MAGAZINE
filière pro
GÉNIE CLIMATIQUE – SANITAIRE – AÉRAULIQUE

Fournisseurs d'énergie :
Les primes Énergie maîtrisée d'Antargaz

Négociants :
Pourquoi Verstraete, négoce sanitaire-chauffage, a choisi Socoda

Bureaux d'études :
Cession Loriot : histoire d'une réussite familiale

Réglementation :
Une fiche d'application RT2012 pour les émissions mixtes de chauffage

N°56 – Juin-Juillet 2018
ISSN 1967-0303 - **10.00 €**

Chauffage et eau chaude - Technologie Condensation Gaz - Confort connecté

Depuis 85 ans dans les foyers français, e.l.m. leblanc est une référence du confort au gaz. Grâce à sa large gamme de chaudières HPE*, bénéficiez d'une solution de chauffage sur-mesure, à la fois très performante et plus économe en énergie.

En choisissant la technologie condensation e.l.m. leblanc, vous améliorez votre confort en réduisant votre facture de chauffage jusqu'à 35 %.
Parlez-en à votre installateur e.l.m. leblanc.

Suivez-nous sur

* Gamme de chaudières Haute Performance Energétique éligible au Crédit d'Impôt Transition Énergétique (CITE)

AIRDOM

La passion du service et du confort

e.l.m. leblanc

Voir page 17

Dossiers - Traitement et filtration de l'eau au service de la boucle d'eau chaude - Salle de bains : bien l'agencer pour mieux en profiter

La pompe à chaleur par Viessmann

Un silence qui en dit long...

Tous les modèles de la gamme Vitocal 200 se dotent d'une nouvelle unité extérieure intégralement développée et fabriquée en Allemagne.

- Des performances acoustiques exceptionnelles : seulement 36 dB(A) à 3 mètres en mode nuit
- Un design unique
- Des performances thermiques très élevées
- Un confort optimal toute l'année pour le chauffage comme le rafraîchissement

Pour découvrir tous les avantages de la gamme Vitocal, rendez-vous sur **www.viessmann.fr**

VIESSMANN

SIREN 493391114 - RCS Metz 2006 B 1345

sommaire

5 Édito

6 Actualités de la profession

6 Adey couronné !
6 L'ACCRE pour tous !
6 Qualibat et RGE : Où en est-on ?
7 EcoCampus : premier centre d'enseignement des métiers de la transition...
8 Les distributeurs équipés valident le libre-service modulable de Valentin
8 Wirquin Pro sur les routes jusqu'au mois d'octobre 2018
9 Une campagne télé pour la cabine Vinata de Roth
9 Au fil du Bain renouvelle son image
9 Arbonia fait l'acquisition de Vasco
10 Soirée 10 ans FilièrePro

14 La parole à...

14 CAH - Lutter contre la précarité énergétique
15 GRDF : un réseau intelligent ouvert aux nouveaux enjeux

16 Fournisseurs d'énergie

16 Les primes Énergie maîtrisée d'Antargaz

18 Fabricants

18 BWT : priorité à l'information sur le traitement des réseaux
19 Duravit ne lâche rien sur le marché français
20 A.O. Smith : un accompagnement de la conception à la maintenance

21 Négociants

21 Pourquoi Verstraete, négoce sanitaire-chauffage, a choisi Socoda

22 Installateurs

22 Secrets d'artisan pour savoir apprécier son métier

23 Bureaux d'études

23 Cession Loriot : histoire d'une réussite familiale

24 Dossiers

24 Traitement et filtration de l'eau au service de la boucle d'eau chaude
28 Salle de bains : bien l'agencer pour mieux en profiter

32 Réglementation

32 Une fiche d'application RT2012 pour les émissions mixtes de chauffage
33 Qualité de l'air dans les crèches et les écoles

34 Chantier

34 Deux mois pour installer et raccorder 400 radiateurs avec le système de...

36 Reportage

36 Ferroli : un réglage automatique, quel que soit le gaz naturel
38 Global Fires - Le confort et la simplicité de la flamme gaz naturel

40 Produits

40 Fernox développe son offre de traitements
41 Jackon : le prêt à carreler 100 % facile
42 Gree climatisation : le géant chinois avance à visage découvert !
43 Chauvin Arnoux : une application qui change tout !
44 Talassa - L'important, c'est la réactivité !
45 Terrendis : le tube isolé qui conserve toute son efficacité dans le temps
46 PCMB : les solutions pour un SAV simple, rapide et ultra-efficace

47 Rubrique produits :

47 Les nouveautés des fabricants

50 Agenda et index

50 Index entreprises et organismes cités

Ce numéro comporte le hors-série n°4 « 10 ans » et la carte de France des grossistes jetée au centre.

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 : Juin 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.

Avec les filtres magnétiques Eliminator Vortex®, choisissez la puissance de la filtration magnétique et de l'effet VortexCore...

- Capture **TOUS les débris** magnétiques et non magnétiques nocifs pour l'installation
- **Installation 360°** en quelques minutes
- Nettoyage facile en **quelques secondes**
- **Garantie 10 ans**
- **2 versions** disponibles pour des **débits jusqu'à 50l/min** : Vortex300 le filtre compact et Vortex500 le filtre grande capacité

www.sentinelprotects.com

Édito

Partenariats et prescription pour une boucle d'eau chaude plus performante

Les produits de traitement et la filtration sur la boucle d'eau chaude n'ont pas d'autre but que de maintenir la performance de ces réseaux dans le temps. La performance prend le sens de rendement énergétique, de puissance et de pérennité.

Au sein du Syprodeau, nos actions ont éveillé la curiosité des professionnels au point qu'aujourd'hui nous menons des échanges réguliers et constructifs avec la profession. Par exemple, avec Uniclima, nous définissons les bons usages pour les acteurs du traitement d'eau. Nous sommes satisfaits de ces échanges réguliers avec Uniclima. C'est là un bon terrain d'entente.

Auprès du CSTB et en lien avec l'ATEE, nous travaillons à quantifier l'apport du traitement d'eau en matière de performance énergétique avec la perspective, à terme, de produire des opérations standardisées de certificats d'économie d'énergie. C'est un projet de longue haleine, pour lequel nous réalisons des avancées bibliographiques avant de passer à une phase scientifique et technique. Les membres du Syprodeau sont vraiment mobilisés sur ce sujet.

En rapport avec l'AQC et les assureurs, le Syprodeau aborde la question de l'efficacité énergétique en lien avec les risques et litiges pouvant en découler. Ces deux partenaires sont sensibilisés au traitement de l'eau.

La profession du traitement de l'eau mène actuellement un travail de prescription important auprès du secteur tertiaire. En effet, nos membres sont à de nombreuses reprises appelés dans le cadre de litiges sur des bâtiments récents. Nous incitons donc à ne plus agir après coup, mais bien de façon préventive.

Le secteur du logement collectif, quant à lui, est récepteur de nos messages pour ce qui concerne les bailleurs sociaux. En revanche, l'attitude du secteur privé est tout autre !

Globalement, le marché tend à se développer, avec une belle marge de progression.

Fabrice Leteneur,
président du Syprodeau

En bref

Clim+ s'étend

Clim+, l'enseigne de Saint-Gobain Distribution Bâtiment France spécialisée en chauffage, ventilation et climatisation pour les professionnels, poursuit son développement dans l'Hexagone. Avec cinq agences ouvertes en 2017 et deux depuis le début de l'année 2018, Clim+ s'est fixée comme objectif d'atteindre les 46 points de vente d'ici à la fin de l'année.

© Clim+

Total se paie Direct Énergie !

Le pétrolier français a annoncé en avril dernier l'acquisition de Direct Énergie, le numéro 1 des fournisseurs d'énergie alternatifs dans l'Hexagone, pour 1,4 milliard d'euros, soit 74 % du capital.

Un premier label QAI pour Bouygues

Lancé en novembre dernier, le label Intairieur a pour vocation de mesurer et contrôler la qualité de l'air que nous respirons dans les bâtiments.
Bouygues Immobilier est le premier acteur de l'immobilier à se lancer dans cette démarche de labellisation avec un programme mixte de 174 logements.
Baptisé Oreka, cet ensemble immobilier a été conçu pour s'intégrer parfaitement dans le tout nouveau écoquartier du Séqué, à Bayonne (64), et propose des appartements et maisons dans un environnement verdoyant.

Adey couronné !

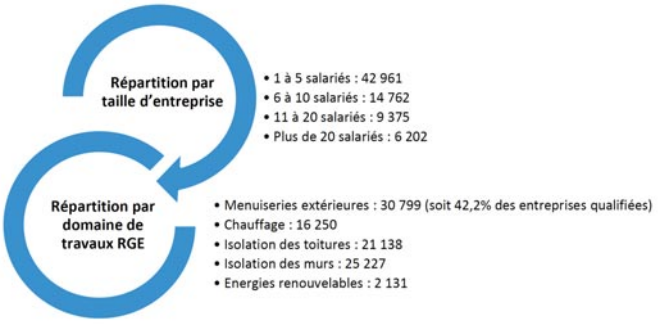
THE QUEEN'S AWARDS FOR ENTERPRISE: INTERNATIONAL TRADE 2018

L'entreprise britannique Adey s'est vu décerner un troisième Queen's Award pour son travail de précurseur dans l'entretien et la protection des installations de chauffage central au Royaume-Uni et dans le monde entier.
Annoncé par Sa Majesté la reine, le Queen's Award for Entreprise dans la catégorie Commerce international célèbre la croissance exceptionnelle d'Adey sur les marchés étrangers.
Rappelons que, depuis le lancement de la technologie de filtration magnétique au Royaume-Uni il y a plus d'une décennie, Adey s'est appuyé sur son succès national au cours des quatre dernières années et exerce aujourd'hui ses activités dans 19 pays européens ainsi qu'en Chine, aux États-Unis, en Australie et en Nouvelle-Zélande. ■

L'ACCRE pour tous !

À compter du 1er janvier 2019, l'Accre (Aide aux chômeurs créateurs ou repreneurs d'entreprise), jusqu'ici réservée aux demandeurs d'emplois, sera étendue à toutes les personnes reprenant ou créant une entreprise.
Son objectif est de favoriser la création d'entreprise à titre indépendant ou sous forme sociétaire, grâce à une exonération de cotisations de sécurité sociale, mais sous condition de revenus. D'une durée d'un an, la prolongation éventuelle de cette éxonération peut aller jusqu'à trois ans pour les entreprises relevant du régime micro-fiscal.
Elle ne pourra toutefois pas être cumulée (sauf exception) avec un autre dispositif de réduction ou d'abattement applicable aux autres cotisations de sécurité sociale concernées. À l'exception des réductions de taux des cotisations d'allocations familiales et d'assurance maladie et maternité. Par ailleurs, une période de carence de trois ans doit être observée en cas de changement d'activité pour pouvoir bénéficier à nouveau du dispositif d'exonération.
Rebaptisé Exonération de début d'activité de création ou de reprise d'entreprise, cet accompagnement comportera toujours deux volets : une possibilité de cumul de l'exonération de cotisations avec certains minima sociaux et un parcours d'accompagnement et de conseil dénommé Nacre et assorti d'aides financières.
Pour l'obtenir, il est nécessaire de déposer un dossier auprès du CFE compétent, à savoir une chambre des métiers et de l'artisanat ou une chambre du commerce et de l'industrie. ■

Qualibat et RGE : Où en est-on ?



En 2017, 6 792 nouveaux entrepreneurs et artisans ont obtenu la qualification Qualibat.
Au total, 73 290 entreprises ou artisans sont aujourd'hui titulaires d'une ou plusieurs qualifications Qualibat, représentant un total de 128 000 qualifications, dont 61 611 qualifications RGE.
Les commissions d'attribution de la qualification ont continué d'assurer, à l'entrée de la démarche de qualification, une première sélection, qui représente un premier niveau de sécurité :
– près de 20 % des demandeurs ont fait l'objet d'un refus ;
– 5 851 ont eu une décision de qualification limitée à deux ans, à titre « probatoire », en raison de références de travaux jugées insuffisantes ;
– 16 230 qualifications ont fait l'objet d'un retrait au moment de la révision ou du suivi annuel ou bien encore en l'absence de réponse à la demande d'audit RGE. ■

EcoCampus : premier centre d'enseignement des métiers de la transition énergétique

Ce premier centre d'enseignement par alternance dédié aux métiers de la transition énergétique (électricité, génie climatique, couverture, plomberie et chauffage) sera construit à l'initiative des chambres syndicales du GCCP (génie climatique couverture plomberie) et de la CSEEE (Chambre syndicale des entreprises d'équipement électrique). Il verra le jour au cœur du parc Chérioux, à Vitry-sur-Seine, où il rassemblera à terme 1 100 apprentis dans un bâtiment de 11 000 m². Ce projet ambitieux représente un investissement de 30,5 millions d'euros HT, réunis grâce à la mobilisation de nombreux acteurs publics et privés. Le centre, parrainé par la Fédération française du bâtiment du Grand Paris, est soutenu par la région Île-de-France, l'État via le programme d'investissements d'avenir, le département du Val-de-Marne, l'Établissement public territorial de Grand-Orly-Seine-Bièvre, ainsi que des partenaires privés : CSEEE, GCCP, Qualigaz et l'Association paritaire d'action sociale du BTP (Apas). ■

En bref

La bouteille Butagaz dispo 24/24 heures

Avec la start-up The Keys, Butagaz réinvente la vente de bouteilles de gaz avec son distributeur 24/24 heures, pour en terminer avec les pannes !
Cette innovation permettra de proposer à la clientèle un distributeur automatique et connecté pour que chacun puisse gérer en toute autonomie et à tout moment son retrait de bouteille. À ce jour, une quarantaine de sites, notamment à Fronton (31), Chanas (38), Combourg (35), Fortschwir (68), Valence (26) ou encore Port-Audemar (27), sont déjà équipés de ce distributeur innovant.
L'objectif est d'équiper plus de 300 points de vente sur l'ensemble du territoire !

Viega Smartpress

D'excellents rayons et une faible réduction de section pour plus de pression.

viega.com/Smartpress

Une pression plus élevée garantie
Des valeurs zêta optimales, une optimisation efficace des pertes de charge ainsi que le sertissage sans joint torique ni calibrage fastidieux – ce ne sont là que quelques-uns des avantages de ce système à sertir innovant. Grâce à une mise en œuvre sûre et rapide et aux matériaux haut de gamme que sont l'acier inoxydable et le bronze, le système convient parfaitement pour toutes les installations d'eau potable et de chauffage. **Viega. Connected in quality.**

1. Des réductions de section minimales et des rayons propices pour un écoulement optimal.
2. Des pertes de charge et des valeurs zêta jusqu'à 80 % inférieures à celles des raccords classiques.

viega

En bref

Le DPE en passe d'être revu

On sait tous que le DPE est loin d'être fiable. Des diagnostics réalisés sur un même bien, mais effectués par plusieurs diagnostiqueurs peuvent conduire à des résultats différents, notamment en matière de classe énergétique (étiquette Énergie). Une refonte du DPE a donc été annoncée pour la fin de l'année. À suivre…

Groupe Muller : un nouveau centre de R & D

Le Créativ'Lab du groupe Muller, nouveau centre de R & D unique en Europe, situé sur le site industriel de Noirot, à Laon, est tourné vers le travail collaboratif, à la fois au sein de l'entreprise et avec des partenaires extérieurs. Son ambition : accélérer l'innovation en matière d'économie d'énergie et de confort thermique grâce à l'étude technique de l'ensemble des interactions entre les bâtiments, leur environnement et l'utilisateur.
Les recherches y visent principalement à développer la capacité d'auto-adaptabilité des appareils ainsi que leur efficacité prédictive.
Au cœur de ce centre, Muller a créé la Maison du futur. Ce logement de 100 m², équipé de plus de 200 capteurs, est une véritable maison laboratoire. L'originalité de ce dispositif unique en Europe est qu'il permet de modéliser toutes les configurations de bâti, d'isolation, d'équipements et de scenarii de vies.

Viessmann mise sur l'électrique

Viessmann vient de prendre une participation dans le capital du spécialiste autrichien du chauffage électrique Etherma. Avec cette nouvelle corde à son arc, son offre est désormais complète et totalement en phase avec sa vision du développement des marchés européens.

Les distributeurs équipés valident le libre-service modulable de Valentin

© Valentin

Le libre-service déployé par Valentin depuis le mois d'avril 2017 dans les négoces Sanitaire mesure de 1 à 7 mètres de longueur et permet une meilleure valorisation des produits, optimisant « *les ventes de 10 à 15 % en moyenne* ». En témoigne **Jean-Christophe Dessenne**, directeur du négoce Bernard et Louvet, à Lomme, dans le département du Nord. Il se déclare séduit par la largeur de gamme et la visibilité des références, remarquant que la segmentation par famille, les codes couleurs très clairs et les pictogrammes facilitent les choix par les clients qui, ainsi, sollicitent moins les vendeurs. Selon Jean-Christophe Dessenne, la mise en place a été porteuse pour l'établissement, qui a triplé son chiffre d'affaires en deux mois et fidélisé de nombreux clients sur ce nouveau linéaire. De plus, le commercial Valentin, présent régulièrement, assure la rotation des produits.
90 négoces ont été équipés en 2017, une petite centaine devrait encore l'être cette année. D'autant qu'un nouveau linéaire d'un mètre de long, dédié aux gammes de produits à valeur ajoutée, vient compléter l'offre. Il regroupe 13 références pour la douche, le point d'eau, la baignoire et l'évier. ■

Wirquin Pro sur les routes jusqu'au mois d'octobre 2018

© Wirquin Pro

Wirquin Pro, qui fête cette année ses 10 ans, est reparti à la rencontre des professionnels, via son Wirquin Tour. Au programme de ces rencontres et formations personnalisées, la découverte des nouveautés de l'année, notamment la génération de siphon Néo zéro fuite et zéro odeur, de la gamme des siphons Slim, Senzo, Nano 6.7, Venisio Slim « membrane en silicone », de la gamme de caniveaux de douche et de la nouvelle gamme de receveurs de douche.
Installé à l'extérieur des magasins distributeurs, le camion Wirquin Pro sera en place dès leur ouverture. Pour découvrir les différentes étapes du Wirquin Tour, rendez-vous sur le site Wirquin-Pro.fr. ■

En bref

Performance énergétique des bâtiments : rappel des objectifs !

Le Parlement européen a voté le 17 avril dernier l'adoption de la directive révisée sur la performance énergétique des bâtiments. En vertu de la directive existante de 2010, tous les nouveaux bâtiments devront être à consommation énergétique quasi nulle au 31 décembre 2020 (bâtiments publics au 31 décembre 2018).
Les pays de l'UE doivent également établir des exigences minimales de performance énergétique pour les nouveaux bâtiments, pour la rénovation des bâtiments existant et pour le remplacement d'éléments de construction. L'Europe se donne ainsi des objectifs à long terme, avec la réduction des émissions des bâtiments de 80 à 95 % d'ici à 2050, par rapport à 1990.

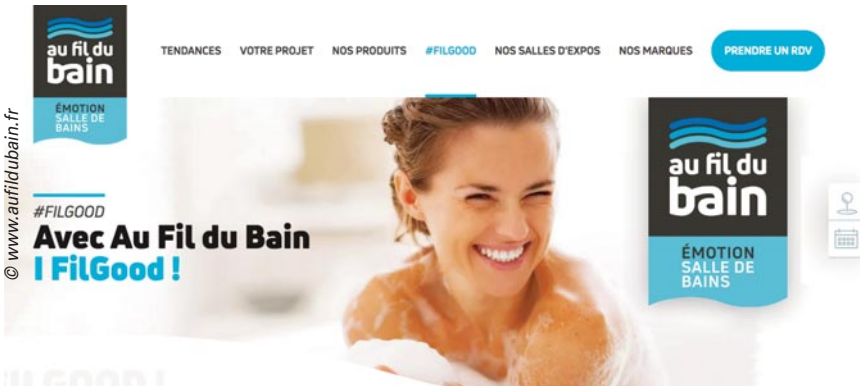
Une campagne télé pour la cabine Vinata de Roth

© Roth

Vinata est la nouvelle cabine de douche Roth, destinée au remplacement de la baignoire. Sur ce marché très disputé, le fabricant allemand arrive avec un concept à la fois design et facile à installer, puisque la cabine se monte en trois heures et s'installe en moins d'une journée. Breveté, le système de montage est basé sur un cadre en aluminium pré-installé sur le receveur, qui permet de réduire le nombre de manipulations étant donné que les panneaux, qui sont posés dessus, ont des emplacements prédéfinis.
Le lancement de Vinata s'est accompagné d'une campagne de publicité télévisée de trois semaines, qui s'est déroulée du 22 mai au 11 juin, ainsi que dans la presse grand public et spécialisée. Destinée à informer sur le produit, elle avait également pour vocation d'élargir la notoriété et d'asseoir l'expertise de la marque, déjà bien connue des professionnels, auprès du grand public. ■

Au fil du Bain renouvelle son image

L'enseigne spécialiste de la salle de bains d'Algorel, qui fédère 92 salles d'exposition en France, mise désormais sur l'émotion et le bien-être pour mieux séduire les consommateurs. Un positionnement qui s'exprime au travers d'un logo redessiné et d'une nouvelle promesse, #FilGood, qui sera déclinée sur tous les messages d'Au fil du Bain, mais aussi sur le site et le nouveau magazine Lifestyle, Le Fil Good Mag, dont le premier numéro est disponible sur Aufildubain.fr et dans les magasins.
La refonte de l'écosystème numérique répond à la nécessité de placer ces outils au cœur de la nouvelle stratégie inspirationnelle et émotionnelle déployée. La présence sur les réseaux sociaux est renforcée, avec un rythme de publication de quatre à cinq posts hebdomadaires. L'ensemble s'est accompagné d'une campagne nationale d'affichage de 2 500 faces, destinée à faire vivre cette nouvelle promesse. ■



© www.aufildubain.fr

Arbonia fait l'acquisition de Vasco

Vasco, leader sur le marché des radiateurs du Benelux, a été cédé par Vaessen Industries au Suisse Arbonia, qui compte désormais cinq marques de radiateurs et autres émetteurs de chaleur : Vasco, Brugman et Superia (GSB) d'une part, Arbonia et Kermi, ainsi que Sabiana et Prolux d'autre part. La cession, qui a eu lieu le 17 mai dernier, permettra à Arbonia d'enrichir sa gamme de produits (en ventilation et chauffage par le sol notamment) et de renforcer sa présence sur certains marchés. Vasco Group est intégré à la division CVC d'Arbonia (chauffage, ventilation, climatisation). Mais le développement indépendant du marché continuera d'être assuré avec les marques existantes de Vasco. ■

En bref

Fnas : Philippe de Beco réélu président

© Socoda

Philippe de Beco, président du directoire du groupe Socoda depuis 1997, vient de se faire élire pour la seconde fois à la présidence de la Fnas (Fédération française des négociants en appareils sanitaires, chauffage, climatisation et canalisations).
Il a pu déclarer à cette occasion :
« Notre fédération a plusieurs chantiers ouverts. Elle les mène de fronts. Elle les fait avancer. La Fnas examine les opportunités de rapprochement avec d'autres fédérations. C'est un travail de fond. L'idéal serait que nous constituions une organisation représentative, puissante, experte et respectée, composée de distributeurs professionnels en produits de bâtiment, tout en respectant les spécificités de ses membres ; nous y travaillons et je vous avoue que c'est mon objectif pour ce second mandat. »
La Fnas représente 90 % de l'activité du secteur avec 180 adhérents représentant environ 2 000 points de vente. Le CA du secteur est ventilé de la manière suivante : 33 % pour le chauffage, 24 % pour le sanitaire, 15 % pour la plomberie-canalisation et 28 % pour les activités annexes (carrelage, matériel électrique, fournitures industrielles, aciers…).

