angle d'inclinaison).

Quelle est votre offre connectée ?

Serge Van de Velde – Nous disposons des deux télémètres qui viennent juste d'être évoqués. Nous proposons également une astucieuse lampe avec caméra d'inspection wi-fi intégrée. Ce modèle, TS07 de General Tools, est un outil d'inspection remarquable. Grâce à la combinaison lampe de poche et caméra HD vous pourrez éclairer les endroits sombres et y capturer des photos et des vidéos. Avec l'application gratuite ToolSmartTM vous sauvegardez les enregistrements dans votre smartphone. Ceux-ci pourront être envoyés directement au client ou à un collègue connecté pour 139 € ! Pour les endroits encore plus inaccessibles, nous avons un vidéoscope sans écran. Sa sonde souple de 914 mm de longueur et de 8 mm de diamètre autorise une inspection très aisée. Les images (JPG) et films (MOV) sont transmis par wi-fi, puis visionnables et stockables sur smartphone grâce à une application gratuite.
Pour les interventions électriques, nous avons le TT6650 de Turbotech. Cet outil polyvalent dispose de sept tests de fonction (résistance d'isolement, résistance de terre, continuité, tension, impédance de boucle, polarité et disjoncteur différentiel) et de tout un lot d'accessoires permettant d'effectuer des contrôles d'installations très poussés.

© Turbotronic

Les mesureurs d'environnement de la série TT90 Turbotech.

Pour les chauffagistes, notre gamme TT90 Turbotech assure les mesures d'environnement (transfert des données via Bluetooth sur smartphone et exploitation avec l'application Meterbox iEM). Les prix du mini-anémomètre TT90, du mini thermo et hygromètre TT91 et du miniluxmètre TT92 s'échelonnent de 77 € à 96 €.
Nous proposons également les caméras thermiques Seek pour smartphones (voir notre dossier P. 27) et la caméra infrarouge de poche Wifi C3 de Flir. Celle-ci permet de reproduire les images capturées sur smartphone ou tablette et de rédiger des rapports sur site. Nous avons enfin les caméras thermiques traditionnelles avec Wi-Fi (ou USB) série Ex de Flir. Ultra-compactes, elles permettent d'analyser, de modifier des images et de créer des rapports (convaincants !) à l'aide de l'application Flir Tools.

Quels sont les apports de Turbotronics sur cette gamme connectée ?

Serge Van de Velde – Notre volonté est d'être très présent sur le terrain, au côté des installateurs. Nous les accompagnons grâce à notre force commerciale et à notre équipe d'ingénieurs intégrés sur l'aide au choix, comme sur la formation. Quant à notre service SAV, situé à Paris, il est capable de résoudre 99 % des pannes dans des délais record. ■

Propos recueillis par Virginie Bettati

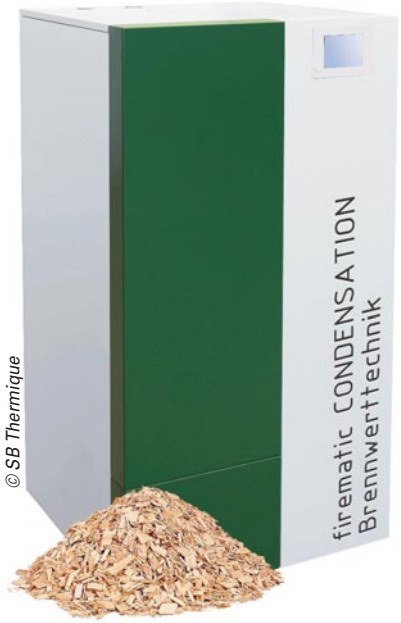
SB Thermique : ça redémarre à fond !

Avec un contexte réglementaire devenu très favorable à la biomasse, le marché des chaudières bois se prépare à une forte redynamisation ! Les prémices de ce redémarrage se sont déjà fait sentir à la fin de 2017 et se confirment en ce début d'année. Dans ce cadre, Olivier Spillebout, directeur commercial de SB Thermique, nous présente une innovation unique sur le marché : une chaudière à plaquettes à condensation !

Filière Pro – Après un contexte difficile, portez-vous un regard optimiste sur les mois qui s'annoncent ?

Olivier Spillebout – Assurément. Le marché avait quasiment été divisé par deux depuis 2013, mais on peut désormais envisager une augmentation de 30 %, avec une reprise à la fois sur le domestique et l'appel d'offres (tertiaire et réseau de chaleur). Ce renversement de situation est essentiellement dû à l'augmentation de la taxe carbone. Initialement prévue pour atteindre 56 € la tonne de CO_2 en 2020, puis 100 € en 2030, elle suivra une ascension beaucoup plus rapide pour afficher 44,60 € cette année, 55 € en 2019, 65,40 € en 2020 et 100 € en 2023. Cette année-là, on aura donc déjà atteint l'objectif de 2030.

