MAGAZINE
filière pro
GÉNIE CLIMATIQUE – SANITAIRE – AÉRAULIQUE

Propective :
Constructions neuves - Gaz naturel et kit photovoltaïque : le couplage efficace

Négociants :
Clim+ : le photovoltaïque autoconsommé, c'est pour demain !

Installateurs :
Christian Chaudet d'Eurotherm : de l'électricité à la maintenance

Bureaux d'études :
Cinov - La loi Essoc va-t-elle tout changer ?

N°58 – Octobre-Novembre 2018
ISSN 1967-0303 - **10.00 €**

Gamme Vitodens 200 : une longueur d'avance

Avec les Vitodens 200, tout est plus simple

- Plus simple l'installation, avec le système de raccordement par emboîtement.
- Plus simple le réglage de combustion, avec Lambda Pro Control Plus qui s'adapte automatiquement à tous les paramètres : type de gaz, altitude, conditions climatiques, longueur de ventouse…
- Plus simple la mise en service, avec la régulation tactile Vitotronic 200 qui vous assiste pas-à-pas et affiche les schémas hydrauliques.
- Plus simple la maintenance, avec le design intérieur qui facilite l'accès à toutes les pièces d'usure.
- Plus simple le pilotage à distance, avec le boîtier Vitoconnect 100 et les applications mobiles.

Pour découvrir toute la simplicité des Vitodens 200, rendez-vous sur **www.viessmann.fr**

SIREN 493391114 - RCS Metz 2006 B 1345

VIESSMANN

Voir page 13

Dossiers - Chaudières connectées : de nombreuses évolutions pratiques et concrètes - Les spécificités des sanitaires en milieu hospitalier

WATERMATIC

Broyeur WC, Pompe et Station de relevage

WATERWALL

NOUVEAU

LA SOLUTION POUR INSTALLER
DES WC SUSPENDUS N'IMPORTE OÙ !

Bâti-support GROHE
(avec réservoir de chasse
et plaque de commande GROHE)

⊕

Broyeur adaptable
WATERMATIC

WATERMATIC.FR

FABRICATION
FRANÇAISE

sommaire

© Club Pyrogazéification
12

© Wilo
18

© SDP
15

© Clim+
20

© B.Lefebvre
33

5 Édito

6 Actualités de la profession

6 2 000 personnes étaient présentes au cinquième salon Algorel
6 Climatiseurs : on recycle... gratuitement
7 Synasav mène l'enquête sur la QAI
7 Avec le granulé : on est satisfait
8 Valentin propose un nouveau libre-service dédié à l'hydrothérapie
8 Thermacome lance son site
8 Projet de loi de finances 2019
9 CEE clé en main
9 La transition énergétique mal jugée ?

10 La parole à...

10 Le Club de l'amélioration de l'habitat engage un second cycle ...
11 GRDF : focus sur des solutions gaz innovantes et disponibles

12 Fournisseurs d'énergie

12 Club Pyrogazéification : une filière du gaz renouvelable pour valoriser...

14 Prospective

14 Constructions neuves Gaz naturel et kit photovoltaïque : le couplage...

15 Fabricants

15 Nicoll, Girpi et Aliaxis unissent leurs forces pour élargir leurs marchés
16 Gree : objectifs R32 et NF PAC !
17 Quoi de neuf chez AO Smith ?
18 Salmson devient Wilo !
19 Stiebel Eltron : toujours plus proche de ses installateurs !

20 Négociants

20 Clim+ : le photovoltaïque autoconsommé, c'est pour demain !

22 Installateurs

22 Christian Chaudet d'Eurotherm : de l'électricité à la maintenance

24 Bureaux d'études

24 Cinov - La loi Essoc va-t-elle tout changer ?

28 Dossiers

28 Chaudières connectées : de nombreuses évolutions pratiques et concrètes
32 Les spécifités des sanitaires en milieu hospitalier

36 Chantier

36 Talassa - Cas pratique : l'adoucisseur en milieu hospitalier

38 Réglementation

38 VMC gaz et dispositif de sécurité collective

40 Reportage

40 Chaffoteaux concentre technologies et atouts du gaz naturel dans les...

42 Produits

42 Caniveau Kampmann : une progression en flèche !
43 Caméra Vis 700 de Wöhler : le haut de gamme à votre portée !
44 Nouvelle gamme Bosch 8000i W : l'excellence devient accessible !
45 Bette : les applications de l'acier titane vitrifié au-delà de l'habitat

46 Rubrique produits :

46 Les nouveautés des fabricants

50 Agenda et index

50 Index entreprises et organismes cités

Ce numéro comporte le « Cahier spécial salle de bains 2018 » joint au routage.

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 : Octobre 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.

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

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

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

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

N°Cristal 09 70 81 81 22

APPEL NON SURTAXE

L'énergie est notre avenir, économisons-la !

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

Butagaz | Libre de choisir votre confort

GAZ & ÉLECTRICITÉ

Édito

Développons ensemble le chauffage connecté

© Synasav

Aujourd'hui, nous constatons encore une faible demande de connectivité de la part de nos clients utilisateurs. Un intérêt se développe toutefois pour faciliter la gestion des résidences secondaires. Du côté des professionnels, la connectivité en est à ses prémices, tandis que des offres sérieuses commencent à être disponibles. Nous sommes conscients, au sein du Synasav, que cette technologie va se développer fortement dans les années à venir.