10 ans ça se fête !

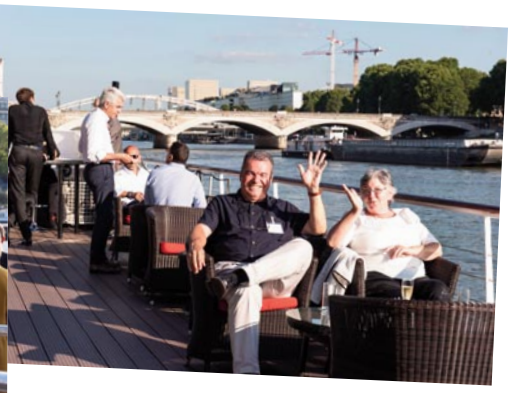
Filière Pro totalise près de 60 numéros et de nombreux dossiers, articles, témoignages, prises de parole… Si le magazine se trouve encore dans sa prime jeunesse, il aura cependant essuyé, avec vous, les années difficiles d'une situation économique plus que tendue. Tenir le cap ensemble ne peut que nous rapprocher. Soyez-en remerciés !

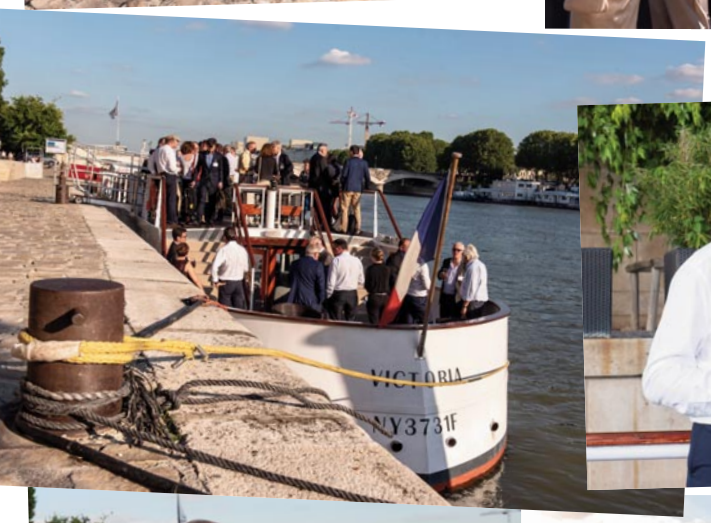
À l'occasion de ses dix ans, la revue Filière Pro organisait le 19 juin dernier une soirée réunissant ses partenaires de la filière chauffage sanitaire. L'événement se déroulait à Paris, sur la Seine. Certains pourront y voir un lien étroit avec le thème de l'eau, bien évidemment récurent dans nos publications. Cette croisière d'un soir fut l'occasion de nombreux échanges entre industriels et acteurs de la filière. Dans une chaleureuse ambiance de casino, chacun a pu exprimer ses talents au jeu et parfois voir sourire la chance du débutant… avec une monnaie fictive bien entendu.

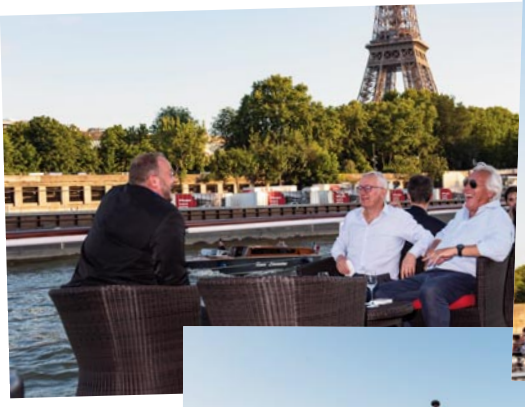
Lors de cette soirée, nous avons dévoilé notre dernier numéro Hors-Série édité pour marquer les dix ans du magazine. En une décennie, de nombreux changements sont apparus dans les entreprises comme chez les clients, et de nouvelles perspectives sont nées dans l'imaginaire des industriels. C'est sous cet angle que plus de vingt industriels et distributeurs se sont exprimés dans le numéro Hors-Série.

En vous invitant à lire ce numéro Hors-Série et en résumé, je dirais que les acteurs de la filière délivrent une sérieuse note d'optimisme. Si l'ouvrage reste difficile et les marchés tendus, il apparaît un regain d'activité pour la plupart. Le vent se lève ! La compression de ces dernières années ne pouvait semble-t-il durer plus longtemps, tout du moins pour une certaine part de l'activité. En témoignent les investissements consacrés au lancement de nouvelles gammes, porteuses d'innovation notamment autour du numérique et de la communication. Est-ce reparti ?

Michel Laurent







Photos © Cédric Doux / AD.Com

Photos © Cédric Doux / AD.Com

Club de l'Amélioration de l'Habitat

Lutter contre la précarité énergétique

Dans le cadre de l'événement Enerjmeeting 2018 qui s'est tenu à Paris le 8 mars dernier au palais Brongniart, le CAH est intervenu sur le thème « Précarité énergétique : point, solutions et retour d'expérience ». Jean-Pascal Chirat, délégué général du Club de l'amélioration de l'habitat (CAH).

Jean-Pascal Chirat,
délégué général du CAH.

> *« En première étape, il s'agit de rénover, d'ici à 2022, la moitié des passoires thermiques pour les personnes les plus vulnérables (6 millions de personnes). »*

Électro Magazine – Comment la précarité énergétique, vue en tant que phénomène social, se traduit-elle ?

Jean-Pascal Chirat – Elle est définie par la loi du 12 juillet 2010 (Grenelle 2) et se traduit par divers indicateurs comme le taux d'effort des dépenses consacrées à l'énergie : 3,8 millions de ménages, soit plus de 8 millions de personnes, consacrent plus de 10 % de leurs revenus aux dépenses en énergie au sein de leur logement.

Selon l'Ademe les ménages les plus touchés par la précarité consacrent 15 % de leur revenu aux dépenses énergétiques contre seulement 6 % pour les plus aisés et 7,7 % en moyenne.

Selon l'Observatoire de la précarité énergétique (Onpe), en prenant en compte le niveau de revenus, mais aussi le ressenti du froid. Il y aurait 5,1 millions de ménages, soit 11,5 millions de personnes, en situation de précarité énergétique.

Quelles en sont les conséquences ?

Jean-Pascal Chirat – Elles sont d'abord techniques, avec des logements mal chauffés, humides, malsains, propices au développement de moisissures, à l'insalubrité. Puis sanitaires, avec différentes pathologies : maladies respiratoires, cardio-vasculaires, arthrites et assimilées, fatigues, dépression…

Ce sont aussi des conséquences pour la sécurité des ménages : les poêles à pétrole ou à gaz pouvant être à l'origine d'incendies ou d'intoxications au monoxyde de carbone.

Les difficultés de paiement impliquent l'amputation d'autres budgets vitaux, des restrictions, l'assistance, l'endettement…

Il faut aussi considérer les conséquences environnementales : les logements à faible performance énergétique engendrent un fort gaspillage d'énergie et des émissions de CO_2 élevées. Enfin, les conséquences sanitaires et sociales induisent un sentiment d'injustice, une vie sociale difficile, la dégradation des relations avec le bailleur et parfois avec les fournisseurs d'énergie.

Quelles sont les actions engagées pour lutter contre la précarité énergétique ?

Jean-Pascal Chirat – Le Gouvernement se fixe l'objectif de la disparition des 7 millions de « passoires thermiques » en dix ans et consacre 4 milliards d'euros du plan d'investissement à ces actions.

La volonté affichée est de pouvoir accompagner particulièrement chaque année 150 000 rénovations énergétiques afin de rénover en dix ans 1,5 million de logements habités par des ménages propriétaires à faible revenu.

En première étape, il s'agit de rénover, d'ici à 2022, la moitié des passoires thermiques pour les personnes les plus vulnérables (6 millions de personnes). Deux types d'action sont engagés : des mesures curatives visant à aider les personnes à payer leur facture d'énergie grâce au chèque énergie, et des actions préventives (rénovation des logements, meilleurs isolation et équipement pour des factures énergétiques plus basses, actions sur le long terme). Pour cela une multitude de dispositions est envisagée. Citons par exemple la transformation du Cite en une prime forfaitaire. L'Anah développe pour sa part un plan d'action pour rénover 75 000 logements dès 2018 dans le cadre du programme Habiter mieux et de son évolution.

L'État incitera par ailleurs à la création de programmes standards déployés massivement par des acteurs privés, via des appels d'offres territorialisés ou de manière diffuse au niveau national. Ces programmes territorialisés de grande ampleur permettront d'industrialiser la rénovation et soutiendront la montée en puissance du tissu artisanal comme le développement de l'innovation.

Quels sont les retours d'expérience ?

Jean-Pascal Chirat – La performance du bâti et des systèmes est une condition nécessaire des économies, mais pas toujours suffisante. Spécialement pour les ménages précaires, la consommation et le confort réels après travaux prévus par les calculs conventionnels ne sont pas forcément au rendez-vous. Il y a l'effet rebond, avec un accroissement de la consommation d'énergie consécutif à l'amélioration de l'efficacité énergétique, réduisant de ce fait tout ou partie des économies d'énergie initialement attendues. Reste ensuite la difficulté à maîtriser les systèmes, le manque de suivi ou de maintenance. Cela conduit à inciter la poursuite d'actions : conseils ponctuels sur les usages, adoption d'usages économes sans privation, mesure du confort et des consommations pour donner à l'habitant le pouvoir d'agir, accompagnement sur la durée pour installer les bons comportements. Tout cela sans négliger le fait que, au-delà des impacts sur l'énergie et l'environnement, il faut prendre en compte les conséquences sur la santé et sur le bien-être social évoquées plus haut. ■

Propos recueillis par Michel Laurent

GRDF : un réseau intelligent ouvert aux nouveaux enjeux

Objectif de GRDF autour de son réseau : être à la pointe des innovations numériques pour se positionner en tant que distributeur de référence, en matière de performance et de sécurité. Tour d'horizon d'un réseau de 200 000 km qui fait l'objet d'investissements constants.

Le compteur communicant Gazpar n'est que la partie visible du système intelligent mis en œuvre pour distribuer le gaz naturel jusqu'aux clients. Car un réseau de 200 000 km (distance équivalente à cinq fois le tour de la Terre) alimentant plus de 9 500 communes montre à quel point les infrastructures de gaz naturel exploitées par GRDF sont réparties sur l'ensemble du territoire. Dans ce contexte, le gestionnaire innove pour conduire, maîtriser et maintenir ces équipements : drones, technologies mobiles de cartographie, puces permettant aux canalisations enfouies de communiquer avec la surface… pour certains d'entres eux, ces outils numériques sont déjà une réalité sur le terrain. Il en va de même pour la télé-exploitation, un outil de surveillance du réseau à distance, et en temps réel.

1. Biométhane ; 2. Méthanisation ; 3. Gazpar ; 4. Pile à combustible ; 5. Chaudière hybride ; 6. Gaz naturel véhicule ; 7. Télé-exploitation ; 8. Drones ; 9. Puces RFID ; 10. Smart Gas Grids

Un réseau de plus en plus intelligents

Afin de procurer davantage de sécurité, plus de flexibilité pour préparer l'avenir et faire face à des demandes fluctuantes, les réseaux font l'objet d'investissements importants. De plus, ils doivent être capables d'inclure de plus en plus de nouvelles ressources telles que le biométhane injecté en de nombreux points. Gage de flexibilité, les *smart pipes* sont capables de se connecter avec d'autres infrastructures urbaines et permettront de construire la ville de demain autour de *smart networks*.

En quoi un réseau de distribution de gaz sera-t-il intelligent ? Trois points principaux le caractérise :

- la télésurveillance des ouvrages permettra de détecter des anomalies de fonctionnement et de garantir la plus haute qualité de service possible ;
- en croisant les données des différents compteurs et détecteurs à des points clés du réseau, la télé-observation permettra une meilleure reconstitution des flux. À la clé, une meilleure réponse aux situations de crise, des investissements et des stocks optimisés ;
- le télé-pilotage de certains ouvrages offrira un équilibre plus juste de l'offre et de la demande.

Mélange énergétique et interactions avec les autres réseaux

Les *smart pipes* gaz pourront servir de soutien au réseau de distribution électrique, grâce à la production décentralisée des micro et mini-cogénérations.

Le concept Power to gaz pourra quant à lui permettre d'injecter dans les réseaux de gaz, de l'hydrogène localement produit à partir des énergies renouvelables. Des démonstrateurs récemment mis en œuvre sont en cours d'exploitation.

Enfin, dans les zones à forte densité énergétique, des réseaux de chaleur couplant énergie renouvelable et gaz en chaufferie centralisée pourraient être développés.

L'interconnexion des *smart pipes* aux autres infrastructures urbaines, dont les *smart grids* électriques, formeront des *smart networks*. Faire dialoguer ces réseaux permettra de faire bénéficier de leurs avantages cumulés chacun des réseaux apportant ses atouts spécifiques.

Télé-exploitation et qualité de l'approvisionnement

Priorité pour GRDF : la sécurité d'exploitation du réseau, sans oublier la sécurisation de la chaîne d'approvisionnement au service de 11 millions de clients.

Dans ce contexte, rappelons qu'un niveau de pression trop bas ou trop élevé dans les réseaux, une canalisation endommagée ou une inondation sont autant d'incidents qui peuvent mettre en péril l'approvisionnement. Voilà pourquoi la télé-exploitation permet, grâce à des capteurs intelligents placés à des endroits stratégiques du réseau, de détecter tout dysfonctionnement en temps réel afin de réagir au plus vite.

Pour cela, des capteurs sont déployés au cœur des organes essentiels du réseau appelés « postes de détente ». Ces derniers servent à réguler la pression. Objectif : mesurer des grandeurs physiques comme la pression ou surveiller le changement d'état d'une vanne. Les données récupérées sont ensuite transmises à une unité distante (RTU) qui va les analyser. En cas de détection d'anomalie, une alarme se déclenche et un signal est immédiatement transmis via un réseau mobile sécurisé, aux équipes chargées de la surveillance du réseau. Celles-ci déterminent si l'anomalie requiert une opération de maintenance corrective programmée ou une intervention d'urgence. Cinq minutes maximum : c'est le temps que met la transmission d'une information au bureau d'exploitation, à partir du moment où l'alarme se déclenche. ■

Michel Laurent

Les primes Énergie maîtrisée d'Antargaz

Antargaz a décidé de répondre aux exigences de la quatrième période des certificats d'économies d'énergie[1], en offrant trois avantages supplémentaires particulièrement attractifs : un paiement de primes effectué en espèces, un accompagnement soutenu aux dossiers et un bonus pour leurs clients. Soizic Chollet, responsable programme certificats d'économies d'énergie, nous explique tout.

Soizic Chollet,
responsable programme certificats d'économies d'énergie

Filière Pro – À qui ces primes s'adressent-elles ?

Soizic Chollet – À tous ! S'il est vrai qu'elles s'adressaient auparavant exclusivement aux clients Antargaz particuliers, donc au secteur résidentiel, elles concernent, depuis 2015 déjà, les secteurs agricole, industriel et tertiaire. Il faut cependant reconnaître qu'encore aujourd'hui, une très large majorité des primes se dirigent vers le résidentiel, qu'il soit privé ou collectif, avec des travaux d'amélioration désormais bien connus (isolation, chaudières hautes performances, fenêtres à double vitrage isolant…).

Mais il existe bien des offres adaptées à chaque secteur : pour l'industrie par exemple, il peut s'agir de l'installation d'un brûleur micro-modulant sur chaudière industrielle ou de la mise en place d'un système de variation électronique de vitesse sur un moteur asynchrone existant ; pour l'agriculture, de l'intégration d'un échangeur-récupérateur de chaleur air/air dans un bâtiment d'élevage de volailles, etc.

Comment y accéder ?

Soizic Chollet – Il suffit de se rendre sur notre site www.antargaz.fr à la rubrique Prime Énergie maîtrisée avant tout engagement de travaux. Il faut alors sélectionner le secteur d'activité concerné ainsi que le type de travaux afin d'estimer immédiatement le montant de la prime et du bonus client Antargaz grâce au simulateur en ligne. La demande sélectionnée doit ensuite être validée, ce qui va déclencher l'envoi du dossier à compléter directement sur la boîte e-mail du bénéficiaire des travaux. Après qu'ils ont été réalisés, le dossier devra être complété avec le professionnel (RGE pour les particuliers) qui est intervenu, puis expédié dans les six mois à Antargaz.

Dès validation du dossier et à réception de la facture et d'un RIB, le versement de la prime est effectué par virement bancaire sous quatre semaines ! Il ne s'agit donc pas de cadeaux ou d'avantages, mais bien d'une somme d'argent directement mise à disposition du bénéficiaire !

Comment faire connaître ces primes aux bénéficiaires potentiels ?

Soizic Chollet – Nous disposons de plusieurs canaux pour diffuser l'information. Le premier est celui de nos partenaires du club Acti-pôle, qui peuvent d'ailleurs prétendre à une rémunération pour chaque dossier validé. Il est également possible que les demandes parviennent directement par le biais de notre site Internet et, bien sûr, nos forces commerciales sur le terrain sont là pour informer les différents secteurs d'activité.

Au sein de l'espace personnel en ligne, un conseiller Antargaz accompagne le demandeur et répond à toutes ses questions afin de l'aider à mener à bien son dossier Prime Énergie maîtrisée.

Pour les particuliers, quelles sont les grandes nouveautés de ces primes ?

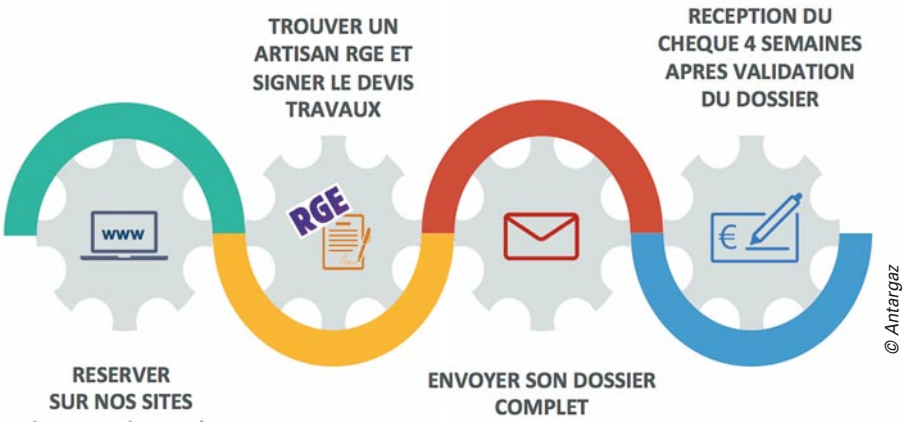
Soizic Chollet – Depuis le 1er avril 2018, Antargaz leur prévoit des primes variables selon trois zones géographiques, les revenus des bénéficiaires (sachant que 1 Français sur 2 peut prétendre à des primes bonifiées) et le type de travaux entrepris.

Rappelons que les primes restent cumulables avec le crédit d'impôt, l'éco-prêt à taux 0 et la TVA à taux réduit.

Avec la marque Antargaz, un bonus supplémentaire est accordé pour tout client ou futur client (100 €, par exemple, à la suite d'un remplacement de chaudière). Notre offre Duo octroie également jusqu'à 400 € aux clients s'ils choisissent un des modèles de chaudières de l'un de nos partenaires fabricants. Un bonus de 600 € complétera chaque prime Énergie maîtrisée pour ceux qui passeront du fioul au gaz propane Antargaz. ■

Propos recueillis par Virginie Bettati

1– Période 2018-2020.



Pour 50 m² d'isolation de murs, dans un logement situé à Lyon, en tant que client Antargaz, la prime peut atteindre 1 900 € (dont 1 140 € sous condition de revenus).

1932-2017

Depuis 85 ans, e.l.m. leblanc conçoit des solutions de confort au gaz pour toutes les familles.

Chauffage et eau chaude - Technologie Condensation Gaz - Confort connecté

Depuis 85 ans dans les foyers français, e.l.m. leblanc est une référence du confort au gaz. Grâce à sa large gamme de chaudières HPE*, bénéficiez d'une solution de chauffage sur-mesure, à la fois très performante et plus économe en énergie.