Pour 2018, si l'on consomme 2 040 litres de fioul sur l'année par exemple, la facture se trouvera augmentée de 90 €. Et ceci sous réserve que le prix du pétrole reste constant. Sachant que le prix du fioul influe directement sur les ventes de chaudières biomasse, on comprend toute l'incidence que peut avoir cette nouvelle donne sur notre marché.



© SB Thermique

Avec la Firematic Condensation, l'utilisateur ne doit plus craindre la livraison de bois mouillé, car l'humidité est valorisée par le principe de la condensation.

La sortie du fioul du Cite à très court terme (d'ici au mois de juin) est également un élément déterminant en notre faveur.

Il faut aussi rappeler la création toute récente (en septembre dernier) du Syndicat français des chaudiéristes biomasse (SFCB), qui défendra nos intérêts auprès des hautes instances. L'obligation récente d'apposition de l'étiquette énergie sur nos équipements (depuis avril 2017) avec une efficacité énergétique multipliée par un coefficient bonificateur de 1,4 du fait de l'exploitation d'une énergie renouvelable est en plus un atout vis-à-vis des acheteurs. Pour finir, signalons les excellents chiffres annoncés par Propellet avec une augmentation des ventes de granulés de 20 %.

Cette situation devrait sans aucun doute permettre d'élargir l'offre produits ?

Olivier Spillebout – On a déjà constaté que plusieurs marques axées sur les grandes puissances investissent désormais les petites puissances… et inversement. Certains types d'équipement, comme les chaudières mixtes, trouvent également un regain d'intérêt chez les utilisateurs, en leur offrant véritablement deux énergies. Aujourd'hui, il est possible d'investir dans un modèle mixte avec une utilisation en bois bûches puis, pour 300 € supplémentaires, de le transformer en chaudière mixte avec un kit granulés. Nous avons déjà remarqué un accroissement de nos ventes sur ce type de chaudières.

Le marché a donc muté. Pour citer un autre exemple, les clients s'orientent de plus en plus vers le chargement manuel des granulés. Alors que ce dernier ne représentait que 3 % de nos ventes, il s'élève aujourd'hui à 25 %. L'implantation d'un stockage peut s'envisager ultérieurement. Là aussi, c'est une force, car cela permet aux clients un investissement différé.

Quant aux chaudières à plaquettes, qui restent certes orientées sur les moyennes et grandes puissances, elles bénéficient depuis peu en France d'un référentiel de qualité du combustible (Les normes se sont harmonisées). Les applications de ces équipements à plaquettes s'ouvrent de plus en plus aux lycées, aux Ehpad, etc. Les consultations sur nos équipements à plaquettes se sont d'ailleurs développées jusqu'à atteindre le niveau d'il y a trois ans.

© SB Thermique

Olivier Spillebout,
directeur commercial de SB Thermique.

L'arrivée d'un modèle plaquettes à condensation est donc en phase avec les nouvelles attentes du marché ?

Olivier Spillebout – Oui, d'autant que ce modèle est unique sur le marché. La Herz Firematic Condensation, présentée lors du dernier Interclima, est la première chaudière à plaquettes à condensation. Avec elle, plus de vanne trois voies et plus de ballon tampon. Résultat : c'est moins cher en matière d'équipement et plus rapide à l'installation ! Son corps de chauffe est en Inox, la surface des échangeurs est nettoyée à intervalles réguliers par un dispositif de sprinklage (l'entretien est donc extrêmement limité !). Elle atteint un rendement de 130 % avec des émissions de poussières réduites (< 20 mg/Nm³). Disponible en 20 et 35 kW, très compacte, elle se raccorde sur conduit de fumée, mais les démarches sont d'ores et déjà entreprises auprès du CSTB pour sa version ventouse. ■

Propos recueillis par Virginie Bettati

1 - Voir le numéro 53 de Filière Pro.

Talassa : de la filtration et du traitement de l'eau au métier de conforticien

Talassa, spécialiste des produits et du matériel de traitement de l'eau – eau chaude sanitaire, eau des circuits de chauffage et eau de boisson –, lance Emmo, un filtre à installer sous l'évier, et… une opportunité pour les installateurs. Explications de François-Xavier Hutin, responsable technique chez Talassa.

© Talassa

François-Xavier Hutin,
responsable technique chez Talassa.

Le filtre Emmo est vendu en coffret, comprenant le système de filtration, un flexible de raccordement et une carafe en verre.

© Talassa

Filière Pro – En quoi consiste le filtre à eau Emmo ?