En choisissant la technologie condensation e.l.m. leblanc, vous améliorez votre confort en réduisant votre facture de chauffage jusqu'à 35 %.

Parlez-en à votre installateur e.l.m. leblanc.

Suivez-nous sur

* Gamme de chaudières Haute Performance Energétique éligible au Crédit d'Impôt Transition Énergétique (CITE)

Mégalis CONDENS — *Egalis CONDENS* — *Egalis ballon CONDENS* — *Odéalis CONDENS* — *Stellis module CONDENS* — *Stellis module SOLAIRE* — *Soltis CONDENS* — *Egalis / Mégalis CONDENS HYBRIDE* — *Thermostat connecté*

AIRDDM

La passion du service et du confort

e.l.m. leblanc

Le pack Solutech réseaux climatiques.

BWT : priorité à l'information sur le traitement des réseaux

Parce que le lien entre la qualité de l'eau et les performances énergétiques des installations thermiques reste très sous-estimé, BWT intensifie ses actions d'information, prioritairement auprès des BE, maîtres d'œuvre et d'ouvrage des secteurs collectif et tertiaire. Sophie Vatin-Chaix rappelle l'importance de maîtriser ces sujets.

Sophie Vatin-Chaix,
Responsable activité Solutech

Filière Pro – Concrètement, quelles actions propose BWT ?

Sophie Vatin-Chaix – D'abord, informer le plus largement possible les BE, maîtres d'œuvre et d'ouvrage via des sessions lancées avec des partenaires portant des messages communs de bonnes pratiques et de prévention tels qu'Hydrotis, ICO[1], l'Association professionnelle des ingénieurs en climatique, ventilation et froid (AICVF), les clubs d'industriels en région et de nombreux fabricants de chaudière nationaux…

Informer aussi grâce aux rencontres techniques, les Matinales BWT. Avec plus de 200 personnes ciblées réunies lors des sept dates de 2017 et la forte participation de décideurs, nous avons compris que BWT parvient à mobiliser largement. Sur le sujet de la qualité de l'eau des réseaux techniques, les bonnes pratiques… le besoin d'information est réel ! En 2018, sept nouvelles dates sont donc programmées, à destination des BE, maîtres d'œuvre et d'ouvrage.

Le concept, axé sur la technique et le partage d'expérience, reste : BWT aborde avec des sachants (experts, prestataires en désembouage…) les prérequis techniques et les responsabilités des acteurs en neuf et en rénovation. À l'issue, l'échange avec les participants sur des cas concrets permet de réaliser la portée de la qualité de l'eau sur la performance des bâtiments.

Quel est l'objectif de BWT avec ces conférences ?

Sophie Vatin-Chaix – L'envergure du groupe BWT nous permet de mener un véritable travail de fond, de pédagogie. Si nous insistons sur les responsabilités techniques et financières liées au respect des bonnes pratiques, nous rappelons surtout que l'eau est un levier d'optimisation énergétique à mieux exploiter, en neuf et en rénovation ! Et tous les partenaires impliqués en ce sens sont bienvenus.

Car sans réglementation ni norme imposant une qualité d'eau précise en circuit climatique, la profession a besoin de s'approprier ces enjeux. Avoir des repères aide à arbitrer les priorités et à faire des choix qui soient commercialement pertinents, mais aussi pérennes pour les sociétés, les bâtiments et les usagers.

Que propose BWT pour gérer la qualité de l'eau au sein des réseaux ?

Sophie Vatin-Chaix – Nous avons développé des solutions technologiques simples à mettre en œuvre pour le collectif et le tertiaire, en miroir de notre offre pour le marché résidentiel. Par exemple, notre kit Solutech analyses collectif facilite l'analyse de l'eau d'appoint et du circuit (chauffage ou eau glacée) : deux flacons étiquetés pour retourner les prélèvements avec l'enveloppe pré-affranchie. Notre laboratoire central BWT, en région parisienne, agréé ISO 9001, vous retourne sous trois semaines les résultats par e-mail. Le PV d'analyse comprend 15 points de mesure avec codes couleur. L'ensemble est expliqué, commenté et préconise si besoin les actions à prévoir.

C'est à la fois un outil technique et commercial : il s'utilisera pour valider la réception de chantiers, s'assurer du respect des préconisations constructeur (mise en service, garantie), en exploitation (suivi site, SAV, diagnostic d'installations, état des lieux avant prise en charge), voire pour argumenter vos propositions de travaux (rénovation, amélioration des performances, désembouage…).

La gamme Solutech comprend aussi deux formulations (un curatif et un inhibiteur) spécifiques aux circuits climatiques chauds ou froids de 5 à 110 °C. Polyvalents, ils luttent contre le tartre, la corrosion, les boues et le biofilm et sont efficaces sur tous les métaux, y compris l'aluminium. Le procédé Solutech bénéficie de l'avis technique du CSTB : un gage de sécurité et d'efficacité. Ce type de solution revient à une centaine d'euros par mètre carré traité (soit moins de 500 € pour 400 kW).

Cela reste complexe. Comment aider les professionnels sur le terrain ?

Sophie Vatin-Chaix – Certes, informer est important, mais l'industriel doit aussi simplifier son offre. Nous avons lancé une offre packagée sur une idée toute simple : avec un pack Solutech, l'ensemble des exigences sont couvertes.

On facilite le dimensionnement : pour traiter une chaufferie ou une installation de froid, quatre packs sont proposés, à choisir selon la puissance de l'installation : 0-500 kW, 501-1 000 kW, 1 001-1 500 kW et de 1 501 à 2 000 kW.

Chacun inclut la dose adaptée de nettoyant Solutech lessivage et désembouage, un kit Solutech analyses collectif, le filtre magnétique adapté au débit et le juste dosage d'inhibiteur préventif Solutech protection intégrale. Ainsi, cela reste simple de faire bien dès le départ. ■

Propos recueillis par Virginie Bettati

1 – ICO est une association de bureaux d'études en génie climatique, des ingénieurs-conseils et des sociétés industrielles ayant pour objectif principal de faire progresser les idées et techniques permettant d'améliorer les performances énergétiques et environnementales des bâtiments et des équipements techniques auprès de tous les acteurs du bâtiment.

Duravit ne lâche rien sur le marché français

Un peu plus de deux ans après sa nomination en tant que directeur général France[1], Thomas Braig nous dresse un bilan positif pour Duravit face à un marché français pourtant compliqué. Un challenge réussi avec un positionnement qui reste fidèle à l'image de marque, où aucune concession n'est faite sur la qualité !

Filière Pro – Difficile pour un fabricant à l'image « haut de gamme » d'affronter le marché français ?

Thomas Braig – Oui, forcément, sachant que l'on estime la perte en valeur de celui-ci à environ 20 à 25 % sur les cinq dernières années ! Alors que nos résultats sont à près de deux chiffres à l'exportation vers de nombreux pays comme le Royaume-Uni, la Chine, l'Arabie Saoudite ou les pays du Maghreb, la France est un territoire où il est moins évident de se maintenir, en raison de ses prix d'entrée de gamme en deçà de nos premières lignes de produits.

La France est cependant un territoire où nous sommes présents depuis les années 1980 et reste un marché sanitaire très important en Europe. Pour ces raisons-là, la direction du groupe a estimé qu'il fallait être encore plus dynamique et réactif. Cette décision nous a permis de nous stabiliser face à un marché tiré vers le bas.

Comment définir Duravit aujourd'hui ?

Thomas Braig – Comme toujours, notre première caractéristique reste la qualité, sans concession. Elle passe systématiquement avant les exigences d'adaptation aux prix du marché ou aux tendances. Cette condition ne nous empêche pas de prendre des risques, mais elle implique un développement important de nos recherches et une innovation accrue. S'agissant du design par exemple, nous avons su élaborer des équipements d'une très grande finesse et d'une précision hors pair, sans aucun compromis sur la fonctionnalité, le confort ni la qualité. Cela fait partie de notre image de marque, connue et reconnue par nos distributeurs, les architectes et l'ensemble de nos clients.

En ce qui concerne notre production, nous restons sur notre positionnement d'ensemblier avec un cœur de métier fixé sur la céramique, les meubles, les baignoires et les WC lavant. Les équipements accessoires et la robinetterie viennent compléter ce noyau et s'imbriquent parfaitement dans le design de nos séries. Ils sont fabriqués pour nous dans le cadre de partenariats stratégiques, notamment par la société KWC, filiale du groupe Franke, pour la robinetterie.

D'autres évolutions sont sans doute à prévoir, mais il est de toute façon trop tôt pour en parler et rien n'est encore décidé pour le marché français.

Il faut également noter nos efforts soutenus de recherche et de développement sur les matériaux et notamment les solid surface, puisque la qualité passe avant tout par la matière !

Et côté « tendances » ?

Thomas Braig – Globalement, nous poursuivons dans la création de pièces à vivre au design clair et qui vont toucher les goûts de chacun. Pour les pros, nous élargissons nos offres pack, qui trouvent un écho très favorable auprès des installateurs. En apportant plus de facilité et de rapidité sur les chantiers (un seul emballage et tout est compris !), elle offre une réelle valeur ajoutée pour les acteurs sur le terrain.

Pour la clientèle finale, nous restons des puristes, tout en sachant donner les orientations les plus tendances (avec notre nouvelle collection XSquare par exemple, qui peut associer un bois noyer naturel et les tonalités aubergine). Nous fixons notre stratégie sur tout ce qui peut apporter un vrai plus aux utilisateurs, avec un apport technologique adapté comme avec nos miroirs éclairant et chauffant, ou encore une évolution sur les attentes de simplification, comme avec nos systèmes balnéo, toujours plus simples et ludiques à utiliser tout en étant aussi efficaces et performants.

Thomas Braig,
directeur général de Duravit France depuis janvier 2016.

Parlez-nous distribution !

Thomas Braig – Nous ressentons évidemment une pression des GSB et d'Internet, mais nous restons fidèles à notre circuit professionnel de distribution, même lorsque nous faisons de la prescription. Il fait partie de notre système de fonctionnement qui a su rester exclusivement professionnel, ce qui explique sans doute un certain manque de notoriété que nous subissons auprès des utilisateurs finaux (ce constat se révèle un challenge, sachant que l'utilisateur assume de plus en plus souvent un rôle de prescripteur !). Il ne faut cependant pas se tromper, car les situations et les canaux peuvent changer très vite. Nous sommes donc des observateurs attentifs et avisés face à cette situation. ■

Propos recueillis par Virginie Bettati

1 – La responsabilité de l'activité française du fabricant était auparavant directement assurée par le siège en Allemagne.

Duravit en chiffres

- *CA Duravit groupe : 450 Md€ en 2017*
- *Présence dans 130 pays*
- *Effectif groupe : 6 200 personnes*
- *Effectif France : 310 personnes*
- *Nombre de sites de production : 12 (deuxième entité en Chine depuis 2017 pour répondre aux demandes du marché asiatique), dont 1 en France, à Bischwiller (67).*

A.O. Smith : un accompagnement de la conception à la maintenance

Face à la multiplication des réglementations, aux technologies de plus en plus innovantes et aux exigences croissantes des maîtres d'ouvrage, une seule solution pour rester efficace et rentable : s'assurer un accompagnement sans faille de la part du fabricant. Mathieu Tacussel, directeur France, nous révèle la stratégie d'A.O. Smith à ce sujet.

© A.O. Smith

Mathieu Tacussel,
directeur France.

Filière Pro – L'aide du fabricant est-elle devenue indispensable ?

Mathieu Tacussel – Pour les professionnels de terrain, acheter un équipement performant est aujourd'hui, à l'évidence, loin d'être suffisant. A.O. Smith pense qu'un service de qualité ne se résume pas à la livraison de l'appareil, mais commence dès la conception du CCTP et se prolonge pendant toute sa durée de vie auprès de chacun des intervenants. Dès l'origine d'un projet, notre équipe d'ingénieurs technico-commerciaux est là pour conseiller le professionnel de manière avisée, ainsi que lors de la préparation de son chantier, étape pendant laquelle il procède aux choix les plus importants. Leur expertise garantit de sélectionner la solution qui répond le mieux aux besoins du client, en conseillant les équipements de production d'ECS les plus pertinents et en procurant des outils facilitant leur installation.

A.O. Smith accompagne ensuite son client pendant la mise en œuvre du système et son contrôle pour proposer enfin la mise en service constructeur sur simple rendez-vous (au 02 48 20 08 97 ou par e-mail à servicefrance@aosmith.nl). Pendant cette opération, nous procédons à la vérification des raccordements (eau, électrique et gaz), des évacuations des gaz brûlés, ainsi que du paramétrage des générateurs. L'environnement de nos solutions est également examiné.

Pour les systèmes solaires, il est procédé à la vérification des raccordements des capteurs et de leur supportage, ainsi que de leur remplissage.

Lorque cela est demandé ou nécessaire, nous effectuons, en collaboration avec le professionnel, la programmation des systèmes pour optimiser la performance de l'installation.

Pour l'entretien également ?

Mathieu Tacussel – Sur demande, A.O. Smith propose également un entretien constructeur, le but étant de garantir le fonctionnement optimal du chauffe-eau pour satisfaire l'utilisateur final. Les moyens mis en œuvre préservent l'efficacité des composants et optimisent le rendement énergétique de l'installation, ainsi que sa durée de vie.

Il est effectué selon deux axes : eau et gaz. Le service comprend, pour le côté « eau » , la vidange, le détartrage de la cuve, la vérification et le remplacement de(s) l'anode(s) si nécessaire, le contrôle et le remplacement des joints. Côté gaz, il s'agit de vérifier les paramètres de gaz, l'allumage, la supervision de la flamme, ainsi que la bonne évacuation des gaz de combustion. Pour les systèmes solaires, l'installation est entièrement contrôlée.

© A.O. Smith

A.O. Smith vous épaule en étant responsable de la conception, de la fabrication, du transport et du conseil technique, qu'il s'agisse de générateurs gaz, électriques ou solaires combinés.

La démarche est-elle aisée pour les installateurs ?

Mathieu Tacussel – Oui, pour une mise en service, par exemple, il suffit de remplir une fiche de renseignements en ligne sur notre site Web et nous nous occupons de tout. Le savoir-faire de nos stations techniques et les outils dont elles disposent assurent un service premium à nos clients. La réactivité de notre support technique et la qualité des conseils dispensés nous permettent de nous démarquer des autres fabricants. ■

Propos recueillis par Virginie Bettati

Un outil de dimensionnement en ligne

Avec l'outil de configuration SmartSize, il suffit de saisir les détails relatifs à une situation spécifique. Il offre la possibilité de procéder à deux types de dimensionnement : l'un rapide et l'autre, détaillé.

Le dimensionnement rapide permet de trouver la solution la plus adaptée en dix à quinze minutes. Cette approche utilise des valeurs standards pré-remplies.

Le dimensionnement détaillé nécessite de quinze à vingt minutes. Il est possible de définir librement tous les paramètres et, par exemple, de sélectionner le matériau des conduits de fumée et de comparer plusieurs solutions adaptées.

À savoir : il est facile de télécharger une préconisation de manière à toujours l'avoir à disposition !

Pourquoi Verstraete, négoce sanitaire-chauffage, a choisi Socoda

Ouvert il y a 53 ans, Verstraete est un négoce indépendant qui rayonne sur les départements du Nord, du Pas-de-Calais et de l'Aisne, et plus précisément sur Saint-Quentin et son agglomération. Sébastien Boudailliez, qui représente la troisième génération aux commandes de cette entreprise familiale, nous explique pourquoi il a choisi d'adhérer à Socoda, groupement d'indépendants.

© Verstraete

Filière Pro – Qui est Verstraete ?

Sébastien Boudailliez – Ets Verstraete est un négoce spécialisé en chauffage et, depuis six à sept ans, en sanitaire. Ouvert en 1965 par mon grand-père, il est installé dans la zone industrielle de la Pilaterie, à Marcq-en-Barœul (59). Il compte six salariés, qui réalisent un chiffre d'affaires de 2,8 millions d'euros. En juillet 2016, nous avons racheté les Ets Billiet, distributeur chauffage sanitaire situé à Saint-Quentin. Parce qu'il est installé en ville et dispose d'un showroom de 180 m², ce point de vente est également fréquenté par des consommateurs qui peuvent être accompagnés d'un installateur. Il emploie trois salariés et réalise un chiffre d'affaires d'un million d'euros.

Quand et pourquoi avez-vous choisi d'adhérer au groupement Socoda ?

Sébastien Boudailliez – J'ai adhéré à Socoda il y a six ans, non seulement parce que c'est le plus grand réseau français d'indépendants – il réunit près de 200 adhérents et son chiffre d'affaires s'élève à 3 milliards d'euros –, mais aussi parce que c'est un groupement multi-métiers, et pas seulement sanitaire-chauffage-plomberie. Dans nos métiers, on a toujours besoin, par exemple, d'outils professionnels ou d'EPI. D'où l'avantage de Socoda, avec ses deux départements – bâtiment et industrie – et ses sept branches – décoration, électricité, matériaux, sanitaire-chauffage, acier, outils pro, industrie. Tout est déjà référencé, il n'y a qu'à se servir. C'est pourquoi ce groupement est mieux adapté aux petites structures comme la mienne que les spécialistes, qui conviennent aux entreprises de taille supérieure.

© Verstraete

L'autre point positif, c'est que nous bénéficions des opérations commerciales et des promotions exclusives organisées par Socoda, ainsi que des différents outils marketing. C'est un point fort, car nous n'avons pas les moyens humains de faire des catalogues, par exemple. Et pour tout ça, je dis : « Merci Socoda ! »

Quelle est votre perception du marché actuel ?

Sébastien Boudailliez – Le marché est plutôt bon en ce qui nous concerne. Je suis content de ce début d'année 2018. Nous gagnons des parts de marché. Je pense que l'avenir est aux indépendants comme nous. Les installateurs sont lassés de subir les changements qui se produisent au sein des grandes structures, désormais gérées par des financiers. La généralisation des grosses plateformes de stockage a pour conséquence de réduire les stocks dans les agences. De plus, les commerciaux sont tenus de visiter de plus en plus d'installateurs chaque jour, au détriment de la qualité des contacts et du suivi. À cause de tout cela, nous récupérons de nouveaux clients. Le souci, aujourd'hui, c'est le consommateur, qui achète de plus en plus sur Internet où, grâce à la suppression d'un intermédiaire, les prix sont plus bas.

La solution n'est-elle pas, pour l'installateur, d'augmenter le prix de sa main-d'œuvre ?

Sébastien Boudailliez – Il est vrai que nous sommes tous confrontés à Internet. Nous devons nous adapter, par la force des choses, notamment en réduisant les remises – c'est ce qui est en train de se produire –, mais aussi en stockant sur place pour répondre immédiatement aux besoins des clients, qui ont tendance à anticiper de moins en moins. Le gros avantage, pour nous, c'est que, grâce à une hiérarchie courte, les décisions se prennent rapidement. Cette réactivité, associée à la qualité du service, est un plus énorme. Et puis, avec Internet, il y a des soucis de transport et de SAV, surtout dans nos métiers. De plus, le consommateur qui achète lui-même perd la TVA réduite. L'installateur doit devenir un commercial, c'est un travail de longue haleine…

© Verstraete

Sébastien Boudailliez
représente la troisième génération aux commandes des Ets Verstraete.

Quels sont vos projets à court et moyen termes ?

Sébastien Boudailliez – Nous avons repris un deuxième bâtiment de stockage, juste en face du bâtiment actuel Verstraete à la Pilaterie, à proximité de Lille, qui est une zone dynamique du point de vue commercial. Nous prévoyons par ailleurs d'embaucher et avons un projet de réflexion pour la mise en place d'un site Internet marchand. ■

Propos recueillis par Marianne Tournier

Secrets d'artisan pour savoir apprécier son métier

Olivier Clavel est à son compte depuis quinze ans. Il travaille seul, tout en cumulant les responsabilités au sein d'organismes professionnels. Son tempérament résolument optimiste et sa faculté à apprécier chaque jour les rapports qu'il tisse avec sa clientèle lui permettent de bien se sentir dans son métier. Un exemple à suivre.

© Clavel

Olivier Clavel

Filière Pro – Parlez-nous de votre parcours.

Olivier Clavel – Né d'un père plombier, j'ai toujours su que je voulais suivre ses traces en exerçant le même métier. J'ai donc décidé très rapidement, à 16 ans, d'être apprenti, dans notre région de Haute-Savoie. Le travail sur les chaufferies de grandes puissances me plaisait particulièrement. Je suis donc resté dans cette entreprise qui faisait également de la couverture, pendant douze ans.

Conscient du savoir-faire acquis durant ces années, j'ai décidé de m'installer à mon compte. J'avais 30 ans, c'était le bon moment pour se lancer. La vie a fait que je me suis fixé en Touraine, en pleine campagne, à Cangey-Amboise. Je me suis naturellement orienté vers ce qui me plaisait le plus : le chauffage. Aujourd'hui 70 % de mon chiffre d'affaires est réalisé avec des installations essentiellement ENR et avec le gaz.

Parvenez-vous à tout mener de front seul ?

Olivier Clavel – Ma femme m'assiste à mi-temps en tant que secrétaire et je vous avoue que je souhaiterais accueillir au moins un apprenti, mais la situation géographique n'attire pas les candidatures ! Mes demandes auprès des lycées professionnels sont restées sans réponse. Et il semble malheureusement difficile de trouver quelqu'un de motivé et qualifié. Je vois beaucoup de personnes « reconverties » arriver sur le marché, venant de tous horizons et qui ne portent pas de réel intérêt pour la plomberie ou le chauffage.

Je reste convaincu qu'il faut se professionnaliser au maximum, car nos métiers sont très techniques et en perpétuelle évolution. J'ai donc logiquement passé toutes les qualifications nécessaires à mon activité (RGE, QualiPAC, QualiBois, PG, Handibat…) et je participe également à la vie de la profession au travers différentes actions au sein de la Capeb (secrétaire et président de la branche plomberie chauffage de la Capeb 37, élu référent du label Handibat) et de la chambre des métiers (2e secrétaire de la chambre des métiers et de l'artisanat 37). Bien sûr, mon entreprise reste prioritaire, mais je pense qu'il est essentiel de s'investir pour soutenir l'artisanat et d'essayer de faire bouger les choses en tant qu'indépendant en évitant de toujours laisser la parole aux plus grandes entreprises.

Avez-vous un exemple de l'une de vos missions ?

Olivier Clavel – Pour la Capeb, j'ai réalisé un dossier sur les travailleurs indépendants. Bien sûr, ce fut l'occasion de signaler le « problème » de la progression au niveau national des auto-entrepreneurs qui représentent d'ailleurs dans notre secteur géographique plus de la moitié des plombiers chauffagistes. Et la tendance est loin de s'inverser. À ce rythme, l'artisan est en voie de disparition ! Si le Cite n'est pas reconduit avec son obligation de faire appel à un professionnel RGE, on peut douter sérieusement de notre avenir.

Cependant, contrairement à beaucoup d'artisans, je ne suis pas opposé à leur existence. Ce statut peut être très utile pour se lancer dans le métier et s'installer sans trop de contraintes, mais il ne doit pas perdurer au-delà de deux ans.

© Clavel

Une réalisation avec une chaudière fonctionnant aux granulés de bois.

Ces problèmes ne vous empêchent-ils pas de rester positif ?

Olivier Clavel – Il y aura toujours des problèmes et celui des auto-entrepreneurs est loin d'être le seul. Mon métier reste cependant ma passion, en raison de la technicité qu'il représente, mais aussi grâce aux liens que l'on peut tisser. Avec les fabricants par exemple, avec lesquels il est nécessaire d'avoir une vraie relation de confiance. Aujourd'hui, pour mes installations biomasse, qui représentent de 20 à 30 % de mon chiffre, je travaille avec deux fabricants seulement. Je sais que je n'aurai aucun problème de SAV avec eux et qu'ils sont à l'écoute même si les travailleurs indépendants représentent pour eux un vivier moins attractif que les entreprises plus importantes.

Les relations avec la clientèle sont également fondamentales pour travailler en toute sérénité et faire que chaque chantier reste une expérience agréable. La clientèle nous accorde, comme artisan, respect et écoute. Pour cette raison il ne faut jamais renoncer à dialoguer, à expliquer et à « vendre » – dans le bon sens du terme – ses prestations. Cela s'apprend. Pour cela, à mes débuts, j'ai suivi de très nombreuses et enrichissantes formations commerciales de la part de fabricants mais aussi de fournisseurs d'énergie. Il faut toujours partir gagnant et aujourd'hui, je ne regrette rien. Je suis toujours passionné par mon métier ! ■

Propos recueillis par Virginie Bettati

Cession Loriot : histoire d'une réussite familiale

Difficile de céder son entreprise ? Pas forcément. Avec l'histoire de cette cession, le groupe Loriot vient de prouver que tout est affaire de préparation… et de relationnel. Nous avons rencontré Cécile Loriot, fille du fondateur, Bernard, pour faire le point sur cette passation.

© Loriot

Denis Morelle, Cécile Loriot, associée majoritaire, et Alexandre Pugeaut

© Loriot

L'équipe du groupe Loriot et son bureau d'études spécialisé en thermique depuis plus de trente ans.

Filière Pro – Pourquoi les cessions familiales sont-elles si peu nombreuses ?

Cécile Loriot – Elles sont effectivement peu nombreuses et plus particulièrement dans notre secteur d'activité, parce qu'une cession reste une cession, peu importe qu'elle soit familiale. On a peut-être tendance à croire qu'une entreprise fait partie d'un héritage, avec les avantages fiscaux qui y sont liés, alors qu'il n'en est rien. Pour cette cession, nous nous sommes associés à trois, avec Alexandre Pugeaut et Denis Morelle, pour racheter l'entreprise de mon père, Bernard. Le montage financier a été une grande part de la réflexion avant signature et de nombreux rendez-vous avec un avocat d'affaire ont été nécessaires pour construire le processus d'achat.

Vous étiez prédestinée à reprendre l'entreprise ?

Cécile Loriot – Je l'ai toujours souhaité, bien que mes études ne m'y aient pas préparée et que les propositions de rachat venant de l'extérieur n'aient pas manqué ! Voilà près de quinze ans que je suis au côté de mon père, tout comme Denis Morelle. Alexandre Pugeaut, ingénieur, est arrivé un peu plus tard, il y a sept ans et lui a servi de bras droit. Nous avons donc toujours été très impliqués. J'ai d'ailleurs suivi tous les postes, assumé l'ensemble des fonctions et mis un point d'honneur à être polyvalente, comme le sont d'ailleurs mes deux autres associés.

Il y a sept ans, j'ai préparé mon futur rôle de dirigeante en passant un diplôme de management avec des formations de gestion et de marketing, mais aussi de cession et de reprise d'entreprise. Bref, je me suis préparée au mieux pour faire face au départ du fondateur et pour garantir à tous une passation sans heurts.

Le secret d'une cession réussie passe-t-il donc par la continuité ?

Cécile Loriot – D'une certaine façon, oui. Les salariés n'ont pas vu de différence dans la gestion et dans la façon de diriger le groupe. Cette stabilité est rassurante et permet de maintenir l'efficacité des équipes. Il s'est passé la même chose avec notre clientèle, puisqu'au moins deux des nouveaux associés se sont attachés à aller à sa rencontre depuis plusieurs années.

Tout s'est donc déroulé en douceur, avec beaucoup de dialogue, d'échange, en totale transparence et surtout avec beaucoup de confiance.

La date de la vente marque-t-elle quand même une rupture ?

Cécile Loriot – Psychologiquement, oui, sans aucun doute. La cession a été signée en décembre dernier et, même si nous nous y étions préparés de longue date, notre état d'esprit, à nous, associés repreneurs, a changé. Nous ressentons à la fois un grand enthousiasme et une responsabilité accrue ! Mon père reste là pour nous épauler en cas de besoin, (il était officiellement parti à la retraite depuis deux ans), mais il n'est plus là pour valider nos décisions. Nous sommes aux commandes pour innover, créer des nouveautés, nous adapter aux nouveaux marchés… Nous venons d'ailleurs de mettre au point et de lancer le « carnet numérique et suivi de consommations ». Nous avons entièrement conçu ce produit.

Une association est-elle toujours un défi ?

Cécile Loriot – Bien sûr, mais la nôtre dure déjà depuis plusieurs années et chacun y a une place bien définie. Notre triumvirat fonctionne parfaitement et nous avons tout prévu dans un pacte d'associés qui a su envisager le divorce avant le mariage !

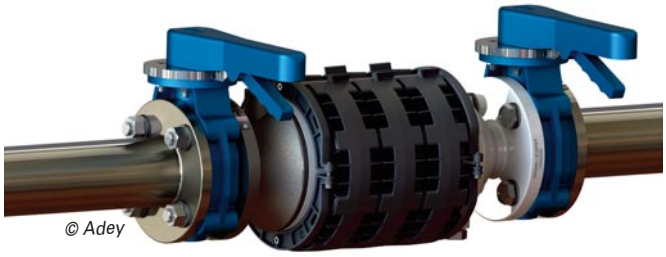
Notre vision du travail est restée la même que celle de mon père et nous souhaitons faire perdurer notre indépendance vis-à-vis des fabricants ou des énergéticiens, avec le franc-parler qui caractérisait mon père… et qui me caractérise aujourd'hui ! ■

Propos recueillis par Virginie Bettati

Traitement et filtration de l'eau au service de la boucle d'eau chaude

L'installation de chauffage traditionnelle sur boucle d'eau chaude, mais aussi les installations thermodynamiques, font appel à des technologies de plus en plus pointues pour lesquelles la qualité de l'eau devient primordiale. La conception dans les règles de l'art ne suffit pas, il convient de penser au cycle de vie et de maintenir la performance en empêchant toute dégradation de la qualité de l'eau. Les solutions sont aujourd'hui éprouvées et gagnent en facilité de mise en œuvre.

Témoin d'un marché en croissance et d'un souci de la qualité de l'eau chez les professionnels, les ventes de kits d'analyse sont en forte croissance chez tous les acteurs proposant ce service. Il s'agit de kits à résultat immédiat ou de prélèvements à retourner dans un laboratoire pour analyse précise. Cet engouement est un bon signe. Car s'inquiéter de l'état de la boucle d'eau chaude sur une installation existante est un premier pas vers l'application de solutions de traitement curatif, puis préventif. Ces kits d'analyse, simples à utiliser et très peu couteux, servent aussi à documenter une installation neuve, livrée avec une eau de qualité et protégée contre les dégradations (calcaire, corrosion, embouage...).


© Adey

Parmi les atouts du nouveau filtre DRX d'Adey : l'installation multi orientation, l'aptitude à un nettoyage rapide, de faibles pertes de charges, ou encore l'absence de nécessité d'un by-pass.

Adey : améliorer l'efficacité des filtres

Le numéro un de la filtration en Grande-Bretagne prévoit de lancer très prochainement sur le marché français sa nouvelle gamme de filtres industriels et collectifs DRX. Elle viendra enrichir l'offre de filtration premium Adey, en la rendant accessible au plus grand nombre.

Outre l'aspect purement technique de la filtration magnétique de qualité, la conception brevetée de cette gamme de filtre en ligne, à passage intégral, présente des avantages tels qu'une installation multi orientation, l'aptitude à un nettoyage rapide, de faibles pertes de charges, ou encore l'absence de nécessité d'un by-pass, ce qui devrait trouver une résonnance particulière chez les installateurs et mainteneurs.

« *Nous travaillons par ailleurs sur une extension de notre offre filtration pour le secteur résidentiel domestique,* annonce **Matthieu Giraudon**, directeur Europe continentale. *En effet, nous redoublons d'efforts quant au développement de la gamme domestique, notre cœur de métier, mais aussi sur le secteur collectif.* »

Succès produit, l'actuelle gamme de filtres magnétiques domestiques Pro2 et Micro2 se démonte et se nettoie rapidement et avec efficacité grâce à un mécanisme d'attache spécifique. « *La filière commence à prendre conscience de l'intérêt des filtres magnétiques de qualité, face au danger que représentent les particules fines ne pouvant être stoppées par une filtration classique.* »

Adey entend mener une vraie démarche qualitative en matière de filtration : « *Les filtres ne sont pas tous identiques : à ce niveau l'approche technique est primordiale ! Nous nous distinguons par le fait de présenter des produits premium pour la partie traitement d'eau et avec une démarche de filtration complète. Cela passe par l'optimisation de la capacité de capture de nos barreaux magnétiques, ce qui a pour conséquence d'apporter une protection rapide et extrêmement efficace pour des boues de toute taille, et notamment les plus fines. Celles-ci sont en général mal gérées par les techniques de filtration traditionnelle de type tamis, et représentent de nos jours le danger principal pour nos installations à l'ingénierie toujours plus performante et pointue.* »

« *Nos partenaires fabricants et distributeurs constituent au quotidien deux approches essentielles à notre développement. Nous faisons en sorte d'être un acteur moteur au sein de la filière, en soulignant l'importance de la montée en compétence des installateurs. Adey est par ailleurs membre du Synasav.* »

PCMB : du produit de traitement jusqu'à l'injection

Avec 60 ans d'expérience dans le domaine de la chimie, PCMB s'est spécialisé sur le marché des fluides caloporteurs à base de mono-éthylène-glycol ou de mono-propylène-glycol. Spécialiste des traitements préventifs pour les circuits d'eau chaude et les groupes froid, PCMB a développé au fil des ans plusieurs solutions aujourd'hui éprouvées : MB444, un produit concentré pour les installations de forte puissance, MB111 le concentré pour les groupes froid, MB850 le nettoyant désembouant universel et Calop30, la solution pré-diluée pour les petites et moyennes puissances. « *Notre offre pré-diluée convient aussi pour les installations de*

© PCMB

PCMB propose à présent l'injection du fluide caloporteur dans les installations.

© Sentinel

Les deux éprouvettes fermées contient chacune un clou en acier. Toutes deux sont remplies d'eau, mais une seule contient l'additif inhibiteur de corrosion X100 de Sentinel. L'une des deux éprouvettes conserve une eau limpide, tandis que l'autre est le siège de fines particules de rouilles en suspension dans l'eau.

© Flamco

Le Vacumat Basic de Flamco est un dégazeur par dépression pour les installations de chauffage et de refroidissement d'eau en circuit fermé. Il permet le dégazage et assure l'appoint automatique de l'installation après que l'eau d'appoint ait été dégazée.

forte puissance, mais nécessite alors d'importants volumes, préparés au dosage spécifique pour le client et livrés par camion citerne », explique **Jean-Philippe Toussaint**, directeur de la PME implantée au pied du Mont-Blanc. C'est à ce stade que PCMB étend son intervention jusqu'à proposer l'injection clé en main de ses produits. « *Nous sommes ainsi devenu préparateur et injecteur. Pour cela nous nous sommes équipé du matériel nécessaire : camions citerne, pompes jusqu'à 15 bars de pression, les raccords, les rallonges... C'est une de nos valeurs ajoutées que nous mettons à présent en avant et qui simplifie la question de la responsabilité pour le client final.* »

Autre extension de savoir-faire : le SAV. « *Nous avons de nombreux clients utilisateurs d'installations solaires thermiques ou géothermiques confrontés à des malfaçons lors du choix, du dimensionnement ou de la mise en œuvre de leurs équipements. D'où la nécessité d'intervenir sur des matériels pas toujours correctement documentés. C'est pourquoi nous proposons des fluides traçants afin d'estimer la longueur des réseaux ou encore des analyses d'eau suivies d'interprétations et de préconisations. Ces demandes sont de plus en plus fréquentes.* »

PCMB est une PME de huit personnes, toutes très polyvalentes : « Nos spécialistes fluides caloporteurs prennent en charge le SAV, les concepteurs et producteurs des solutions de traitement assurent à tout de rôle les missions d'injection... C'est aussi une façon pour chacun de mieux comprendre les problématiques des clients », conclut Jean-Philippe Toussaint.

Sentinel : la preuve par la démonstration

« *Notre challenge ? Aider les techniciens à mieux expliquer les enjeux de la protection de la boucle d'eau chaude à ses clients, grâce aux conseils techniques et au diagnostic de l'installation*, souligne **Romain Tardivel**, responsable des relations avec les SAV nationaux. *Les entreprises de SAV sont nos clients historiques et font face à une grande diversité d'installations.* »

Pour aider les professionnels de terrain, Sentinel propose des démonstrateurs, véritables outils visuels qui parlent aux non-spécialistes et sont autant de support didactiques pour les techniciens. Sentinel à eu l'idée de présenter dans un petit coffret transparent, deux éprouvettes fermées contenant chacune un clou en acier. Toutes deux sont remplies d'eau, mais une seule contient l'additif inhibiteur de corrosion X100. L'une des deux éprouvettes conserve une eau limpide, tandis que l'autre est le siège de fines particules de rouilles en suspension dans l'eau.

Le principe de rendre transparent le réseau a été appliqué à un filtre à boue doté d'un barreau amovible et remplie d'eau chargée de particules de rouille. Là encore, l'effet visuel est garanti : la présence du barreau neutralise l'ensemble des particules et l'eau redevient claire...

Sentinel rencontre par ailleurs un succès grandissant pour son kit d'analyse (plusieurs milliers de kits vendus par an), pour une analyse initiale ou une validation du bon traitement de l'eau.

En 2018, Sentinel étend sa gamme de filtres : Eliminator est complété par Vortex 300 et Vortex 500, deux équipements capteurs de particules magnétiques et amagnétiques, équipés d'un aimant très puissant.

En matière de traitement, Sentinel lance un nouveau format d'aérosol, en aluminium (plus facilement recyclable). D'une formulation plus concentrée, il contient 300 ml au lieu de 400 ml et un nouveau doseur permet de le fixer sur l'installation : « *Sur une vanne de vidange ou un point de vidange, sans nécessité de purger l'installation, ni même sans faire tomber la pression du réseau* », précise Romain Tardivel. Ce nouveau format s'applique au désembouer lent X400, au désembouer rapide X800 (également disponible en conditionnement de 20 litres) et à l'inhibiteur de corrosion X100.

« *Nous avons à présent à disposition de nos clients un centre de formation agréé avec un formateur spécialisé, ainsi qu'une plateforme de e-learning sur laquelle trois modules sont disponibles. Ces formations en ligne sont assez pointues et font l'objet d'une validation par questionnaire.* »

Flamco : évacuer l'air du réseau

« *La qualité de l'eau dans un réseau de chauffage dépend aussi des équipements mis en œuvre tels que séparateur d'air, centrale de dégazage et séparateur de boues,* rappelle **Franck Pépin**, chef des ventes chez Flamco. *Il faut également considérer avec sérieux la fonction expansion, qui est parfois défaillante : pertes d'eau régulières, besoin d'ajouter tout aussi régulièrement de l'eau du réseau vecteur d'apport d'air, d'oxygène et de calcaire...* »

Flamco constate que le séparateur de boues est aujourd'hui entré dans les habitudes des concepteurs d'installations, via une approche curative... Ce qui n'est pas encore vraiment le cas pour aborder l'installation avec l'approche préventive du dégazage.

Le séparateur d'air se monte en série sur le départ chaudière et améliore son efficacité du fait de la température élevée de l'eau. Au-delà des puissances domestiques, la centrale de dégazage, tel le Vacumat de Flamco, met en œuvre une technologie pour poussée. Elle se monte sur le retour chaudière afin de bénéficier d'une moindre pression et en parallèle du circuit. Cet équipement sophistiqué intègre une pompe et assure un suivi des performances

« *En complément, Flamco a lancé une solution intermédiaire permettant d'offrir en un seul produit les fonctions de séparateur d'air et séparateur de boues. Bien que l'équipement soit monté sur le retour chaudière, il offre un bon compromis !* » Une solution d'autant plus attrayante que Flamcovent Clean Smart est vendu quasiment au prix d'un séparateur de boue.

.../...

Le filtre clarificateur magnétique Solutech de BWT.

© Fernox

Le duo de Fernox : filtre TF1 Compact et additif Filter Fluid.

BWT : considérer une problématique globale

« *Aujourd'hui, les réglementations convergent très concrètement vers des objectifs de performance énergétique dans le cadre d'un bâtiment vu de plus en plus comme un système, d'où une meilleure prise en compte du traitement d'eau. De fait, nos arguments sont mieux reçus,* explique **Sophie Chaix**, responsable de l'activité Solutech chez BWT. *Dans ce contexte, nous avons renforcé nos dispositifs de formation et d'information pour améliorer encore la pédagogie autour de la performance. Nous travaillons aussi plus étroitement avec les fabricants de générateurs, au travers d'actions communes.* »

À partir de la rentrée, BWT reprendra un cycle d'information très pédagogique sur la réglementation, les enjeux, les bonnes pratiques ou encore les responsabilités des différents acteurs de la filière en matière de performance des réseaux. « *Les matinales de l'information BWT offrent une importante vue d'ensemble aux bureaux d'études, installateurs, que ce soit pour le secteur du logement collectif que pour les bâtiments tertiaires. Nous rappelons les bonnes pratiques de la maintenance des réseaux.* » Ces matinales sont organisées en partenariat avec des experts : laboratoire d'analyse, expert juridique, prestataire de désembouage...

© Chaffoteaux

Des échangeurs aux tubes plus larges

Chaffoteaux vient de concevoir pour ses chaudières, un nouvel échangeur baptisé Spin Tech. Composé de tubes plus larges (une augmentation de 142 %) l'échangeur offre des dimensions similaires à la précédente version et garantit un rendement en chauffage jusqu'à 109,8%. La section de passage de l'eau étant plus grande, elle occasionne une réduction des pertes de charges et demeure potentiellement moins sensible aux dépôts de particules.

Au cœur de l'offre BWT, se trouve le pack Solutech Réseaux Climatiques : pour les travaux neufs ou rénovation, pour la prise en charge d'un bâtiment ou lors d'une opération curative sur réseau à problème. Quatre packs proposés selon la puissance de l'installation (de 0 à 2 000 kW) permettent le nettoyage et la passivation du réseau, la prévention contre le tartre, la corrosion, l'embouage, la délivrance d'analyse commentée de la qualité d'eau du réseau (diagnostic, PV de fin de chantier...).

« *Nos clients nous posent de plus en plus de questions sur la qualité de l'eau. C'est un secteur de croissance à venir. Face à ces interrogations, Solutech ouvre sur des solutions universelles et simples, tandis que notre catalogue apporte des réponses spécifiques pour tout ce qui est en lien avec l'eau et pour tous les secteurs. Notre objectif est d'offrir des réponses simples à prescrire, en toute confiance.* »

Fernox : action combinée filtre + traitement

« *Le marché du traitement d'eau s'accroît d'environ 15 % chaque année,* explique **Bruno Savalle**, directeur commercial de Fernox. *Nous sommes aujourd'hui encouragés par les fabricants de chaudières et de pompes à chaleur, pour lesquels il est nécessaire à présent de bénéficier d'une eau toujours plus pure. En dépend la performance des équipements.* »

Avec l'usage d'un filtre adapté à la boucle d'eau chaude et d'un traitement de l'eau approprié, Fernox entend maintenir l'efficacité de l'installation de chauffage et réduire de 60 à 80 % le taux de pannes, en particulier au niveau des capteurs et des échangeurs. « *Nos produits de traitement sont validés par le ministère de la santé, de pH neutre et sans contraintes pour l'environnement. Ils conviennent pour une mise en contact avec tous matériaux et tous métaux. Ils sont concentrés à 0,5 % s-du volume d'eau, et non à 1 %. D'où une moindre quantité de produits à stocker et à transporter* ». Fernox propose des filtres pour des installations de 4 à 300 kW : « *D'ici la fin de l'année, la gamme sera totalement renouvelée, notamment avec des nouveaux filtres 1 ¼ pouce et 1 ½ pouce dont le lancement sera effectif à l'automne.* » L'offre comprend des filtres en plastique ou en laiton (ayant plus d'effet sur les particules magnétiques).