François-Xavier Hutin – Emmo est un filtre destiné à améliorer les qualités physiques et gustatives de l'eau de boisson. Il élimine les particules en suspension, le chlore et les résidus toxiques tels que les pesticides (glyphosates notamment), herbicides… qui peuvent être présents dans l'eau du robinet. Emmo permet d'éviter la consommation d'eau en bouteille, de réduire sa production de déchets et de faire des économies, tout en se simplifiant la vie : plus de packs d'eau à charrier. Emmo est un produit éco-responsable.

En quoi le filtre Emmo est-il différent de ceux qui existent déjà sur le marché ?

François-Xavier Hutin – Par rapport aux solutions déjà présentes sur le marché, Emmo a plusieurs avantages : il assure un débit de filtration élevé, qui permet d'éviter l'ajout d'un robinet spécifique sur l'évier ; il inclut des charbons actifs composés de coques de noix de coco très denses et filtrantes, dont la qualité et la finesse – 5 microns – assurent une bonne efficacité de la filtration ; il affiche une capacité de filtration de 10 000 litres d'eau, qui entraîne une réduction de la fréquence de changement du filtre : la durée est d'un an pour une famille de quatre personnes. De plus, Emmo est associé à une application que nous venons de développer et que l'utilisateur peut télécharger après achat. Par son intermédiaire, il sera informé de la nécessité de changer sa cartouche de filtration. C'est important, car une cartouche saturée peut relarguer les polluants qu'elle a accumulés. Nous sommes les seuls à proposer ce service, qui sera bientôt disponible, via la même application, pour nos adoucisseurs, afin de prévenir le consommateur de la nécessité de recharger la saumure, de réaliser l'entretien… Ce service est unique.

Quel est l'intérêt pour l'installateur de vendre des filtres à eau dont on trouve nombre d'exemplaires dans le commerce ?

François-Xavier Hutin – Outre ses performances élevées, le filtre sous évier que nous proposons permet à l'installateur de répondre aux nouvelles préoccupations des consommateurs, devenus très sensibles à la qualité de l'eau du robinet d'une part et à la protection de l'environnement d'autre part. Ainsi, nous sommes de plus en plus nombreux à vouloir réduire la production de nos déchets, dont font partie les bouteilles plastiques. Avec un filtre sous évier, les particuliers peuvent, pour un coût très abordable, résoudre ces deux problématiques. Lors des formations produits que nous organisons chaque mois dans nos locaux, nous invitons les installateurs à s'emparer de ce nouveau marché et à devenir de véritables qualiticiens ou conforticiens de l'eau.

Qu'est-ce que vous appelez un conforticien ?

François-Xavier Hutin – C'est un installateur qui sera identifié comme le spécialiste de l'eau dans la maison, qui peut proposer différentes prestations et services, en plus du chauffage, de la plomberie ou du sanitaire. Il s'agit notamment de la protection contre le calcaire des canalisations et des équipements grâce aux adoucisseurs, du traitement des circuits de chauffage, de la filtration de l'eau de boisson… En proposant ces différents produits, le professionnel ajoute le service à ses compétences techniques et répond aux nouveaux besoins des consommateurs. C'est une manière de se démarquer de la concurrence et de pallier la banalisation des produits. Alors qu'Internet regorge de tutoriels sur la pose des robinets, dont pratiquement toutes les marques sont désormais vendues à bas prix sur les sites d'e-commerce, l'installateur a tout intérêt à ajouter de nouvelles cordes à son arc et à valoriser son savoir-faire et son service. Notre objectif est d'accompagner, grâce à des produits performants, à des outils d'aide à la vente…, les professionnels qui veulent devenir des spécialistes de l'eau dans la maison. Ceux qui viennent chez nous se former à nos produits sont réceptifs à notre message. ■

Propos recueillis par Marianne Tournier

Fondis confirme l'intérêt de la cheminée hybride

Comment, dans le neuf ou en rénovation, chauffer intégralement un logement de 120 à 150 m² isolé et correctement distribué avec une cheminée bois et une PAC air/eau proposées clé en main ? Fondis donne la solution avec sa cheminée hybride[1] pourvue d'une régulation unique et pilotable à distance. Explications.

Voilà un moyen de chauffage pour le moins original et mariant deux énergies renouvelables. Spécialiste du confort thermique, Fondis a conçu, mis au point et fabriqué une cheminée bois bûche hybride, intégrant une pompe à chaleur air/eau à circuit de fluide 410A fermé (pas d'agrément nécessaire quant à la manipulation des fluides frigorigènes) issue d'un fabricant partenaire. « *Notre postulat de base n'est autre qu'offrir à l'utilisateur un moyen de chauffage à la fois économique, confortable toute l'année et sans grandes contraintes quels que soient les modes de vie et la façon d'occuper le logement* », explique **Gaby-Yves Bald**, pdg de Fondis.
Fondis tend ici à démontrer que 1 + 1< 2, car, selon le fabricant, l'investissement lié à la cheminée hybride reste inférieur à la somme de deux investissements distincts mariant cheminée bois et pompe à chaleur. Cette deuxième génération de la cheminée hybride prend le relais d'un premier lancement datant de 2006, initialement sur la base d'une PAC air/air.