Fernox joue la carte 2 en 1 et souligne l'importance de placer un filtre tout en assurant un traitement de l'eau : l'additif Filter Fluid est inclus avec l'achat de chaque filtre TF1 : en complément de l'action du filtre, il protège et nettoie à long terme les réseaux encore peu chargés. ■

Michel Laurent

Enfin
un kit d'analyses qui vous dit tout...
Simplement

BWT SOLUTECH ANALYSES, le kit de prélèvement d'eau de chauffage qui vous établit un **diagnostic rapide et clair** à travers 14 points d'analyses.

Idéal pour la mise en service ou la rénovation, l'entretien annuel, l'avant travaux ou pour le diagnostic de problème.

BWT SOLUTECH, solutions techniques pour circuits de chauffage

Une gamme complète de produits et de matériels pour l'habitat et les collectivités :

SoluTECH Protection

SoluTECH Planchers chauffants

SoluTECH Désembouage

SoluTECH Anti-fuite

SoluTECH Echangeur ECS

SoluTECH Condensats +

SoluTECH Condensats Mini

SoluTECH Extraction

Salle de bains : bien l'agencer pour mieux en profiter

Agencer, c'est organiser l'espace de manière à optimiser chaque mètre carré et à créer une ambiance agréable à vivre, c'est-à-dire confortable, sécurisante et aisément circulable. Ce que l'on obtient en se posant les bonnes questions.

Proposée par Viega, une solution intéressante pour associer baignoire et douche dans la salle de bains, qui consiste à adosser l'une à l'autre, via un muret. Ainsi, le centre de la salle de bains est mis à profit.

Lorsque la surface ne manque pas dans la salle de bains, les possibilités d'aménagement sont nombreuses, mais il n'est pas toujours évident de créer une ambiance chaleureuse et de mettre à profit toute la surface. Sans oublier les contraintes techniques qui, indépendamment des dimensions de la pièce, viennent forcément s'ajouter aux difficultés d'agencement.

Cloisonner pour créer des espaces différenciés

Dans une salle de bains spacieuse, la bonne stratégie consiste à créer des espaces différenciés, comme on le ferait dans une pièce de vie (coins bureau, salon, repas…), sachant que, plus la pièce est grande, plus il est nécessaire d'en occuper le centre, au risque de s'y sentir un peu mal à l'aise. En particulier, il est important d'éviter de plaquer les appareils sanitaires contre les différents murs, comme on le faisait autrefois, d'autant plus si la salle de bains est très grande. Toutefois, il faut veiller à maintenir une circulation aisée, notamment si la pièce d'eau est familiale et partagée.

En règle générale, pour valoriser tout l'espace, il convient de cloisonner. La cloison en T (renversé) est la plus courante. Ensuite, selon la géographie de l'espace, on installe point d'eau, baignoire, douche, rangements, voire toilettes, buanderie, coiffeuse… Par exemple, on peut positionner le meuble vasque face à l'entrée et aménager, derrière, une douche et des toilettes, ou bien une douche et une baignoire ou encore une douche et un coin buanderie (salle de bains familiale)…

La première question à poser avant toute étude d'aménagement est : salle de bains familiale ou parentale ? Les deux modèles sont très différents, la salle de bains familiale étant partagée, elle est avant tout concentrée sur l'aspect fonctionnel, tandis que la salle de bains parentale privilégie la décoration et peut s'offrir des équipements et matériaux d'exception.

La collection Unique de Delpha prévoit des plans de toilette sur mesure et des jambages pour intégrer lave-linge et sèche-linge dans la salle de bains, tandis que les meubles alentours accueillent le panier à linge et les accessoires.

Ensuite, il faut penser fonctions et lister celles qui sont indispensables, voire à privilégier : point(s) d'eau, baignoire, douche, rangements, toilettes, coiffeuse, buanderie…

Le(s) point(s) d'eau : face à la porte d'entrée

En règle générale, le point d'eau, qui est le poste le plus utilisé de la salle de bains, doit être également le plus accessible. C'est pourquoi il est préférable de l'installer face à la porte d'entrée, en particulier dans les salles de bains familiales où les allées et venues sont fréquentes, ne serait-ce que pour se laver les mains et les dents.

Dans les grandes salles de bains, on a tendance à privilégier le meuble à deux vasques qui, plus long, permet de mieux occuper l'espace disponible. Mais de plus en plus, les fabricants limitent le nombre de vasques à une seule, et la surface disponible devient un plan de toilette, sur lequel on peut poser tous les objets que l'on souhaite garder à portée de main. C'est nettement plus fonctionnel, car dans les salles de bains parentales, il est rare que l'on se lave les dents de concert et, dans les salles de bains familiales, il peut être plus judicieux d'envisager deux (voire plus) meubles compacts à une seule vasque, afin de les « privatiser », par exemple en réservant l'un d'eux aux parents et l'autre aux enfants. Les collections de spécialistes, très larges, permettent de coordonner des meubles de différentes dimensions.

Certains fabricants, comme Vitra avec Memoria, proposent des collections enrichies avec des modules complémentaires originaux, propres à équiper les grandes salles de bains : psyché, coffres, banc...

Ranger : pas seulement dans le meuble vasque

Il n'y a pas que le meuble vasque qui permet d'apporter des rangements dans la salle de bains. Il existe d'autres solutions plus accessibles. Car il ne faut pas perdre de vue que, lorsque la vasque est utilisée, il faut se reculer pour accéder à l'intérieur des tiroirs et déranger l'utilisateur posté devant le meuble. Les fabricants sont de plus en plus nombreux à multiplier les meubles de rangement complémentaires : colonnes, coffres, armoires de toilette, casiers ouverts ou fermés… Lorsque l'on associe le meuble vasque à des rangements complémentaires, la salle de bains devient plus fonctionnelle.

Dans les salles de bains familiales, il est important de prévoir un rangement pour chacun. Il peut s'agir d'un simple casier, d'une étagère, d'une colonne ou autres. Cela responsabilise les jeunes enfants, qui sauront où ranger leurs petites affaires, et permet aux ados et aux adultes de préserver les leurs. Prévoyez également des patères, au moins une par utilisateur. Ainsi, le sèche-serviettes ne disparaît-il pas sous les serviettes, et chacun sait où est la sienne.

Un autre miroir pour se maquiller, se raser, se coiffer…

Il suffit d'observer nos salles de bains pour se rendre compte qu'elles sont encombrées de produits cosmétiques, d'autant plus qu'ils ne sont plus seulement utilisés par les femmes…

Conçues pour alimenter les baignoires îlots, les robinetteries colonnes, alimentées par le sol, les mettent en valeur. Le modèle Atrio de Grohe, récemment relooké, présente un design élégant.

D'où l'intérêt de la coiffeuse, qui redevient tendance parce qu'elle est pratique.

Une coiffeuse, c'est d'abord un miroir, qui doit être bien entouré : d'une ou plusieurs étagères pour une coiffeuse murale, que l'on peut également installer dans une colonne bien aménagée ou une armoire de toilette. Plus classique, la coiffeuse meuble a sa place dans les grandes salles de bains. Elle s'utilise en position assise et peut être réalisée simplement, à l'aide de deux blocs de rangement relié par un plan de toilette.

Prendre un bain : baignoire îlot ou encastrée ?

Quoi de mieux qu'une baignoire îlot pour « meubler » une grande salle de bains ? Raccordée à des canalisations encastrées dans le sol, elle trône au cœur de l'espace, lui donnant toute sa raison d'être, tout en offrant la possibilité d'agencer autrement la salle de bains. Mais pour assurer un bon confort d'utilisation, n'oubliez pas de prévoir, autour de la baignoire, différents accessoires : tablettes, porte-serviettes…

Lorsque la pièce peut accueillir à la fois une baignoire et une douche, il existe une solution d'agencement originale, qui consiste à accoler l'une et l'autre : la douche positionnée le long du mur est cloisonnée par un muret sur lequel vient s'adosser la baignoire. Sur le muret, à l'aplomb de la baignoire, un panneau

.../...

Lorsque l'armoire de toilette Acanto d'Allia est ouverte, le miroir intérieur reste dégagé parce que les produits sont rangés dans des paniers fixés aux portes. Il est donc possible de l'utiliser en coiffeuse, pour se maquiller, se coiffer, etc.

Format raccourci pour la baignoire LaBette de Bette qui, mesurant 1 080 x 730 x H 380 mm, peut équiper les salles de bains familiales, en complément d'une baignoire classique. Rien que pour bébé !

© SFA

Les grandes salles de bains sont souvent aménagées dans des espaces reconvertis : chambres, garages... Sanifloor+ de SFA permet de créer une douche de plain-pied, indépendamment des problèmes de raccordement. L'évacuation n'est plus gravitaire mais boostée par une pompe.

© Limatec

Qui dit grande salle de bains dit grande douche. Le caniveau Rivage de Limatec existe en cinq longueurs, de 600 à 1 000 mm. Démontable, il dispose d'une garde d'eau de 50 mm pour une hauteur d'encastrement de 94 mm.

de verre peut fermer la cabine. Mais attention, pas de baignoire îlot dans une salle de bains familiale. Car elle est sans plage la plupart du temps. Or, les enfants se baignent avec de multiples jouets, qui se retrouveraient par terre. En revanche, pourquoi ne pas prévoir une mini-baignoire, qui serait réservée aux enfants ?

Se doucher dans une cabine spacieuse

Qui dit grande salle de bains, dit douche spacieuse. Pour mieux en profiter, pensez à l'équiper d'une pomme de tête. Qu'elle soit encastrée dans un faux plafond (ciel de pluie) ou simplement associée à la robinetterie thermostatique (colonne de douche), elle doit mesurer au moins 22 cm de diamètre ou de côté, afin de bien envelopper le corps. Sous cette pomme de tête, prévoyez une assise confortable (hauteur comprise entre 40 et 60 cm). Associés, ces deux équipements sont l'assurance d'un véritable moment de détente sous la douche.

Dans les salles de bains familiales, pour faciliter le partage de l'espace, évitez les parois de douche transparente, mais veillez à l'intimité des utilisateurs en créant une douche sinon maçonnée, du moins opaque. À l'entrée, prévoyez, si possible, un sas pour s'habiller et se déshabiller à l'abri des regards.

De plus, étant donné que les douches se succèdent, soignez la ventilation, qui doit être suffisamment efficace pour que les joints de carrelage puissent sécher. Pour les mêmes raisons, évitez les sols carrelés. Privilégiez plutôt les receveurs de douche, en céramique ou acier émaillé plutôt qu'en matériaux de synthèse, plus fragiles.

© Duravit

Sur un meuble large, une seule vasque, au lieu de deux, permet de ménager une large plage de dépose et de laisser de la place aux cosmétiques. Collection Delos de Duravit.

Pouvoir s'asseoir !

S'asseoir n'est pas nécessaire seulement dans la douche. Dans la salle de bains, un siège, voire un fauteuil ou – pourquoi pas – un lit de repos, est un élément de confort auquel on pense rarement, mais que l'on a toujours plaisir à utiliser au sortir du bain ou de la douche, à tout âge. C'est aussi un meuble susceptible de transformer la salle de bains en cette fameuse pièce à vivre dont nous rêvons. Certaines collections complètes de salle de bains incluent ce genre de meubles complémentaires.

Aller aux toilettes dans la salle de bains ?

Lorsque les toilettes sont installées dans la salle de bains, il est important de les mettre à distance du point d'eau, voire de séparer l'un et l'autre physiquement, notamment par une cloison. C'est une question d'hygiène.

Autre suggestion : le bidet. Certes, il a disparu de nos salles de bains, mais il n'empêche qu'il est le champion de l'hygiène. Installé à proximité de la cuvette WC, il est aussi efficace qu'un WC lavant, plus fiable, car sans électronique, et ne coûte presque rien…

Enfin, si la maison dispose déjà d'un WC indépendant, que la salle de bains est partagée et que la maison abrite plus de garçons que de filles, pourquoi ne pas envisager d'installer un urinoir dans la salle de bains ? Il facilitera l'usage des toilettes aux heures de pointe…

Stocker le linge sale et le laver

En l'absence de pièce dédiée au soin du linge, la salle de bains est, plus que la cuisine, le lieu adapté pour accueillir le lave-linge et le sèche-linge. Lorsque la surface et la géographie des lieux le permettent, le plus simple est d'enfermer la ou les deux machines, en les superposant (via un kit de fixation spécial), dans un placard fermé. Pour plus de fonctionnalité, prévoir des étagères au-dessus ou sur les côtés pour stocker les produits de lavage.

Mais il est également possible d'intégrer les machines dans des meubles conçus pour, lesquels sont désormais proposés par plusieurs fabricants. Lorsqu'il est bien conçu, le coin buanderie, même visible, ne gâche pas l'esthétique de la salle de bains. ■

Marianne Tournier

Kinedo FRANCE

vu à la TV

AVANT

NOUVEAUTÉ

KINEMAGIC

Le remplacement de baignoire **100% sécurité**

SOLUTION AJUSTABLE

fileurs latéraux et différentes hauteurs de panneaux de fond

SANS GROS TRAVAUX

pas de travaux préparatoires des murs et du sol

QUALITÉ ET SÉCURITÉ

robinetterie et douchette Grohe, siège, barres de maintien...

FABRICANT FRANÇAIS

KINEMAGIC.FR

Une fiche d'application RT2012 pour les émissions mixtes de chauffage

Une nouvelle fiche d'application, « Émissions mixtes de chauffage », sera applicable à compter du 1er janvier 2019. Elle fusionne les deux fiches d'application « Prise en compte des appareils indépendants de chauffage à bois dans les maisons individuelles ou accolées » et « Systèmes d'émission composites de chauffage », qui restent valables jusqu'au 31 décembre 2018.

Des travaux de concertation ont été pilotés par la DHUP, visant une meilleure cohérence entre les fiches d'application « Prise en compte des appareils indépendants de chauffage à bois dans les maisons individuelles ou accolées » et « Systèmes d'émission composites de chauffage », à la fois d'un point de vue rédactionnel et d'un point de vue technique. Ces travaux ont abouti à la publication d'une nouvelle fiche d'application, « Émissions mixtes de chauffage (dont émission d'air brassé et poêles bois) », fusion des deux fiches d'application précitées, et applicable à compter du 1er janvier 2019.

La première partie de cette nouvelle fiche d'application décrit la prise en compte des systèmes d'émissions à air non gainé. Une deuxième partie se compose du contenu de la fiche d'application « Prise en compte des appareils indépendants de chauffage à bois dans les maisons individuelles ou accolées », légèrement modifiée par souci de cohérence rédactionnelle. Une troisième partie est composée du contenu de la fiche d'application « Systèmes d'émission composites de chauffage », légèrement modifiée elle aussi avec la suppression de l'exemple des systèmes à air non gainés (qui sont pris en compte dans la première partie de la fiche fusionnée), ainsi qu'avec une précision du champ d'application pour une des configurations. ■

© Freepik

Michel Laurent

Qualité de l'air dans les crèches et les écoles

Dans le cadre de la surveillance de la qualité de l'air dans les écoles, l'Ademe vient de lancer des fiches pratiques et des guides d'aide à la compréhension des enjeux et d'aide au choix.

Depuis le 1er janvier 2018, l'obligation de mesure de la qualité de l'air dans certains établissements recevant du public (ERP) est applicable pour les établissements d'accueil collectif d'enfants de moins de six ans, les écoles maternelles et les écoles élémentaires. Dans ce contexte et à l'occasion de l'atelier sur la qualité de l'air dans les écoles organisé par l'Observatoire de la qualité de l'air intérieur le 25 juin dernier, l'Ademe a présenté 15 fiches-actions et 2 guides dans le cadre du programme Écol'Air. Objectif : proposer des solutions pratiques pour améliorer la qualité de l'air intérieur au sein des crèches et des écoles.

L'Ademe publie une mallette de fiches et guides pratiques à destination des services techniques des collectivités locales, bureaux d'études, directeur et personnel d'établissements, agents d'entretien, agents de maintenance, enseignants, etc., relatifs au contrôle des sources de polluants, au traitement de l'air, à la limitation de l'exposition des occupants et à l'éducation de l'ensemble des acteurs.

Outre les polluants apportés par l'extérieur, de nombreuses substances peuvent être émises directement à l'intérieur des bâtiments, notamment par les matériaux de construction, d'ameublement et de décoration, par les produits d'entretien, ainsi que par les diverses activités humaines (cuisine, bureautique, fournitures scolaires…). L'Ademe propose des fiches pratiques pour :

– choisir et mettre en œuvre des matériaux de construction. Ces matériaux et produits de finition (colle, joint, peinture, vernis…) peuvent être à l'origine de la présence en suspension dans l'air de fibres et de particules et d'émission de composés organiques volatils (COV) ;
– choisir et installer le mobilier. Celui-ci représente une grande surface d'émission et peut avoir un impact significatif sur la qualité de l'air. Il faut privilégier le mobilier labellisé, particulièrement pour les produits dérivés du bois (Écolabel européen, NF Environnement Éducation…). ■

Michel Laurent

En bref

Les derniers titres V parus au J.O.R.F.

- *Modalités de prise en compte des conduits échangeurs air/air sur appareil indépendant de chauffage au bois dans la réglementation thermique 2012 (arrêté du 28 mars 2018)*
- *Modalités de prise en compte du système de pompes à chaleur sur boucle d'eau avec récupération d'énergie dans la réglementation thermique 2012 (arrêté du 7 mars 2018)*
- *Modalités de prise en compte des pompes à chaleur air/eau-air triple service à compression électrique dans la réglementation thermique 2012 (arrêté du 24 octobre 2017)*
- *Modalités de prise en compte des systèmes de récupération instantanée de chaleur sur eaux grises dans la réglementation thermique 2012 (arrêté du 23 octobre 2017).*

Deux mois pour installer et raccorder 400 radiateurs avec le système de sertissage Viega

Il aura suffi de dix semaines pour doter le lycée de Ferney-Voltaire, dans le département de l'Ain, d'une installation de chauffage au gaz qui, composée de 400 radiateurs, est venue remplacer un chauffage électrique direct. Le nouveau système de sertissage Megapress de Viega a contribué à la rapidité de mise en œuvre.

© Viega

400 radiateurs ont été installés dans le lycée, raccordés à l'aide du système Megapress de Viega.

Le lycée de Ferney-Voltaire, commune située dans l'Ain, à proximité de Genève, a été construit à la fin des années 1950. Ce bâtiment de trois étages, qui accueille 2 600 élèves, est depuis toujours chauffé à l'aide de convecteurs électriques, dont on sait qu'ils sont gourmands en énergie électrique et peu efficaces du point de vue du confort. La mairie a donc décidé de leur substituer un système de chauffage central au gaz, pour un budget de 900 000 euros.

Un chantier important, à réaliser en peu de temps

Les travaux ont duré dix semaines, le temps des vacances scolaires d'été.

Ils ont été réalisés par l'entreprise de plomberie, chauffage et ventilation Climsanit installée à Bourg-en-Bresse. Dirigée par Christophe Pujol, cette entreprise, qui compte 48 salariés, est une habituée des chantiers de logements collectifs et de tertiaire. Deux chaudières de 500 kW chacune ont été installées, qui alimentent 400 radiateurs. Le réseau de chauffage, créé ex-nihilo, est en tube d'acier raccordé grâce à la technique de sertissage à froid Viega. Celle-ci permet une mise en œuvre sans flamme, donc sécurisée, et sans nettoyage supplémentaire après les travaux, assurant un chantier propre et opérationnel dès la mise en eau du circuit. D'autant qu'elle ne nécessite aucune qualification de soudeur ou de braseur.

L'entreprise Climsanit utilisait le sertissage à froid de Viega pour la première fois. Selon **Christophe Pujol**, ce système a apporté non seulement « *une plus grande sécurité lors de la pose* », mais aussi « *un gain de temps considérable* » d'autant plus bienvenu sur ce chantier que le planning était serré, conditionné à la rentrée des classes.

Le système de sertissage à froid Viega

Alternative au soudage, au filetage et au vissage, Megapress est un système de sertissage destiné aux installations de chauffage ou de refroidissement et aux applications industrielles. Certifié CSTB (avis technique n° 14/16-2254), il est sûr et rapide, offrant un gain de temps de 60 % par rapport au soudage. Il est donc plus rentable en matière de main-d'œuvre et assure, une fois le sertissage terminé, des liaisons de tubes durablement étanches. À chacune de leur extrémité, les raccords à sertir, en acier, incluent le dispositif SC-Contour qui, en provoquant une fuite forcée lors de la mise en eau, permet de détecter rapidement les raccords non sertis, grâce notamment à la mesure de pression dans le réseau. Le dispositif SC-Contour permet ensuite de repérer rapidement les raccords qui, par inadvertance, n'auraient pas été sertis, car ils sont visiblement non étanches.

Des outils maniables

Le système Megapress est composé de raccords et outils de sertissage à froid, ce qui permet le raccordement rapide de tubes en acier noir classique, galvanisés à peinture industrielle et revêtement par pulvérisation, de diamètre nominal 10 à 50 mm (soit de 3/8 à 2 pouces), ou à paroi standard ou épaisse (avec des dimensions de 3/8 de pouce à 4 pouces).

Les sertisseuses Viega, baptisées Pressguns, sont adaptées au cuivre, plastique, bronze et acier inox. Très maniable, la dernière-née, la Pressgun 5, pèse 3,2 kg. Elle est alimentée par batterie ou sur secteur, permettant le sertissage de tous les formats entre 12 et 108 mm. Elle est dotée d'une lampe à LED et d'une tête de sertissage orientable à 180 °, qui facilite l'accès dans les endroits difficiles. La maintenance est effectuée après 40 000 sertissages ou quatre ans d'utilisation.

Le modèle Pressgun Picco est une sertisseuse de dimensions réduites et pèse 2,5 kg. Également dotée d'une tête orientable à 180°, elle convient pour les raccords métalliques de 12 à 35 mm et pour les raccords en plastique de 12 à 40 mm. Elle peut effectuer 32 000 sertissages avant de nécessiter une maintenance. ■

Marianne Tournier

UN SERVICE APRÈS-VENTE
UNIQUE EN FRANCE

UN SERVICE DE PIÈCES DÉTACHÉES
EXCLUSIF

PARTENAIRE DES PLUS GRANDES MARQUES DE CLIMATISATION ET SYSTÈMES FRIGORIFIQUES

airmat · Altech · ARISTON · LTB · mecatherm · Midea · ARKTEOS · atlantic · atlantic · MITSUBISHI ELECTRIC · OLIMPIA SPLENDID · Panasonic · BOSCH · Carrier · DAIKIN · RHOSS · SAMSUNG · SANYO · Dimplex · Ecoclim · FONDIS · Technibel · TEDDINGTON · TiSUN · FRICO · innova · LG · TOSHIBA · ZODIAC · ZANOTTI

UNE ÉQUIPE À VOTRE DISPOSITION
POUR DES SERVICES INÉDITS :

- Une hotline technique.
- Un service de pièces détachées.
- Un réseau de + de 100 stations techniques.
- Une base documentaire accessible via le Web.
- La réparation de cartes électroniques.

acs@saint-gobain.com

0 899 701 003
Service 0,80 € / min + prix appel

Ferroli : un réglage automatique, quel que soit le gaz naturel

L'auto-adaptation des chaudières au type de gaz naturel, permet à Ferroli de répondre à tous les projets, avec l'assurance d'offrir un rendement toujours optimum sans aucun réglage. Ferroli conçoit et fabrique des chaudières gaz naturel prenant à la fois en compte le confort de l'installateur, des occupants, mais aussi du mainteneur.

Blue Helix Tech RRT est auto-adaptative. C'est-à-dire qu'elle analyse en permanence la qualité de la combustion afin d'ajuster en temps réel les débit de gaz et d'air. Cela, quels que soient la qualité et le type de gaz naturel (G20 ou G25). Cette chaudière est donc prête aux campagnes de changement de gaz naturel sans nécessiter le moindre réglage lors de la transition.

Chez Ferroli, le gaz naturel constitue le principal vecteur énergétique autour duquel innovent les ingénieurs du bureau d'études. Le spécialiste italien de la chaudière gaz à condensation poursuit ses développements dans un esprit industriel de concepteur et de fabricant. En effet, au fil des dernières décennies, Ferroli a développé un savoir-faire technologique indéniable au service du gaz naturel.
Le fabricant estime qu'il n'y a pas meilleure solution que le gaz naturel, alliant à la fois des atouts de confort et un rapport qualité/prix indéniable, sans oublier les avantages en matière d'entretien, de pérennité et aussi d'évolutivité aux côtés des énergies renouvelables.

La maîtrise des corps de chauffe

En témoigne les corps de chauffe en Inox 316 titane, de conception monotube brevetée. Le choix du monotube induit par ailleurs la maîtrise des débits et de la phase de condensation des gaz brûlés, sans subir les problématiques d'encrassement des sections de passage étroites... Une section de passage plus importante, c'est aussi une surface d'échange thermique plus grande et donc plus efficace. Ferroli s'est aussi bâti une solide réputation avec ses corps de chauffe bi-thermique. Ce concept unique permet de placer la chauffe de l'ECS « au bain marie », c'est-à-dire au cœur du corps de chauffe, et donc sans recourir à un échangeur à plaques. D'où une maintenance plus simple et des équipements pérennes.

Des rendements élevés

Alliés à la performance du gaz naturel, les choix de conception Ferroli permettent d'atteindre une efficacité énergétique saisonnière Etas [1] ηs = 94 % pour le chauffage seul dans le cadre d'une chaudière individuelle. Ce niveau de performance correspond par ailleurs à un rendement instantané jusqu'à 109,8 % sur PCI.

Privilégier le confort

Dernière née des chaudières individuelles à condensation de la gamme Blue Helix, la Blue Helix Tech RRT répond bien entendu aux seuils de la directive européenne éco conception en matière de rejets, notamment avec sa classification niveau 6 pour ce qui concerne les NOx. Évolution notoire de la gamme Blue Helix, cette chaudière offre une puissance nominale de 24 kW en version micro-accumulation. À hauteur de 13,4 l/minute, le débit d'ECS (ΔT 30° C) se montre confortable, d'autant plus qu'une fonction Boost permet de délivrer une surpuissance temporaire. Cette nouvelle chaudière n'occupe que 420 mm de large, pour une hauteur de 700 mm, mais surtout une profondeur de seulement 250 mm (hors dosseret).

Une chaudière auto-adaptative

La chaudière Blue Helix Tech RRT offre une caractéristique précieuse : l'auto-adaptativité au type de gaz naturel. En effet, quelle que soit la composition du gaz naturel, la combustion s'adapte aux paramètres du comburant, en modulant automatiquement le débit de gaz et le débit d'air. Pour cela, la chaudière analyse en permanence la qualité de la combustion. De ce fait, Blue Helix Tech RRT assure un rendement énergétique maximal quelles que soient les fluctuations de la

En route pour 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 du biogaz est produit 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 France compte 548 unités de production de biogaz dont 26 le valorisent sous forme de biométhane injecté dans les réseaux de gaz naturel. Si le biométhane ne représente encore que 0,05 % de la consommation de gaz naturel en France (chiffre 2016), la loi de transition énergétique pour la croissance verte (LTECV) fixe ce taux à 10 % pour 2030.

Avec ses chaudières gaz à condensation, Ferroli s'intègre facilement dans l'espace intérieur du logement.

composition du gaz naturel. Par ailleurs, les professionnels du gaz dont les clients verront changer leur type de gaz naturel (notamment le passage du gaz G25 au gaz G20) n'auront aucun réglage à effectuer sur la chaudière. Cette transition s'effectuera de façon totalement transparente. D'où un gain de temps vraiment appréciable ! À moyen terme, l'ensemble de l'offre de chaudières gaz naturel Ferroli devrait offrir cette capacité d'auto-adaptation.

Ouverture aux EnR

Les chaudières gaz individuelles Ferroli peuvent se coupler à différentes solutions permettant d'intégrer une énergie renouvelable. Par exemple, avec un Cesi individuel optimisé, il est possible de mettre en place un système monovalent permettant à la chaudière d'apporter juste l'appoint nécessaire lors du soutirage de l'ECS. Les chaudières se couplent également avec un chauffe-eau thermodynamique ou tout autre volume tampon.

Une Diva pour les chantiers en rénovation

Avec le lancement au second semestre 2018 de la gamme Diva Condens, Ferroli conforte son offre de chaudières individuelles dédiée aux chantiers en rénovation. Cette nouvelle chaudière comprendra le concept d'un double échangeur, déjà éprouvé sur d'autres marchés européens. Il s'agit ici de regrouper un échangeur classique avec un échangeur dédié à la condensation. Cette chaudière sera bien entendu en phase avec les seuils de pollution en vigueur dans la directive ErP.

L'énergie « souple » pour tous

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 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.

Gaz naturel et EnR : le couple gagnant !

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.

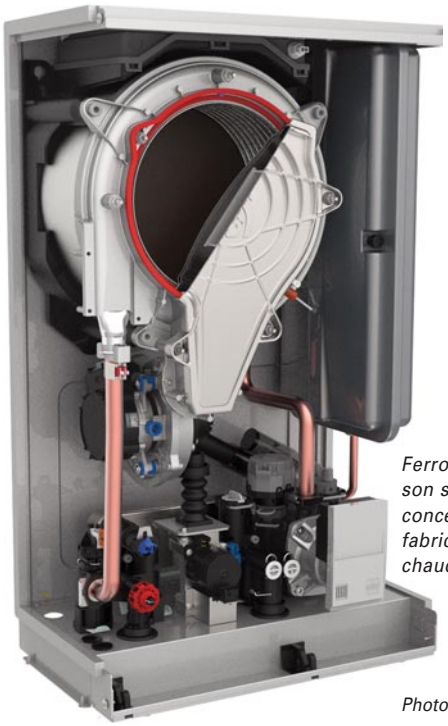
Le gaz naturel est aussi vecteur d'innovation grâce aux nouveaux équipements à très haute efficacité, mais aussi avec les chaudières traditionnelles, largement éprouvées et toujours plus efficaces ! Les déclinaisons avec le gaz naturel sont nombreuses : la chaudière à condensation peut être associée 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…

Grande polyvalence pour le petit collectif

La gamme de chaudières gaz au sol Quadrifoglio offre une puissance nominale unitaire de 70 à 300 kW. Grâce à sa capacité de montage en cascade (jusqu'à quatre unités), elle répond aux besoins de petits immeubles de logements collectifs, comme aux bâtiments de plus grande surface jusqu'à 1,2 MW. Très polyvalente, cette chaudière reçoit une forte contenance en eau, ce qui lui permet d'accepter différents niveaux de température en retour. Développé en interne, son corps de chauffe est lui aussi en Inox 316 titane. ■

Michel Laurent

(1) L'efficacité énergétique saisonnière dite Etas correspond au nouveau rendement des générateurs de chauffage défini par les règlements européens et en particulier la directive européenne ErP (Éco-conception).



Ferroli revendique son statut de concepteur et de fabricant de chaudières.

Pour le petit collectif, mais aussi les immeubles de plus grande surface, Quadrifoglio délivre une puissance nominale à partir de 70 kW et jusqu'à 1,2 MW en cascade.

Photos © Ferroli

Global Fires - Le confort et la simplicité de la flamme gaz naturel

La simplicité et la fiabilité du gaz naturel trouvent écho avec les inserts et les foyers de Global Fires. Le fabricant néerlandais place ici toute son expérience au service d'une offre fiable et éprouvée délivrant un haut niveau de confort. Le gaz naturel livre ici ses atouts les plus convaincants : une énergie à haut rendement et à faible impact environnemental, un approvisionnement sans soucis et le spectacle de la flamme, sans cesse renouvelé pour le plaisir de chacun…

Global 55XT CF

Global 60 triple BF

Global 60XT BF

Global 55XT CF

Une énergie respectueuse de l'environnement

Le méthane, qui constitue à 95 % le gaz naturel, en fait la plus propre des énergies fossiles. En effet, la performance du gaz naturel s'illustre à travers son aspect environnemental. Concrètement, le gaz naturel émet uniquement 234 g de CO_2 pour produire 1 kWh d'énergie en brûlant.

Global Fires est une marque de DRU, dont l'histoire a débuté aux Pays-Bas en 1754, avec la construction de son premier haut-fourneau alors utilisé pour produire de la fonte. C'est au début des années 1960 que le fabricant de chaudrons, casseroles et poêles a conçu ses premiers foyers à gaz. Marque plus récente, Global Fire s'appuie cependant sur le savoir-faire éprouvé du groupe industriel Spartherm. Dans l'Hexagone, la filiale Spartherm France assure la présence de Global Fires auprès des professionnels du gaz et de la distribution professionnelle. Le SAV peut être assuré directement par Spartherm France et les corps de chauffe font l'objet d'une garantie étendue de cinq ans.

Organisées en une offre abordable, les foyers à gaz naturel Global Fires s'appuient sur un design épuré et une mise en situation de la flamme gaz donnant vraiment l'impression d'avoir devant soi un foyer bois bûche !

Global Fires maîtrise la conception gaz de ses équipements tout au long de la ligne de fabrication. En témoignent les rampes de brûleurs, systématiquement testées avant montage pour la recherche de fuites.

L'innovation autour du gaz naturel

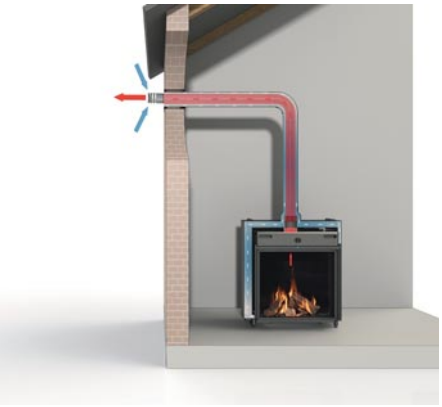
Depuis plus de 50 ans, l'industriel innove pour que ses foyers fermés (foyers étanches) gaz naturel répondent à l'évolution des besoins. Les utilisateurs demandent aujourd'hui des équipements apportant à la fois confort, performance énergétique, facilité d'utilisation et intégration esthétique dans l'habitat existant. Les contraintes de mise en œuvre sont également contournées, au profit également des installateurs.

Inserts et foyers peu profonds

L'insert gaz naturel vient prendre place dans une cheminée existante, tandis que le foyer nécessite la création complète d'un coffrage prenant place tout autour. Variée, l'offre Global Fires comporte notamment des foyers compacts permettant un gain de place appréciable malgré leur mise en œuvre. Grâce à la technologie gaz, les foyers, mais aussi les inserts, sont en effet disponibles à partir de 29 cm de profondeur. Ces inserts peuvent donc équiper des cheminées existantes très peu profondes !

Global Beau CF

Photos © Global Fires



Combustion étanche : l'air de combustion est puisé directement à l'extérieur du local grâce au conduit de fumées concentrique.

Combustion ouverte : l'air de combustion est puisé directement dans la pièce où se trouve le foyer ou l'insert.

Gaz naturel : confort et simplicité à l'état pur

En concrétisant un nouvel usage du gaz naturel, les foyers et inserts répondent aux attentes de nos modes de vie actuels : au quotidien, pas de stockage d'énergie, pas de fumée et pas de poussières. Par ailleurs, l'entretien annuel réalisé par un professionnel reste d'un niveau relativement simple.

Les inserts et les foyers gaz naturel fonctionnent sur pile. Il n'y a donc pas de branchement électrique à effectuer. En option, il est toutefois possible de raccorder l'équipement au réseau électrique. Grâce à la télécommande à allumage électronique, il suffit d'appuyer sur un bouton pour que les flammes apparaissent !

Des équipements étanches...

Un foyer ou un insert est dit étanche en matière de combustion lorsque l'air est amené par un conduit concentrique à celui de l'évacuation des fumées. Cette technologie permet d'améliorer le rendement énergétique global de l'équipement et d'accroître le confort. En version simple face, les modèles Global Fires étanches BF offrent une vision de la flamme sur 60, 70 100 ou 120 cm de large. Le modèle 100 cm est au format 16/9ème, avec une hauteur de vitre de 42 cm.

Abondance et production locale

Il existe aujourd'hui plus de 230 ans de réserve de gaz naturel connues au niveau mondial.
Parallèlement, depuis quelques années en France, il est possible d'injecter sur le réseau gaz naturel, du méthane produit localement à partir de la valorisation des déchets notamment issus du secteur agricole. À l'horizon de 2020, les perspectives d'injection se situent entre 5 000 et 16 000 GWh, soit la consommation de 120 000 à 390 000 logements basse consommation. GRDF a pour objectif de transporter 10 % de gaz renouvelable dans ses réseaux en 2030, en réponse aux objectifs fixés par la loi de transition énergétique pour la croissance verte.

...et des inserts sur air ambiant

Cinq appareils gaz naturel Global Fires fonctionnent en puisant l'air de combustion dans l'ambiance. La combustion est dite ouverte. Ces modèles CF se raccordent sur un conduit de cheminée classique. Exemple avec l'insert émaillé ivoire ou noir Global Beau à poser dans la cheminée.

Large de choix de finitions pour les foyers

Selon les appareils, différents types de parement de la sole sont proposés pour habiller le brûleur : bûches céramiques brunes ou blanches, galets blancs ou encore graviers de verre couleur anthracite.
Le fond du foyer fait aussi l'objet d'un choix : noir, naturel, brique classique ou encore Ceraglass. Cette finition assure une réflexion des flammes pour ainsi offrir plus de profondeur au foyer.

Deux ou trois faces, c'est encore mieux !

Avec un angle à droite ou à gauche, les foyers Corner offre une largeur principale de 60, 100 ou 120 cm. Les foyers triples, dotés de trois faces vitrées, ont l'avantage d'être conçu sans montants métalliques. D'où une pureté et une élégance des parois vitrées.

Trois modes de régulation

L'utilisateur des foyers et inserts Global Fires a le choix entre trois modes de régulation. Un mode totalement manuel permet d'obtenir la hauteur de flamme voulue. Un second mode assure le contrôle de l'équipement selon une température de consigne. Enfin, il est possible de paramétrer de façon journalière les consignes de température « jour » et « nuit ». ■

Michel Laurent

Inserts et foyers gaz naturel : un choix original

Au regard de leur développement dans les pays du nord de l'Europe et en Grande-Bretagne, et grâce à une offre totalement renouvelée, les appareils indépendants de chauffage gaz naturel remportent en France un succès de plus en plus large. Cette offre introduit un nouvel usage alliant confort, modernité, design et souplesse d'utilisation. Connaissez-vous un autre moyen de chauffage à disposer dans son salon sans aucune contrainte d'usage, répondant à une régulation précise au degré près et offrant le spectacle d'une flamme toujours aussi captivante ?

Fernox développe son offre de traitements

Fernox continue de développer ses solutions de traitement des réseaux et ses filtres en promettant déjà un complément de gamme pour la fin de cette année. Bruno Savalle, directeur commercial, fait le point sur l'offre existante et présente le nouveau catalogue 2018.

© Fernox

Bruno Savalle,
directeur commercial.

Filière Pro – Quelles sont les particularités des filtres Omega ?

Bruno Savalle – Techniquement, ils combinent l'action hydrocyclonique à des assemblages d'aimants particulièrement puissants en néodyme. Les particules magnétiques et non magnétiques sont ainsi retirées de l'eau des réseaux de chauffage et piégées définitivement dans le filtre.

Pratiquement, pour les professionnels de terrain, ils garantissent une pose facile grâce à une conception particulièrement compacte. Leur entraxe a été réduit par trois et leur installation reste possible, quelle que soit l'orientation du filtre. Ils peuvent donc être installés dans des espaces restreints ou difficiles d'accès sans problème, sous une chaudière par exemple. Ils sont également très simples à nettoyer et autorisent une injection de produits de traitement facile pour une maintenance rapide et efficace.

S'agissant de leur conception, on note que la nouvelle gamme est entièrement réalisée en laiton forgé et nickelé, pour un corps garanti vingt-cinq ans ! On remarque également la possibilité de leur adjoindre une coque isolante parfaitement adaptée pour éviter toute déperdition thermique.

La gamme, qui se compose de modèles de ¾ à 2 pouces, sera complétée d'ici à la fin de l'année afin de répondre à 100 % de la demande des installateurs et des sociétés de maintenance concernant toutes leurs installations de chaudières et de PAC de 5 à 300 kW de puissance. À terme, plus de 12 références seront disponibles.

Et pour le traitement ?

Bruno Savalle – Tous les additifs de protection et tous les inhibiteurs Fernox possèdent de multiples reconnaissances comme l'UKBuildcert, la validation du ministère de la Santé français pour les additifs de traitement des eaux introduits dans les installations utilisées pour le traitement thermique des eaux destinées à la consommation humaine. Les solutions Fernox répondent à tous les problèmes (traitement inhibiteurs/protectors, antigel/protectors, nettoyants/désembouants, antifuites, biocides, réducteurs de bruits…), sachant que leur association à un filtre représente la meilleure assurance pour une installation durable, performante et sans panne.

On remarque notamment les Protectors et inhibiteurs F1 qui protègent à la fois le réseau de la formation de tartre et les métaux (Inox, aciers doux, fonte, cuivre, laiton soudure et aluminium) de la corrosion interne. Non toxiques, respectueux de l'environnement et prêts à l'emploi, ils se déclinent sous forme de bouteille de 10 litres, de 500 ml, d'aérosol express de 265 ml et de cartouche de gel de 290 ml. Ces différentes présentations permettent une grande facilité d'intervention et une rapidité d'action en cas d'urgence pour s'adapter à tous vos besoins selon les chantiers.

Les Protectors Filters Fluid+ proposés en bidon de 500 ml ou en aérosol express de 400 ml protègent et nettoient à la fois. Leur formulation deux-en-un a été développée pour tous les métaux des installations de chauffage et refroidissement. Ces inhibiteurs ont en plus un pouvoir dispersant pour une meilleure filtration.

Le nouveau catalogue 2018 est-il arrivé ?

Bruno Savalle – Oui, sorti dans le courant du mois de mai, il compte 49 pages qui présentent clairement l'offre produits, mais aussi nos solutions d'analyse en kit. Prêts à l'emploi pour des analyses sur site ou en laboratoire, ces kits s'adressent aussi bien aux installateurs, qu'aux sous-traitants ou aux constructeurs d'équipements. Au total, sept kits sont proposés, pour tester la turbidité, la concentration des produits de traitement et pour réaliser un diagnostic complet sur 15 critères types.

© Fernox

L'offre existante et le nouveau catalogue 2018

Le catalogue propose également du matériel destiné au désembouage (pompe, filtres…), ainsi qu'une gamme de fluides caloporteurs spécifiquement dédiée aux installations EnR et des inhibiteurs/nettoyeurs pour les installations de moyenne et grosse puissances.

Un tableau d'assistance technique au diagnostic est aussi disponible avec mention des problèmes constatés, des causes possibles et des solutions de traitement avec indication des références produits.

Ce catalogue est disponible directement auprès de Fernox ou chez votre distributeur professionnel. ■

Propos recueillis par Virginie Bettati

Jackon : le prêt à carreler 100 % facile

Comment un receveur prêt à carreler peut-il devenir un receveur prêt à poser ? Grâce au nouveau concept Jackoboard Aqua Cera Premium mis au point par Jackon permettant une rapidité de mise en œuvre encore jamais atteinte. Benoît Bertucat, directeur export, nous explique comment vous faciliter le chantier !

© Jackon

Filière Pro – Comment un prêt à carreler peut-il être aussi facilement et rapidement installé ?

Benoit Bertucat – Tout simplement grâce à notre nouveau concept, exclusif, qui dispense de la prise de cote et de la découpe fastidieuse du carrelage ! Celui-ci est livré prédécoupé et dimensionné aux cotes exactes du receveur. Il suffit de le coller. Pour l'installateur, plus besoin d'avoir les compétences du carreleur. Et pour le carreleur, le travail le plus délicat est déjà accompli. C'est un réel progrès pour les receveurs prêt à carreler, puisque cela permet de réduire le temps de mise en œuvre de manière significative. En outre, cela limite la casse sur le chantier !