En apparence, une simple cheminée fermée

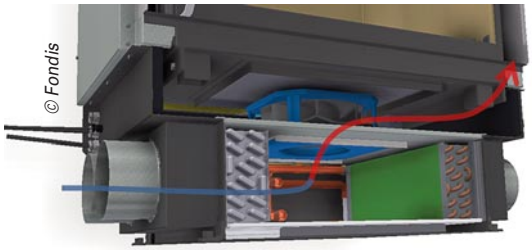
La cheminée hybride ne prend pas plus de place qu'une cheminée traditionnelle. L'insert comprend entre 80 et 100 kg de pierres, procurant une inertie thermique utile à la bonne diffusion de la chaleur. En apparence, rien de plus. Et pourtant, le kit complet d'installation Fondis dévoile deux échangeurs air/eau intégrés sous l'insert de la cheminée ! Ces échangeurs sont alimentés par un circuit primaire d'eau glycolée puisant son énergie au niveau du condenseur. Lorsque la cheminée n'est plus alimentée en bois et que la consigne de température n'est pas atteinte, la pompe à chaleur air/eau prend automatiquement le relais et délivre ici jusqu'à 7 kW de puissance thermique. En été, cette même PAC passe en mode rafraîchissement et délivre jusqu'à 6 kW.

Péréquation d'air, été comme hiver

Chaud ou froid, le flux d'air est généré par un ventilateur disposé au niveau de l'échangeur, en partie inférieure de la cheminée. Il crée un cheminement de l'air, repris en partie basse, traversant l'échangeur air/eau, puis léchant les parois de l'insert, avant d'être diffusé dans les différentes pièces du logement par les conduits et bouches d'aération appropriées. De ce fait, le flux passe systématiquement au travers de l'insert.
Fondis dispose d'un brevet quant à l'isolation thermique du foyer et met ici en œuvre un ventilateur de grande qualité, quasiment impossible à distinguer du point de vue sonore.

Chauffage et rafraîchissement

La cheminée hybride offre une solution de chauffage en hiver et intersaison, mais également un rafraîchissement en été. La distribution de la chaleur ou de l'air frais s'effectue dans plusieurs pièces de la maison (étage et sous-sol également selon l'étude technique).


© Fondis

En partie inférieure de l'insert, prennent place deux échangeurs thermiques sur boucle primaire de la PAC.

Supervision à distance

La pompe à chaleur Fondis transmet toutes les données de fonctionnement à un serveur dédié qui les archive en permanence. Celles-ci, tout comme les réglages, sont rendues accessibles au technicien de maintenance et au client sur le site dédié avec code d'accès et mot de passe individualisés. Informé de toute dérive anormale de la PAC, le professionnel pourra même prévenir son client avant que ce dernier ne s'aperçoive d'un dysfonctionnement. Quant à l'utilisateur, il peut se connecter à distance afin de gérer les paramètres de la consigne de température suivant les plages horaires souhaitées. ■

Michel Laurent

1 - Brevet en cours de dépôt.

© Fondis

Deux systèmes en un pour une régulation unique.

Un réseau de professionnels formés

Gaby-Yves Bald, pdg de Fondis : « *À court terme, environ 130 professionnels ayant suivi une formation auront toute capacité à installer la cheminée hybride de nouvelle génération. La mise en œuvre s'avère relativement simple pour un chauffagiste, car le fluide frigorigène reste dans un circuit fermé. Il n'y a pas non plus de programmation à faire au moment de la mise en service. Enfin, la communication entre la PAC et la box locale s'effectue par courant porteur en ligne (CPL). Côté entretien, il faut juste nettoyer ou changer à intervalle régulier un filtre à air disposé en amont des échangeurs pour éviter leur encrassement.* »

Adoucisseurs Judo Quicksoft-M et Quicksoft-P, deux nouveaux modèles enrichissent la gamme Judo Quicksoft

Quicksoft-P

© Judo

Quicksoft-M

Ces nouveaux modèles disposent de nombreux composants et caractéristiques réservés jusqu'à présent aux modèles haut de gamme de la marque, mais à un rapport prix/performances imbattable.
Les deux appareils sont duplex, donc équipés de deux réservoirs de résine qui fonctionnent en parallèle et qui sont régénérés en alternance. Ce mode de fonctionnement garantit confort, fiabilité, hygiène et économie, mais surtout la fourniture d'eau douce sans interruption même pendant la régénération et possibilité de débits instantanés importants.
Sur le plan de l'hygiène, les appareils sont imbattables sur le marché : fonctionnement sans stagnation, réservoirs de résine avec passage d'eau forcé, intervalle de régénération et volume de résine optimisés et désinfection automatique à chaque régénération.
Quicksoft-P dispose d'un réservoir de sel/saumure séparé, simple à remplir et particulièrement adaptable à toutes les contraintes d'espace au moment de l'installation et Quicksoft-M dispose des mêmes caractéristiques sous forme compacte, devenant ainsi un géant de performance parmi les adoucisseurs aux dimensions compactes.
Parmi les nouveautés remarquables : l'écran de signalisation à rétro-éclairage colorisé façon feu de signalisation permet de voir, d'un simple coup d'œil, le statut de fonctionnement actuel de l'appareil.

Ces deux nouveaux appareils peuvent également devenir des adoucisseurs connectés grâce au module Connectivity de Judo. Le boîtier, en option, permet par un raccord LAN fourni, de faire communiquer le nouvel adoucisseur avec la tablette ou le smartphone de l'utilisateur via une application gratuite, disponible sous iOS ou Android. L'ensemble des informations d'exploitation importantes comme le niveau de sel, une demande d'entretien ou un dysfonctionnement ainsi que les statistiques de fonctionnement peuvent ainsi être visualisée en temps réel par l'utilisateur.

JUDO

Kinemagic de Kinedo

© Kinedo

Kinemagic est la solution universelle de remplacement de baignoire par un espace douche sécurisé.
Kinedo a imaginé pour vous des nouveautés techniques pour un montage optimisé et pour vos clients des nouveautés pour plus de confort et d'esthétisme.
Kinemagic de Kinedo propose 4 niveaux d'équipements s'adaptant aux contraintes des seniors et aux besoins d'une famille :

- Kinemagic Sérénité+, l'espace douche associant sécurité, ergonomie et design universel (Nouveauté : une douchette à main large aimantée Grohe) ;
- Kinemagic Sérénité, pour un équipement complet alliant confort et sécurité (Nouveauté : un mitigeur et une douchette à main large Grohe) ;
- Kinemagic Design, une solution familiale et esthétique (Nouveauté : un panneau de robinetterie à motifs équipé d'un boitier de robinetterie en inox) ;
- Kinemagic Essentiel, pour répondre aux budgets plus serrés.

Les solutions douche Kinemagic s'adaptent à toutes les salles de bains grâce à une multitude de combinaisons possibles entre configurations en niche (3 murs) ou en angle (2 murs) et des panneaux de fond hauts ou à mi-hauteur. De plus, il est disponible en une multitude de dimensions allant de 100 à 205 cm de longueur.

KINEDO

La finition plafond Duoten, le plus pour les conduits intérieurs !

© Ten

Le conduit de finition de la gamme Duoten en Inox 316 intérieur/304 extérieur Ten (d'une longueur de 495 mm), a été conçu pour être facilement réglable en hauteur de façon à respecter l'écart au feu entre le tuyau émaillé et un matériau combustible. Aussi, il permet de proposer une solution plus esthétique grâce à une finition discrète. Couplé à la rosace de finition pour les plafonds ou à une plaque de finition pour les rampants, l'ensemble assure une finition parfaite.

Le système conduit de finition/rosace est aussi plus économique, plus besoin de cache-conduit ni de raccord, le conduit de finition Duoten permet un raccordement direct sur les tuyaux émaillés Ten. Le montage est simple et rapide, puisque le conduit s'installe par simple emboitement dans le tuyau émaillé. La rosace de finition, quant à elle, se positionne facilement grâce à un système d'aimants (sans vis apparente).

Le conduit et la rosace sont disponibles en Inox et en noir Ral 9005 fine texture du Ø80 au Ø200. Toutes les couleurs du nuancier Ral sont sur demande.

© Ten

TEN

Analyseurs de combustion connectés.
Série limitée... versions LX

- Jusqu'à 60 mois de garantie y compris pour cellules O_2+CO !
- Tous les analyseurs sont connectés !

Prolongation de nos offres spéciales. Profitez-en, dès à présent, chez votre distributeur habituel.

SUIVEZ-NOUS SUR LES RESEAUX SOCIAUX
03 87 29 29 29
www.testo.com

Tempomix : design, économie d'eau, et fiabilité pour les collectivités

© Delabie

Delabie renouvelle sa gamme de mitigeurs temporisés Tempomix pour lavabos et douches.
Vendue à des milliers d'exemplaires, cette gamme de robinetteries équipe tout type de collectivités. La version sur plage est livrée avec un brise-jet antitartre. Il est désormais possible d'y adapter à la place un aérateur confort (925616.2P) ou une sortie Biosafe (923016.2P).
Le Tempomix intègre désormais de série un croisillon en métal chromé, pour un prix inférieur en 2018. Le mitigeur offre davantage de résistance pour un investissement moindre.
Fort de son succès, le Tempomix se voit doté d'un coup de jeune tout en gardant ses caractéristiques intrinsèques :

Économie d'eau
Le débit est préréglé à 3 litres par minute et la temporisation à 7 secondes (réglable), ce qui permet une économie d'eau de 85 % par rapport à une robinetterie classique.