Mais ce n'est pas tout : ce concept évite également toute gestion des joints, points délicats s'il en est ! Avec notre procédé, les joints sont discrets à l'extrême, grâce à un procédé de découpe spécifique. Il suffit donc à l'installateur de commander son receveur en mousse rigide de polystyrène extrudé, puis de choisir le carrelage avec son client. Le receveur sera livré aux mesures avec ses carreaux découpés, pointes de diamant comprises.

Vous avez donc éliminé les obstacles qui pouvaient exister à l'installation d'un receveur prêt à carreler ?

Benoit Bertucat – Oui. 75 % des clients souhaitent une douche avec une finition carrelée, en raison de l'esthétique et de l'inaltérabilité. Le marché s'est pourtant détérioré à cause des problèmes de coupes et d'étanchéité. Avec notre solution, ceux-ci ont disparu et la bande d'étanchéité livrée avec le receveur permet de pérenniser de manière optimale l'installation, évitant l'infiltration d'eau entre le receveur, les murs et le sol. Pour assurer la protection des parois d'une douche à l'italienne – qui est une douche entièrement carrelée, sol et murs, de plain-pied ou non – et celle de son sol, il existe une obligation réglementaire, détaillée dans le DTU 52.2 intitulé « Pose collée des revêtements céramiques et assimilés ». Puisque ni le revêtement de sol carrelé ni son jointoiement ne sont étanches, il est dans l'intérêt de l'installateur d'utiliser un procédé assurant la réalisation durable, sans risque de fuite, avec un équipement parfaitement étanche.

Est-ce une solution destinée à devenir un standard ?

Benoit Bertucat – Elle viendra compléter notre gamme. Lors de la présentation du procédé au dernier salon Ideobain, nous avons pu constater un réel engouement pour le Jackoboard Aqua Cera Premium. Les demandes sur ce produit sont déjà très importantes et bien au-delà de nos attentes ! Les professionnels auront aussi l'occasion de le découvrir en salle d'expo, chez leur distributeur, avec toute la ligne de carrelages proposés. C'est-à-dire avec 8 carrelages au choix, issus des catalogues des grandes marques du marché et 31 sur demande spécifique (du carrelage à la pierre naturelle). Chaque client peut personnaliser sa douche à l'italienne comme il le souhaite. De plus, le même carrelage peut être utilisé sur les murs de la douche, voire de la salle de bains, les fabricants et carreaux référencés étant connus.

Notons enfin que les carreaux de grandes dimensions – qui limitent le nombre de joints – affichent un résultat esthétique très tendance.

Facile, rapide et… toujours avec l'efficacité Jackon ?

Benoit Bertucat – Bien sûr, puisque le produit présente tous les avantages de nos receveurs avec une mousse rigide de polystyrène à panneaux extra-plats, revêtement spécial sur les deux faces et cadre étanche intégré. À la fois léger tout en opposant une haute résistance à la compression (>300 kPa), hydrofuge et garantissant une totale étanchéité, il s'installe de plain-pied et à même le sol grâce à sa faible hauteur de montage. Il autorise aussi un accès en fauteuil roulant et affiche une fiabilité à toutes épreuves avec ses pentes préformées par machine-outil à commande numérique.

Les dimensions des receveurs proposées sont : 900 x 900, 1 200 x 900 et 1 400 x 900 mm (version Aqua, avec bonde siphoïde), 1 400 x 900 et 1 800 x 900 mm (version Aqualine Pro, avec caniveau) et toutes les dimensions et formats sur mesure ! ■

© Jackon

« Ce concept se positionne en tant que solution technique premium, esthétique et pertinente que sauront apprécier plombiers, carreleurs et utilisateurs. »

Propos recueillis par Virginie Bettati

Gree climatisation : le géant chinois avance à visage découvert !

Fabricant depuis plusieurs années pour de nombreuses marques et MDD vendues en Europe, Gree a désormais l'intention de s'imposer sur le marché français avec sa propre identité. Rosa Guillèn, Business Development manager, nous fait part de ses ambitions sur notre territoire.

© Gree

Rosa Guillèn,
Business Development manager

Filière pro – L'arrivée en France paraît un peu tardive pour ce fabricant qui a vu le jour en 1991 ?

Rosa Guillèn – Il faut un temps pour tout. Gree s'est tout d'abord et très logiquement consacré à son marché national. Il s'est ensuite intéressé aux marchés limitrophes puis, avec succès, au monde entier. L'Europe arrive effectivement en dernier, bien que de nombreuses marques présentes sur ce continent aient déjà pu profiter de fabrications Gree.

L'entrée en Europe sous sa propre marque s'est faite en Espagne au début de 2016, puis en France, six mois plus tard.

Gree a souhaité arriver avec une image de marque de qualité (c'est pour cette raison qu'il investit autant en recherche et développement), afin d'asseoir sa crédibilité. Il est fondamental que l'innovation et la performance caractérisent la marque auprès des professionnels, car la France représente un potentiel important compte tenu du sous-équipement de son parc résidentiel.

Nous devons donc nous faire connaître des professionnels et des distributeurs pour assurer une bonne pénétration du marché. Pour l'instant, un partenariat a été engagé avec Rolesco et avec plusieurs indépendants, en attendant une expansion à plus grande échelle.

Quel bilan pouvez-vous déjà dresser de votre présence en France ?

Rosa Guillèn – Nous avons largement dépassé les objectifs que nous nous étions fixés pour 2017 et bien sûr, pour 2018, nos ambitions sont encore plus grandes. Nous sommes totalement confiants et rassurés face à ce challenge. Notre volonté est clairement de devenir le référent chinois sur le marché français à travers nos gammes résidentielle, tertiaire et industrielle, avec d'importantes ambitions pour ce dernier secteur. Nous disposons en effet d'une offre complète, comptant par exemple environ 600 références, sachant que 90 % de nos produits sont déjà stockés, ce qui garantira pour l'ensemble de l'Hexagone une livraison en 72 heures seulement.

La totalité des équipements qui seront mis sur le marché français bénéficiera bien entendu des certifications CE. Il faut enfin préciser que les gammes auront profité d'une adaptation précise aux besoins grâce à une étude de marché que nous avons menée, afin de répondre très exactement aux spécificités françaises.

Être le N° 1 mondial autorise une capacité d'innovation hors pair…

Rosa Guillèn – Oui, forcément, et nous allons positionner sur le marché français des solutions combinant le meilleur de la technologie, comme une PAC air/eau pour le résidentiel fonctionnant au R32 et exploitant l'énergie solaire. L'option wi-fi sans connexion Internet est aussi maintenant disponible sur les splits Lomo d'entrée de gamme pour les contrôler à distance, sans télécommande. Ces splits peuvent aussi être gérés intégralement à distance, cette fois-ci avec une connectivité Internet via la plateforme Gree Cloud. L'application Gree+ permet de configurer le smart swing, le mode veille, le niveau sonore de l'appareil, de mémoriser les réglages et beaucoup d'autres fonctions encore.

Les versions splits résidentielles profitent également d'une conception basse consommation avec des performances affichées de 6,3 pour le SEER, de 4 pour le Scop et une haute efficacité énergétique (classification A++), sans oublier des améliorations telles que l'allumage progressif, le mode hors gel ou encore le confort assuré par la fonction I-Feel.

© Gree

© Gree

Pour le secteur industriel, un chiller photovoltaïque à conduction directe, sans module, autorisera une exploitation de 99 % de l'énergie solaire, c'est-à-dire quasiment sans perte de l'énergie produite ! Cette innovation mondiale, qui sera aussi mise à profit pour nos systèmes DRV, sera disponible en France au cours de l'année 2019. ■

Propos recueillis par Virginie Bettati

Gree en chiffres

- *N° 1 mondial dans le secteur de la climatisation*
- *1 appareil de climatisation sur 3 dans le monde est fabriqué par Gree*
- *5 % du chiffre d'affaires est alloué à la R & D*
- *L'entreprise compte 52 centres de R & D, plus de 630 laboratoires, plus de 8 000 ingénieurs et 9 usines de production*
- *La capacité de production du géant chinois est de 65 millions d'unités par an !*

Chauvin Arnoux : une application qui change tout !

Destinée à l'ensemble des appareils de sa gamme de mesure environnement, la toute nouvelle application Android de Chauvin Arnoux va vous changer la vie. Découverte avec Marc Albrecht, chef de produits.

Filière Pro – Tous les équipements de mesure physiques sont-ils concernés ?

Marc Albrecht – Oui, l'ensemble de la gamme sortie en 2017, c'est-à-dire le luxmètre enregistreur CA 1110, le thermo-anémomètre enregistreur CA 1227, le thermo-hygromètre enregistreur CA 1246 et les thermomètres enregistreurs de contact CA 1821, CA 1822, CA 1823. Ceux qui sont déjà détendeurs d'un ou de plusieurs appareils de mesures environnement seront directement informés de ses possibilités par nos services via newsletter.

Disponible sous Play Store, l'application permet la visualisation des mesures en temps réel et l'affichage des données enregistrées au travers d'une communication Bluetooth avec les différents équipements. Elle autorise différents modes de lecture ou d'affichage et permet de :

- visualiser à distance les mesures en temps réel ainsi que leur évolution sous forme de graphe ;
- réaliser des captures d'écran pour ajouter des commentaires ou autres données sur les mesures ;
- afficher les données enregistrées puis les exporter sous format .xlsx ou .txt avant envoi par e-mail ;
- configurer les enregistrements ainsi que les produits (mise à l'heure, coefficient de débit pour CA 1227, etc.).

Quels sont ses avantages ?

Marc Albrecht – Cette connectivité des instruments permet de traiter directement les données sur le terrain et de gagner en efficacité en évitant notamment tout transfert sur papier ou ordinateur, mais aussi d'enrichir les données avec des commentaires et des photos avant de les envoyer par e-mail. C'est sans conteste un excellent outil qui facilite à la fois les mesures et valorise le savoir-faire du professionnel vis-à-vis de sa clientèle.

Son élaboration avec les professionnels de terrain lui garantit une grande simplicité et une réelle convivialité d'utilisation. Aucune formation ni notice ne sont nécessaires pour sa maîtrise, puisqu'elle est intuitive. Elle est utilisable sur Android avec un ordinateur, une tablette ou un smartphone et bénéficiera bien entendu de toutes les mises à jour à venir par simple flashage d'un QR code.

Cette application – totalement gratuite – a également l'avantage d'être évolutive. Elle pourra ainsi concerner d'autres appareils de notre gamme, sachant que, à terme, l'ensemble de nos produits communicants pourra exploiter cette connectivité grâce à un protocole de communication ad hoc.

En ce sens, notre toute nouvelle caméra la DiaCAm2 CA 1954 *(voir encadré)* est communicante. Elle peut récupérer, via Bluethooth, en simultané, les mesures issues d'autres instruments tels que pinces de courant, multimètres, thermomètres, thermo-hygromètres… L'utilisateur peut ainsi associer les thermogrammes de la caméra aux données de mesure réalisées simultanément avec d'autres appareils de mesure (point de rosée, humidité, température, courant…). ■

Propos recueillis par Virginie Bettati

Marc Albrecht,
chef de produits.

« L'ensemble des équipements Chauvin Arnoux sont intégralement conçus et fabriqués en France. »

La dernière caméra thermique est arrivée

La DiaCAm2 CA 1954 est fournie avec le logiciel gratuit CAmReport, pour la création de rapports automatiques exportables au format Word ou pdf.

Après le succès de la caméra thermique CA 1950, Chauvin Arnoux présente la DiaCAm2 CA 1954. Son atout phare : une autonomie exceptionnelle en continu de 9 heures ! Elle présente par ailleurs tous les avantages de la version précédente avec une ergonomie particulièrement bien étudiée pour une prise en main facile, précise, équilibrée et efficace. Les fonctions sont accessibles avec une seule main et le démarrage s'effectue en trois secondes seulement.

On remarque également son large écran de 2,8 pouces à luminosité auto-réglable et champ de vision de 38° x 28° avec focus free, son volet coulissant intégré de protection et sa conception robuste (IP54) lui permettant de résister sans dommage à une chute de 2 m.

La table d'émissivité embarquée se complète à volonté. Il est possible de renommer les images et thermogrammes par site et d'enregistrer des commentaires vocaux pour faciliter le suivi. Elle dispose d'une capacité mémoire de près de 4 000 images sur carte SD amovible de 2 Go fournie. Cette carte étant aisément remplaçable par une carte de 32 Go. Enfin, des aides contextuelles guident pas à pas l'utilisateur et limitent ainsi les risques d'erreur.

Talassa - L'important, c'est la réactivité !

Ali Baouche travaille depuis plus de six ans avec la marque Talassa. Pourquoi ? Parce qu'elle lui offre proximité, efficacité et un relationnel au beau fixe qui permet de travailler avec une rapidité que seule la confiance permet !

© Talassa

Ali Baouche,
responsable d'affaires
à la direction pôle logement chez Spie

Filière Pro – Pourquoi décide-t-on de travailler avec une marque plutôt qu'une autre ?

Ali Baouche – Aujourd'hui, on trouve sur le marché d'excellents équipements, à un prix qui correspond logiquement au marché. Le choix est donc pléthorique et il est parfois difficile d'opter pour un fabricant ou pour une gamme de produits. J'ai toujours travaillé au sein de grands groupes nationaux et de bureaux d'études, à la suite d'une formation en alternance dans le domaine du génie climatique. Aujourd'hui, je suis responsable d'affaires à la direction pôle logement chez Spie. Pour ce type d'entreprises, l'ensemble des installations (qu'elles soient en secteur tertiaire ou en résidentiel) doit afficher des performances exemplaires – et par conséquent offrir une qualité d'eau parfaite sachant qu'elles sont systématiquement contrôlées par des organismes vérificateurs. Il n'est donc pas question de se tromper. C'est dans ce cadre de travail que j'ai rencontré pour la première fois Talassa. La mise en relation s'est faite par notre distributeur (Brossette) et le courant est tout de suite passé. Les adoucisseurs proposés correspondaient très exactement à nos besoins compte tenu de l'étendue de leur gamme[1]. Il fallait ensuite voir comment, sur le terrain, les choses se passeraient…

Est-ce vraiment là que se fait la différence ?

Ali Baouche – Oui. Attention : je ne critique pas du tout les grandes marques. Leurs fabricants disposent de moyens considérables et proposent des produits sans faille, d'ailleurs souvent très novateurs en raison de leur action poussée en matière de recherche et développement. Cependant, avec une structure à taille plus humaine comme celle de Talassa, nous disposons d'un répondant qui, pour moi, est indispensable. Même si Talassa réalise aussi des investissements importants pour son outil de production et son service recherche et développement, l'entreprise a su monter en qualité et en technicité, tout en restant proche de ses clients.
Avec le dirigeant de Talassa (Jean-Christophe Meynant), un coup de téléphone suffit et je sais que la question qui se pose sur un chantier ou le problème à résoudre sera résolu en urgence, de la façon la plus appropriée. Il suit tous les chantiers. Cette tranquillité d'esprit n'a pas de prix !
C'est pour cette raison que depuis un an, date de mon arrivée chez Spie (qui travaillait d'ailleurs déjà avec cette marque), je poursuis naturellement ce partenariat avec Talassa, lancé il y a six ans lors de mes précédents postes.

Concrètement, quel est le service apporté ?

Ali Baouche – En amont, Talassa assure l'étude technique, le chiffrage et le dimensionnement de toutes les installations. Leurs techniciens assument gratuitement la mise en service des adoucisseurs, ce qui permet de contrôler à ce stade la conformité de l'installation. Il faut également préciser qu'ils disposent d'une structure technique avec un « ingénieur de l'eau » pour réaliser toutes les analyses d'eau (réseau ECS, chauffage, forage). Il nous suffit d'envoyer des échantillons d'eau pour qu'ils nous conseillent au mieux sur les solutions à mettre en place. Quant au SAV, il est hyperréactif.
C'est donc un service très complet et très qualitatif qui est assuré, pour un équipement à la fois performant… et à un prix raisonnable.

© Talassa

Pour 2018, Talassa annonce l'élaboration de nouvelles gammes, plus innovantes, plus design… mais aussi connectées, afin de se démarquer sur le marché tout en restant compétitif.

Un bon relationnel peut-il changer les choses ?

Ali Baouche – Bien sûr, outre un travail optimisé – et dans la bonne humeur –, les échanges sont parfois très constructifs. Pour ne citer qu'un exemple, j'ai fait part à Talassa d'une petite amélioration pouvant être apportée sur la prise transfo des adoucisseurs. Il s'agit en fait de sécuriser le branchement électrique, afin que personne ne puisse intervenir et, de ce fait, éviter tout arrêt de fonctionnement de l'installation. La remarque a été immédiatement enregistrée et approuvée. Elle est en ce moment à l'étude auprès de leur service fabrication.
Preuve s'il en est que le travail en commun est toujours constructif ! ■

Propos recueillis par Virginie Bettati

1 – Depuis 2008, Talassa s'est spécialisé dans la conception et la fabrication de matériel de traitement de l'eau pour des applications domestiques, collectives et industrielles. En près de 10 ans, l'entreprise est devenue l'une des sociétés leaders sur le marché de l'adoucisseur et de la filtration.

Terrendis : le tube isolé qui conserve toute son efficacité dans le temps

Il y a tubes isolés… et tubes isolés ! Avec Terrendis, outre les avantages inhérents aux canalisations pré-isolées, vous avez la certitude d'installer un réseau qui conservera toutes ses caractéristiques isolantes pour longtemps. Philippe Charlès, directeur commercial, nous expose avec limpidité les avantages de ses équipements d'une étonnante flexibilité.

Filière Pro – Isoler un tube, ça n'est toujours pas obligatoire…

Philippe Charlès – Même si ce n'est pas écrit de façon explicite dans le cadre de la réglementation thermique tout comme les produits de traitement visant à maintenir la qualité des fluides , l'isolation des réseaux participe de façon sensible aux économies et à l'efficacité énergétique d'une installation. Si les générateurs de chaleur et les terminaux font l'objet de toute l'attention du législateur, il reste regrettable que les réseaux soient parfois oubliés. Des calculs très simples permettent pourtant de mettre en valeur les pertes encourues en cas d'isolation déficiente.

En effet, la déperdition calorifique s'exprime tout simplement en watts par mètre. Par exemple, dans le cas d'une installation d'une puissance de 110 kW fonctionnant avec un régime de température classique de 80 °C/60 °C (aller/retour), dont le tube pré-isolé est posé à une profondeur de 1 m, une longueur de 100 m de notre tube HD20050 (tube double de 50 mm ext. dans une gaine de 200 mm) a une déperdition calorifique de l'ordre de 1,92 kW et une perte de température moyenne de l'ordre de 0,18 °C. En prenant les mêmes paramètres, une longueur de 100 m de notre tube HD16050 (tube double de 50 mm ext. dans une gaine de 160 mm) a une déperdition calorifique de 2,65 kW et une perte de température moyenne de l'ordre de 0,25 °C.

Ce simple exemple met en valeur toute l'importance de l'isolation des réseaux ! La tendance, en neuf comme en rénovation, va d'ailleurs incontestablement vers l'utilisation de tubes pré-isolés, surtout dans les domaines de l'agriculture, de l'industrie… et lorsqu'une chaufferie est déportée par rapport au site à chauffer (comme c'est souvent le cas avec les chaufferies bois par exemple). Le passage du réseau à l'extérieur, hors volume chauffé, oblige à une prise en compte des déperditions à chaque fois que l'on doit atteindre des objectifs de performance énergétique. Ceci explique d'ailleurs que, parmi nos fabrications, la gamme destinée au chauffage affiche le plus de ventes (85 % du volume), loin devant les gammes sanitaires (de 6 à 7 %) et celles conçues pour la climatisation et l'eau potable (de 8 à 9 %).

© Terrendis

D'où l'intérêt d'un isolant performant et durable ?

Philippe Charlès – Sans aucun doute. Pour cette raison, en tant que fabricant – français ! –, nous nous sommes attachés à utiliser un isolant qui se compose de plusieurs couches de mousse en polyéthylène réticulé microcellulaire avec une structure alvéolaire fermée, totalement étanche à l'eau. Ce matériau possède trois avantages remarquables :

– il est d'une grande souplesse, ce qui permet à la canalisation pré-isolée d'atteindre une flexibilité inégalable pour une mise en œuvre à la fois très rapide (il permet les contournements d'obstacles en se « pliant » à toutes les configurations ou presque), très simple (avec un minimum de raccords nécessaires), sécurisante (moins de raccords pour une étanchéité durable en éliminant tout risque de fuite dans le réseau enterré) et par conséquent économique (grâce à une réduction du temps de pose) ;
– il est de qualité constante grâce à ses caractéristiques maintenues dans le temps, alors qu'avec une mousse de polyuréthanne nécessitant l'injection d'un gaz lors du process de fabrication par exemple, les propriétés isolantes ont tendance à se dégrader dans le temps du fait de son évaporation progressive ;
– il ne se déforme pas, même après plusieurs cintrages. L'épaisseur d'isolant reste invariable, sans cassure ni écrasement de sa structure, afin d'éviter tout risque de ponts thermiques.

© Terrendis

Philippe Charlès,
directeur commercial

Quels sont les autres atouts de vos canalisations ?

Philippe Charlès – L'ensemble de nos gammes bénéficie bien entendu d'un avis technique du CSTB avec, en plus, une fabrication exempte de CFC. Elles offrent, comme nous l'avons vu, une mise en œuvre simplifiée et ceci sans outillage particulier.

Elles sont disponibles du DN 20 au DN 100 avec un, deux ou quatre tubes intégrés, sachant que, au-delà du DN 50, le tube est toujours unique.

Quant à la gaine de protection extérieure en PE-HD, elle est à double paroi et dispose d'une excellente résistance aux UV et aux chocs, tout en étant aussi parfaitement flexible.