Ergonomie
Mitigeur monocommande, l'ouverture et la sélection de la température se font par un seul et même geste. La forme résolument moderne de la robinetterie et son croisillon ergonomique rendent le mitigeur plus facilement préhensible et utilisable par tout type d'usager.

Résistance à l'usage intensif
Fabrication robuste en laiton massif chromé avec des formes fuyantes qui limite ainsi l'arrachement.
En savoir plus : www.delabie.fr

DELABIE

CALOP30E®, Fluide Caloporteur Universel « Prêt à l'emploi ».

© PCMB

Il n'est pas simple de glycoler une installation de chauffage.
Après avoir déterminé avec précision la quantité de glycol qu'il faut diluer pour bénéficier d'une bonne protection antigel, le produit concentré doit être mélangé à l'eau de manière homogène avant d'être injecté dans le circuit.
La société PCMB a mis au point un fluide caloporteur « Prêt à l'emploi » qui convient pour toutes les installations de chauffage. (Solaires, PAC, Planchers chauffants, tout type de chaudière,...)
Avec le CALOP30E®, plus besoin de dimensionner le réseau, ni de pré-dilué le glycol.
Plus qu'un simple antigel, ce produit protège vos circuits contre le tartre, la corrosion et les boues.
Pré-dilué à 40 % avec une eau déminéralisée à très faible conductivité électrique (< 15 µS/cm), le fluide limitera au maximum les phénomènes de corrosion par électrolyse dans vos différentes installations.

PCMB

Système de mesure OVDMC 3

© Oventrop

Fonctionnant sans fil et en duo avec un smartphone, une tablette ou un ordinateur, le capteur OVDMC3 permet la mesure et le traitement instantané de différents paramètres.
Les mesures sont consignées et analysables directement dans un procès-verbal ou dans l'application Oventrop, ce qui facilite ensuite les réglages.
La mesure simultanée de deux températures est également possible et permet le calcul direct de la puissance calorifique.
Enfin, un mode contrôle permettra la mesure permanente de la pression différentielle et du débit.
L'OVDMC 3 peut être utilisé en combinaison avec la robinetterie Oventrop, ainsi qu'avec différents autres équipements.

OVENTROP

Ferroli – L'évolution continue.

© Ferroli

La Bluehelix TECH RRT, toute nouvelle chaudière murales condensation avec production d'eau chaude sanitaire par micro-accumulation, est dotée de nombreuses innovations propres à la marque. Cette chaudière est conçue pour apporter les meilleures performances et un grand confort pour les utilisateurs, mais également simplicité et fiabilité pour les professionnels. La Bluehelix TECH RRT est une démonstration du savoir faire de Ferroli en matière de conception de produit destinés aux génie climatique.

Description des principales caractéristiques de la Bluehelix TECH RRT :

- chaudière avec un échangeur principal en acier inoxydable monotube à large section de passage. Pour garantie un nettoyage facile et une durabilité des performances ;
- une efficacité énergétique la plus élevée de sa catégorie s = 94% et en associant une sonde extérieure et notre appareil d'ambiance Roméo, l'ensemble passe en classe d'efficacité A+ ;
- classe 6 pour les émissions de NOx, en conformité avec la réglementation ErP du 26.09.2018 ;
- MC2 : Multi combustion control. Un nouveau système de combustion avec une technologie brevetée Gas Adaptative inspirée du secteur de l'industrie afin d'optimiser la combustion quelles que soient les conditions d'alimentation de gaz ;
- M.G.R. : Méthane Gpl Ready. Grâce à une simple configuration de la chaudière, celle-ci est capable de fonctionner en gaz naturel et au GPL sans transformation de la chaudière et sans installation de kit de conversion ;
- système exclusif Thermobalance. Échangeur/brûleur avec système de refroidissement du brûleur permettant de limiter la présence de pièces isolantes, pour plus de tranquillité lors des opérations d'entretien et de maintenance.
- production d'eau chaude par micro-accumulation avec un débit ECS de 13,4 l/min (DT30°) ;
- Large plage de puissance chauffage : de 4,9 à 24 kW ;
- F.P.S. : système de protection de fumée. Un clapet antiretour de fumées intégré pour faciliter le raccordement à un conduit collectif en pression ;
- Sun Easy. Pré-équipé pour un fonctionnement en Cesi optimisé sans ajout d'accessoires ;
- confort certifié 3-étoiles en production sanitaire selon la norme EN13203 ;
- régulation de température par sonde extérieure intégrée de série ;
- circulateur modulant classe A.

FERROLI

GÉNIE CLIMATIQUE

MULTIFONCTION
AMI 310

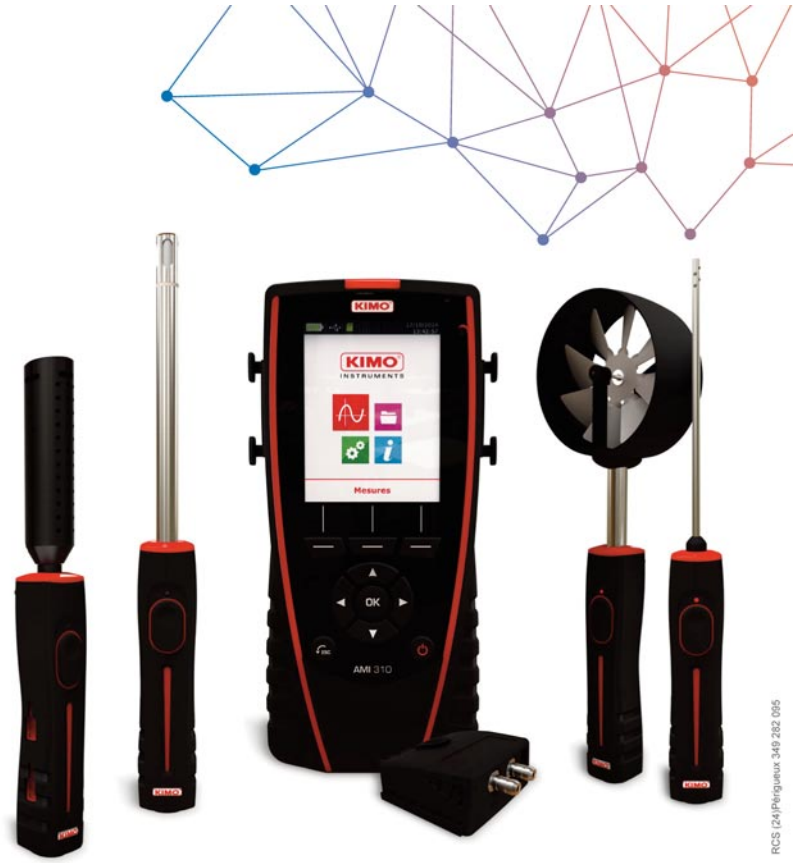
Température / Humidité / Pression
Vitesse et débit d'air / Qualité d'air
Lumière / Détection de gaz

Sondes interchangeables

Sondes radio

Affichage graphique

Grande autonomie



RCS (24)Périgueux 349 282 095

Tél. : 05 53 80 85 00 - kimo@kimo.fr - www.kimo.fr

Fabricant Français

Bois Energie

Du 15 au 18 mars 2018, à Grenoble AlpExpo. Le Salon Bois Énergie présente la filière bois-énergie au complet, depuis la gestion forestière jusqu'à la production d'énergie par cogénération ou chauffage direct, en passant par la production et la distribution des différents types de combustibles. Plus de 40 poêles et cheminées seront en fonctionnement.
www.boisenergie.com

Assemblée annuelle HQE performance

Le 20 mars 2018 à Paris. Le thème sera l'innovation collaborative au service des performances des bâtiments existants. Parmi les sujets abordés : ACV rénovation : les enseignements du test HQE performance ; économie circulaire : 15 leviers pour agir ; qualité de l'air intérieur : quelles mesures pour les bâtiments en exploitation ; Performance des quartiers : vers des indicateurs opérationnels.
www.hqegbc.org

BIM World

Les 28 et 29 mars 2018 à Paris, espace Grande Arche. Salon et conférence autour du BIM. Un fil rouge : conduire la transformation digitale pour la construction, l'immobilier et l'aménagement urbain.
www.bim-w.com

Préventica Lyon

Du 29 au 31 mai 2018, Lyon. Salon de référence dans les régions de France sur deux thèmes : santé sécurité et qualité de vie au travail ; sécurité des personnes et des biens en entreprise. Préventica, c'est aussi un congrès composé de nombreuses conférences menées par des spécialistes et experts.
www.preventica.com

39e congrès de l'AIVC « Smart ventilation for buildings »

Les 18 et 19 septembre 2018, au Palais des congrès à Antibes Juan-les-Pins. Cette édition française sera organisée par le Cetiat, l'Ademe et Inive sur le thème de la ventilation intelligente des bâtiments « Smart ventilation for buildings ». Ce congrès international sera couplé cette année avec le 7e congrès TightVent sur l'étanchéité à l'air des bâtiments et des réseaux aérauliques et le 5e congrès Venticool sur la ventilation pour le rafraîchissement des bâtiments.
http://aivc2018conference.org/