À noter également : toutes les canalisations sont disponibles sur stock, en longueurs de 100 m, quel que soit le diamètre demandé. Il est possible d'obtenir une coupe à la longueur et de se faire livrer très rapidement, directement sur le chantier ou auprès de votre fournisseur habituel. ■

Propos recueillis par Virginie Bettati

PCMB : les solutions pour un SAV simple, rapide et ultra-efficace

Intervenir sur la qualité d'un circuit d'installation, y compris solaire ou géothermique, n'est plus un casse-tête avec les solutions mises au point par PCMB. Jean-Philippe Toussaint nous explique la marche à suivre avec la clarté et la précision inhérentes à un spécialiste passionné !

© PCMB

Jean-Philippe Toussaint.

Filière Pro – Pensez-vous que les professionnels soient suffisamment sensibilisés sur l'influence de la qualité des fluides ?

Jean-Philippe Toussaint – Incontestablement – et fort heureusement –, on avance. Il faut reconnaître que de plus en plus d'installations (notamment sur le secteur public qui fait l'objet d'appel d'offres) présentent désormais des obligations de résultat. Il devient donc nécessaire de connaître (en pratiquant des mesures) et d'intervenir (en utilisant des produits adaptés) sur la qualité des fluides circulant dans les réseaux.

Ces contrôles et traitements ont un impact croissant en mettant en exergue l'influence du fluide sur la performance et sur les économies pouvant être obtenues. Malheureusement, cette évolution, faute de cadre contraignant, n'est pas encore constatée chez les particuliers. Il faut se rendre compte que, face à un parc en piteux état (notamment sur le solaire thermique trop souvent victime de malfaçons), les demandes des usagers sont nombreuses pour la (re)valorisation de leur installation, mais que l'offre d'intervention manque de répondant. Et pourtant les solutions sont là !

Quelles sont ces solutions pour réaliser le diagnostic ?

Jean-Philippe Toussaint – En premier lieu l'analyse, afin de déterminer la qualité des fluides en service. Il suffit de télécharger une fiche sur notre site, de la remplir et de nous faire parvenir par la Poste, dans une simple bouteille ou un flacon, un échantillon d'au moins 300 ml.

Notre laboratoire intégré envoie sous deux à trois semaines un rapport comportant douze paramètres physico-chimiques analysés, suivis de commentaires clairs et vulgarisés, qui permettront de mettre en place le plan d'action nécessaire au maintien de la performance énergétique de l'installation. Le contrôle est fait à l'aveugle, pour un coût de 50 € HT, ce qui représente tout simplement nos frais réels. C'est donc un vrai service que nous apportons au professionnel pour qu'il puisse faire un état des lieux (puisqu'il faut reconnaître qu'il est rare de tout savoir sur l'antériorité de l'installation), d'assurer une intervention efficace et de produire une justification de ses devis auprès de sa clientèle.

Résultat : les demandes d'analyse que nous recevons de la part d'installateurs, d'exploitants, mais aussi de particuliers, progressent de façon exponentielle !

Enfin, il est également possible de pratiquer une toute première analyse avec un résultat immédiat, à l'aide de notre réfractomètre. Une simple goutte déposée sur l'appareil permet un diagnostic rapide indiquant le pourcentage de glycol et le point de congélation. Ce petit outil, beaucoup plus fiable que les anciens pèse-antigel, ne coûte que quelques dizaines d'euros.

Et pour le traitement ?

Jean-Philippe Toussaint – Le nettoyant universel MB850 a le considérable avantage d'éviter tout dilemme au technicien. Plus besoin de se confronter à un choix entre différents produits : il est universel !

Il s'adapte à tous les cas de figure : solaire thermique, planchers chauffants, radiateurs, corps de chauffe, échangeurs à plaque ou capteurs tubulaires.

Son pH faiblement acide permet de venir à bout de tous les bouchons avec un mode d'emploi simple, puisqu'il suffit d'en injecter 5 % et de laisser agir d'une à quatre semaines. En plus d'être efficace préventivement et curativement, il est aussi en totale conformité avec la liste A du ministère de la Santé, sans glycérine et sans borax, exempt de nitrites, d'amines et de phosphates.

© PCMB

Le nettoyant universel MB850 répond aux principales sollicitations des circuits aqueux avec une action anti-boues sur les circuits basse température, anti-dépôt « caramélisé » sur les installations solaires thermiques et une action dispersante face aux dépôts métalliques ou minéraux des canalisations et échangeurs.

« Il suffit de télécharger une fiche sur notre site, de la remplir et de nous faire parvenir par la Poste, dans une simple bouteille… »

Pour terminer, notre calculatrice gratuite, accessible sur notre site Internet www.pcmb.fr, permet de déterminer la quantité de fluide caloporteur concentré qu'il faut ajouter dans une installation pour remonter son taux de glycol ou abaisser son point de congélation à une valeur désirée. L'utilisation est très simple : il s'agit de remplir trois cases à partir d'un ordinateur ou directement sur site avec un smartphone et le tour est joué !

Preuve du besoin du marché et de son efficacité : c'est la page la plus consultée sur notre site ! ■

Propos recueillis par Virginie Bettati

Bâti-support urinoir Tempofix 3 avec plaque de déclenchement Tempoflux

© Delabie

Delabie renouvelle sa gamme de bâti-supports urinoir Tempofix en misant sur une installation rapide et simplifiée. C'est la réponse idéale aux problématiques des collectivités : résistant aux sollicitations intensives et au vandalisme, son installation est possible sur une cloison épaisse de type briques ou parpaings.
Le bâti-support est équipé du nouveau robinet temporisé Tempoflux. La plaque bi-ton en Inox satiné et métal chromé, résolument moderne, est dotée de la fonction déclenchement souple. Grâce à ses paramètres optimisés de débit et de temporisation, le rinçage du Tempoflux offre le juste volume de chasse nécessaire. Il garantit le meilleur compromis entre consommation d'eau et hygiène.

DELABIE

C.A 1954 DiaCAm2 - Un concentré d'atouts dans la dernière caméra thermique Chauvin Arnoux® 100% française

© Chauvin Arnoux

La C.A 1954 DiaCAm2 est parfaitement équilibrée, posée ou en main. L'affichage sur un large écran de 2,8 pouces assure un confort de lecture. Le champ de vision est de 38° x 28° avec focus free. L'objectif est protégé par un volet coulissant intégré dans l'appareil qui évite toutes pertes et gènes. Des aides contextuelles guident pas à pas l'utilisateur et limitent ainsi les risques d'erreurs.
La caméra C.A1954 récupère via Bluethooth en simultané les mesures issues d'autres instruments tels pinces de courant, multimètres, thermomètres, thermo-hygromètres....
La C.A 1954 convient à toutes les applications du bâtiment, de la maintenance électrique et mécanique (audits thermiques, recherche de défauts, maintenance électrique)
L'association de thermogrammes & d'intensités permet de connaître le niveau de charge au moment de la mesure et facilite l'identification et la criticité du défaut.
Le logiciel CAmReport®, fourni gratuitement, permet la création de rapports automatiques exportables au format word ou pdf. L'édition et l'archivage sont ainsi simplifiés.

CHAUVIN ARNOUX

Monorégulation thermocyclique : l'intelligence au service du comptage

© Thermozyklus

Thermozyklus, spécialiste de la régulation terminale, propose avec sa monorégulation certifiée eu.bac une solution optimale en logements collectifs dans le cadre des nouvelles exigences de performance énergétique des installations de chauffage. THZMonozone, composée d'une sonde de température et d'un à quatre moteurs de vanne équilibrants, gère automatiquement l'inertie et l'équilibrage hydraulique tout en assurant une précision de réglage inégalée à +/- 0,15 °C. Condition sine qua none d'un comptage intelligent, la régulation prédictive Thermozyklus assure la récupération des données (température ambiante, consigne, corps de vanne...) qui peuvent être utilisées par un acteur de la répartition des frais de chauffage type Collectinergy.

THERMOZYKLUS

Préserver l'harmonie des sols avec le siphon 1550RBDG Limatec

© Limatec

Idéal pour les locaux sanitaires, les bains et les douches de plain-pied, le siphon 1550RBDG préserve l'harmonie des sols grâce à sa couverture à garnir.
L'évacuation se fait en périphérie par fente annulaire de 5 mm. La douche conserve ainsi toute son élégance.
Le 1550RBDG Limatec est un siphon télescopique embouti avec platine pour la reprise de l'étanchéité et garde d'eau de 50 mm conformes à la norme EN1253.
Réalisé entièrement en acier inoxydable 304 (EN 1.4301) ou 316 (EN 1.4401) sur demande, le siphon 1550RBDG est gage de durabilité. Cette matière noble confère au siphon des propriétés de résistance accrue par rapport aux siphons en PVC ou ABS.
Dans ces domaines où l'hygiène est importante, le 1550RBDG répond à toutes les attentes, sa cloche désolidarisée permet un démontage intégral et son entretien est aisé.

+ Produit :

Cadre à garnir du même carrelage ou revêtement que la pièce ou la douche.
Évacuation de l'eau en périphérie : harmonie d'un sol préservé, discrétion, minimalisme.

LIMATEC

testo 550 manomètre froid électronique avec Bluetooth et jeu de trois flexibles

© Testo

Le testo 550, avec son jeu de trois flexibles, vous permet de commencer tout de suite votre intervention ! Cet appareil peut être utilisé pour 60 fluides frigorigènes, et peut être connecté à votre smartphone/tablette via l'App testo Froid. Grâce à cette App, l'affichage et la documentation des résultats de mesure sont particulièrement confortables.
Calcul automatique des surchauffes/sous-refroidissements pour 60 fluides frigorigènes : plus aucun risque d'erreur liée aux calculs manuels.
Avec App pratique : affichage (à distance), affichage de graphiques, documentation des valeurs de mesure et mise à jour des fluides frigorigènes régulière et gratuite.
Contrôle d'étanchéité avec compensation de température.

TESTO

Solutions moyennes et grosses puissances : optez pour les systèmes Ubbink !

© Ubbink

Ubbink développe et conçoit des solutions répondant aux contraintes de chaque bâtiment et parfaitement adaptées aux nouvelles générations de chaudières haute performance.
Les solutions « moyennes et grosses puissances » sont livrées en kits pour un stockage et une installation facilités. En répondant aux contraintes d'un chantier dans un local technique (chaufferie, mini-chaufferie), les solutions Ubbink permettent une mise en œuvre rapide pour le raccordement de chaudières non étanches de 80 à 100 kW. De plus, la gamme est 100 % PPTI : un matériau recoupable, ultra résistant aux chutes et aux chocs et de classe de pression H1 (5 000Pa). Ainsi, les conduits ont une excellente tenue aux condensats. Le montage est facilité car les longueurs de 1 m qui se vissent entre elles (Ø125 et Ø160) sécurisant ainsi la pose et la rendant plus rapide.
Les solutions Ubbink :
Chemilux B22p B23p PPTL Condensation*
Chemilux B22 B23 PPTL Condensation*
Système cascade condensation*
**du Ø125 au Ø315*

UBBINK

Waterwall : la solution pour installer des WC suspendus n'importe où !

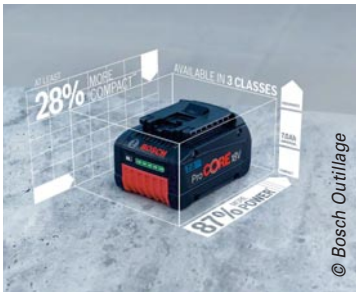
Watermatic s'associe à Grohe et lance son broyeur adaptable spécialement conçu pour aller avec le bâti support à carreler Grohe.
Équipé de la réserve de chasse, d'une commande double touche 3/6 l en Inox brossé, le bâti-support Grohe est prêt à carreler et s'adapte à toutes les cuvettes suspendues. Grâce à la trappe aimantée située au-dessus de l'appareil, l'accès est facilité en cas d'intervention.
Le broyeur adaptable Watermatic bénéficie d'une cuve peu profonde (230 mm) afin de s'intégrer discrètement dans un mur. Doté d'un moteur puissant, le broyeur permet de à 4 m verticalement et 80 m horizontalement. Enfin, le broyeur possède une double cuve permettant un accès propre au moteur.

© Watermatic

WATERMATIC

Plus de puissance pour les professionnels :

Batterie haute performance ProCore 18 V 7.0 Ah
Une compatibilité totale avec la gamme d'outils 18 V existante
Associant puissance inégalée et compacité hors pair, la batterie haute performance ProCore 18 V
7.0 Ah Bosch ouvre de toutes nouvelles perspectives pour l'utilisation des outils sans-fil. Avec 90 % de puissance supplémentaire par rapport à la batterie 18 V de 6,0 Ah actuelle, la ProCore 18 V 7.0 Ah permet aux professionnels de travailler avec encore plus d'efficacité.
La nette amélioration des performances a été obtenue grâce à un design optimisé des cellules et à une réduction des résistances internes. La batterie ProCore 18 V 7.0 Ah est par ailleurs particulièrement compacte et 30 % plus petite que les autres batteries haute performance comparables.
Elle fait partie du « Flexible Power System » Bosch. Avantage du système : les professionnels qui achètent une batterie Bosch peuvent l'utiliser immédiatement, sans se soucier de sa compatibilité. Le « Flexible Power System » garantit la compatibilité avec tous les outils électroportatifs et chargeurs professionnels d'une catégorie de voltage donnée.



© Bosch Outillage

BOSCH OUTILLAGE

Mitigeur thermostatique

Nous recommandons tout particulièrement les mitigeurs thermostatiques séries VTA320/VTA520 de la marque suédoise Esbe qui sont réputés pour leur très haute qualité.
Ce mitigeur thermostatique pour chauffe-eau répond à l'arrêté ministériel du 30 novembre 2005, qui, dans les pièces destinées à la toilette, fixe la température maximale de l'eau chaude sanitaire à 50 °C.
Ces mitigeurs VTA320/VTA350 mélangent mécaniquement l'eau chaude du chauffe-eau à l'eau froide de l'alimentation et stabilisent l'eau mitigée à la température souhaitée, le tout avec une très haute précision.

© Esbe

Leur dispositif anti-brûlure d'une très grande réactivité sécurise l'installation.
Les vannes de ces séries sont également bien adaptées aux installations d'eau chaude sanitaire équipées de boucle ECS (boucle d'eau chaude sanitaire).

ESBE

Système de mesure OV-DMC 3

Fonctionnant sans fil et en duo avec un smartphone, une tablette ou un ordinateur, le capteur OV-DMC3 permet la mesure et le traitement instantanés 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.

© Oventrop

L'OV-DMC 3 peut être utilisé en combinaison avec la robinetterie Oventrop ainsi qu'avec différents autres équipements.

OVENTROP

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 7ème Congrès TightVent sur l'étanchéité à l'air des bâtiments et des réseaux aérauliques et le 5ème Congrès Venticool sur la ventilation pour le rafraîchissement des bâtiments.
http://aivc2018conference.org/

Congrès du gaz

Le 25 septembre 2018, Paris. Le thème de cette édition : « Gaz renouvelables : pour une transition énergétique réussie ! » Organisé par l'AFG, le congrès du gaz consacre une journée pour comprendre l'émergence des nouvelles filières, des projets, les défis à relever et sera l'occasion de présenter la feuille de route de la filière pour le développement des gaz renouvelables.
www.congresdugaz.fr

Préventica Sud-Ouest

Du 4 au 6 octobre 2018, Bordeaux. 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

Forum Energaïa

Les 11 et 12 décembre 2018, parc des expositions de Montpellier (Hall B2). Evénement annuel dédié aux professionnels de la filière des énergies renouvelables et de l'efficacité énergétique. Pour rappel, la dernière édition en date a enregistré une hausse de 26 % du nombre d'exposants et de visiteurs professionnels (soit 120 entreprises et 4800 participants).
www.energaia.fr

BePOSITIVE

Du 13 au 15 février 2019 à Eurexpo, Lyon. Rendez-vous de la transition énergétique et numérique des bâtiments et territoires. Cet événement fédèrera toute la chaîne de valeur de la transition énergétique et fera de la transversalité un atout clef dans la mise en réseau des acteurs. BePOSITIVE entend favoriser les synergies, décloisonner les filières et activer les opportunités qu'offrent les filières du bâtiment et des énergies renouvelables.
www.bepositive-events.com

INDEX ENTREPRISES ET ORGANISMES CITÉS

A.O. SMITH . . . 20
ACCRE . . . 4
ADEME . . . 14, 32-33, 50
ADEY . . . 4, 24-26
AFG . . . 50
AICVF . . . 18
ALGOREL . . . 9
ALLIA . . . 28-30
ANAH . . . 14
ANTARGAZ . . . 16
APAS . . . 5
AQC . . . 5
ARBONIA . . . 9
ATEE . . . 5
AU FIL DU BAIN . . . 9
BETTE . . . 28-30
BOSCH OUTILLAGE . . . 48
BOUYGUES . . . 4
BUTAGAZ . . . 5
BWT . . . 18, 24-26
CAH . . . 14
CAPEB . . . 22
CETIAT . . . 50
CHAFFOTEAUX . . . 24-26
CHAUVIN ARNOUX . . . 43, 47
CLIM+ . . . 4
CLIMSANIT . . . 34
CSEEE . . . 5
CSTB . . . 5, 18, 34, 45
DELABIE . . . 47
DELPHA . . . 28-30
DHUP . . . 32-33
DIRECT ÉNERGIE . . . 4
DURAVIT . . . 19, 28-30
ESBE . . . 49
FERNOX . . . 24-26, 40
FERROLI . . . 37-37
FLAMCO . . . 24-26
FNAS . . . 9
GCCP . . . 5
GLOBAL FIRES . . . 38-39
GRDF . . . 15, 36-37, 38-39
GREE . . . 42
GROHE . . . 28-30
GROUPE MULLER . . . 8
HYDROTIS . . . 18
ICO . . . 18
INIVE . . . 50
JACKON . . . 41
LIMATEC . . . 28-30, 47
LORIOT . . . 23
LYCÉE DE FERNEY-VOLTAIRE . . . 34
OVENTROP . . . 49
PCMB . . . 46, 24-26
QUALIGAZ . . . 5
QUEEN'S AWARD . . . 4
ROTH . . . 9
SENTINEL . . . 24-26
SFA . . . 28-30
SOCODA . . . 9, 21
SYNASAV . . . 24-26
SYPRODEAU . . . 5
TALASSA . . . 44
TERRENDIS . . . 45
TESTO . . . 48
THERMOZYKLUS . . . 47
TOTAL . . . 4
UBBINK . . . 48
VALENTIN . . . 8
VASCO . . . 9
VERSTRAETE . . . 21
VIEGA . . . 28-30, 34
VIESSMANN . . . 8
VITRA . . . 28-30
WATERMATIC . . . 48
WIRQUIN PRO . . . 8

Annonceurs

E.L.M. LEBLANC - - - - - - - 1re
VIESSMANN - - - - - - - - - - 2e
ABONNEMENT - - - - - - - - - 3e
GREE - - - - - - - - - - - - - 4e
ACS - - - - - - - - - - - - - - - 35
BWT - - - - - - - - - - - - - - 27
CHAUVIN ARNOUX - - - - - - 33
E.L.M. LEBLANC - - - - - - - - 17
FERNOX - - - - - - - - - - - - 32
KAMPMANN - - - - - - - - - - 49
KINEDO - - - - - - - - - - - - - 31
SENTINEL - - - - - - - - - - - - 4
VIEGA - - - - - - - - - - - - - - 7

SERVICE ABONNEMENT

L'abonnement annuel comprend 6 parutions.

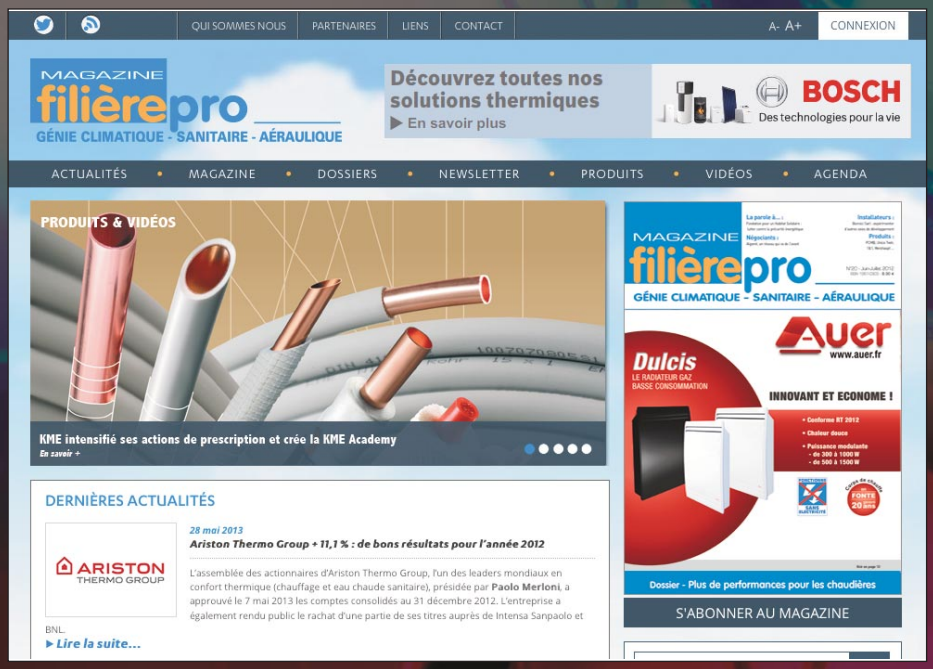
• **France : 1 an**, 48 € TTC **2 ans**, 78 € TTC, (dont T.V.A 20 %)
• **Étranger : 1 an**, 75 € HT **2 ans**, 120 € HT, franco

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

☑ 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

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

adresse : ☐ professionnelle ☐ privée

filièrepro N°56

Nom : ..... Prénom : .....

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

Adresse : .....

.....

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

Téléphone : ..... Fax : .....

e-mail : .....

MODE ÉTÉ

Allumez-le depuis la plage. Une fois rentré chez vous, appréciez l'effet **froid turbo cooling.**
Et prenez votre pied au rythme d'un swing horizontal.

Préparez-vous à la chaleur et découvrez-nous sur **greeproducts.fr**

GREE

L'AIR SUR VOTRE LONGUEUR D'ONDE