INDEX ENTREPRISES ET ORGANISMES CITÉS

ACO 28-30
ADEME 9
ADES INFORMATIQUE 14
ADEY 16
AFISB 8
AFNOR 5
ALLIBERT SANITAIRE 8
ANAH 6
ANTARGAZ 12
AXENERGIE 6
BOSCH 24-27
BOSSTHEAT 7
BUTAGAZ 6
CAH 10-11
CHAUVIN ARNOUX 24-27
DE DIETRICH THERMIQUE 36-37
DELABIE 18, 48
EDHEC 8
ENERPLAN 8
ETAMINE 22
EUROEDI 14
FERROLI 49
FINAGAZ 12
FLAMME VERTE 7
FONDIS 45
GEBERIT 28-30
GRDF 9, 34-35, 36-37, 38-39, 40-41
GROHE 7, 15
GRTGAZ 9
INRS 32-33
JUDO 46
KANE 24-27
KIMO 24-27
KINEDO 46
LIMATEC 28-30
MALAKOFF MÉDÉRIC 10-11
NICOLL 28-30
ORVIF 20
OVENTROP 48, 24-27
PANASONIC 34-35
PCMB 48
PROMOTELEC 6
QUALIBAT 8, 10-11
QUALITEL 6
SAINT-GOBAIN 6
SAUNIER DUVAL 38-39
SB THERMIQUE 43
SFA 28-30
SMABTP 10-11
SOCODA 7
SYNASAV 5
TALASSA 44
TEN 19
TEN 47
TESTO 24-27
TURBOTRONIC 24-27, 42
VALENTIN 28-30
VIEGA 28-30
VIESSMANN 40-41
VITRA 6
WIRQUIN PRO 28-30
WÖHLER 17
WÖHLER 24-27

Annonceurs

CHAPPÉE - - - - - - - - - - - 1re
SFA - - - - - - - - - - - - - - - 2e
ABONNEMENT - - - - - - - - - 3e
BUTAGAZ - - - - - - - - - - - 4e
BOSCH OUTILLAGE - - - - - - 23
CHAPPÉE - - - - - - - - - - - - 13
CHAUVIN ARNOUX - - - - - - 49
KANE - - - - - - - - - - - - - - - 4
KIMO - - - - - - - - - - - - - - 35
LIMATEC - - - - - - - - - - - - 31
PCMB - - - - - - - - - - - - - - 46
SB THERMIQUE - - - - - - - - 21
TALASSA - - - - - - - - - - - - 32
TESTO - - - - - - - - - - - - - 47
WOHLER - - - - - - - - - - - - 33

SERVICE ABONNEMENT

L'abonnement annuel comprend 6 parutions.

• **France : 1 an**, 48 € TTC **2 ans**, 78 € TTC, (dont T.V.A 20 %)
• **Étranger : 1 an**, 75 € HT **2 ans**, 120 € 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 : 10.00 € 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**, 48 € TTC - (dont T.V.A 20 %) – ☐ **2 ans**, 78 € TTC - (dont T.V.A 20 %)
- Étranger : ☐ **1 an**, 75 € HT, franco – ☐ **2 ans**, 120 € HT, franco

A retourner sous enveloppe affranchie à :

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

adresse : ☐ professionnelle ☐ privée

filièrepro N°54

Nom : ..... Prénom : .....

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

Adresse : .....

.....

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

Téléphone : ..... Fax : .....

e-mail : .....

BÉNÉFICIEZ D'AVANTAGES, EN TANT QUE PARTENAIRE DE BUTAGAZ :

- Rémunération pour chaque contrat Butagaz prescrit
- Animations commerciales locales
- Simplification : un seul fournisseur pour toutes les énergies de vos clients (gaz naturel, gaz propane, électricité et granulés de bois).

Et avec les Artiprimes : 800 €[1] de prime pour vos clients pour toute installation d'une chaudière gaz naturel ou propane.

L'adhésion au réseau Butagaz est gratuite. N'hésitez plus, contactez votre commercial :

N°Cristal 09 70 81 81 22

APPEL NON SURTAXE

L'énergie est notre avenir, économisons-la !

(1) Offre soumise à conditions, le montant dépend de la validation de l'éligibilité de l'opération par nos services en fonction des caractéristiques techniques telles que définies par le dispositif réglementaire des Certificats d'Economies d'Energies (ex : zone géographique, matériaux utilisés, surface habitable, revenus du foyer bénéficiaire de la prime...). Plus d'informations sur artiprimes.fr. Butagaz - SAS au capital de 195 225 000 € - 47/ 53 rue Raspail - 92594 LEVALLOIS-PERRET CEDEX - 402 960 397 RCS Nanterre - Réf. : PRESC-AP-0917.

Butagaz | Libre de choisir votre confort

GAZ & ÉLECTRICITÉ