Être informé directement des pannes grâce à des alertes et, mieux encore, prévenir les pannes par l'analyse automatique de la dérive des paramètres constituent une avancée remarquable. Sans oublier la possibilité d'agir à distance sur certains paramètres tels que les réglages de température, de courbes de chauffe… Rappelons qu'environ 60 % des appels reçus par les entreprises, notamment en période de remise en chauffe, peuvent potentiellement trouver une solution grâce à une manipulation de la régulation par le client lui-même, guidé et assisté par notre technicien « hot line » ! Au-delà d'un code défaut jusqu'alors communiqué par le client, nous pouvons à présent consulter l'historique des anomalies et des pannes avec une plus grande visibilité et, de fait, un meilleur diagnostic.

L'arrivée du numérique dans les métiers du chauffage induit aussi la question de la limite de responsabilité en matière de connectivité. De fait, les risques de fausses alertes et d'erreurs liées à un défaut de communication sont bien réels. Dans ce cas-là, attention à l'amalgame, aux yeux des clients, entre panne de la chaudière et panne des moyens de communication. D'où l'intérêt parfois pour les équipements qui embarquent leur propre solution de communication autonome.

Mais ne nous trompons pas : si la connectivité permet dans bien des situations de régler un problème à distance, il faudra toujours se déplacer pour gérer des situations plus complexes et le remplacement d'éventuelles pièces défectueuses. La connectivité ne remplace pas l'entretien annuel obligatoire ni le conseil. L'avis de techniciens spécialisés reste nécessaire et utile.

Les entreprises vont gagner en réactivité, mais il faudra pour cela faire évoluer les compétences des équipes et peut-être changer certaines habitudes de travail, comme sédentariser certains de nos techniciens, opérationnels derrière un ordinateur et un téléphone. Les modèles de contrat vont certainement, eux aussi, suivre ces évolutions.

Le numérique revêt pour le Synasav une importance capitale. Un groupe de travail dédié vient à ce titre d'insuffler une grande avancée pour la profession, concernant l'étape de mise en service. En effet, nous avons longuement travaillé avec nos partenaires afin de mettre en place une attestation de contrôle de bon fonctionnement commune à sept marques d'équipement. Cette attestation papier devrait prochainement passer en version numérique. C'est un premier pas vers une harmonisation des données. Dans cette dynamique, pourquoi ne pas imaginer pour demain une interface numérique unique, un portail permettant à tous les professionnels du chauffage de gérer les équipements de plusieurs chaudiéristes ?

Roland Bouquet,
président de la région Rhône-Alpes Auvergne Bourgogne et membre du bureau exécutif du Synasav[1]

1 Syndicat national de la maintenance et des services en efficacité énergétique. Avec 16 000 salariés sur plus de 800 sites, les entreprises membres du Synasav gèrent l'entretien de 12 millions d'appareils (dont la moitié sous contrat). Au total sont assurées 14 millions d'interventions par an, ainsi que le remplacement de 150 000 chaudières.

En bref

Frédéric Pfeiffer devient directeur général Hansgrohe France

Frédéric Pfeiffer a succédé à Martial Gil au poste de directeur général de la filiale française d'Hansgrohe. Entré dans le groupe en 1998 en tant que chef de produits dans la filiale de Wasselonne, il a successivement occupé les postes de responsable produit et marketing BtoC au niveau de la maison mère, en Allemagne, et, depuis 2009, de directeur ventes et marketing grand public. Martial Gil est désormais vice-président ventes pour les zones Afrique, Moyen-Orient, Turquie et CEI (Communauté des États indépendants).

Jacob Delafon cultive l'élégance à la française

Lancé en 2015, le concept de l'élégance à la française réussit à Jaocb Delafon. La marque, née en 1889 sous l'impulsion d'Émile Jacob et de Maurice Delafon, possède aujourd'hui encore quatre sites en France, dont trois sont des usines : la céramique sanitaire à Dôle (depuis 1899) et le meuble de salle de bains à Champagnole, dans le Jura (l'usine a plus d'un siècle), ainsi que les baignoires et la balnéo, à Troyes (10). Des usines dans lesquels le groupe Kohler continue d'investir. Ainsi, 20 millions d'euros ont-ils été investis entre 2009 et 2016 : four de cuisson, ligne d'émaillage robotisée et ligne de convoyage des produits à l'usine de céramique et flexibilisation de la production des meubles, extension de 4000 m².

2 000 personnes étaient présentes au cinquième salon Algorel

© Algorel

© Algorel

© Algorel

Au mois de septembre dernier, Algorel réunissait ses adhérents et fournisseurs à l'occasion de son salon, organisé tous les deux ans dans l'espace Arena de Disneyland Paris.

Plus de 2 000 participants, soit environ 1 200 adhérents et plus de 800 représentants des 195 exposants réunis sur les 7 000 m² d'exposition de l'espace Arena ont participé au dernier salon Algorel. Placé sous le signe du commerce et des affaires, celui-ci a été l'occasion pour les fabricants de développer leurs relations commerciales avec les adhérents du réseau. Des rendez-vous d'affaires réservés aux exposants business et VIP étaient organisés dans le but de faciliter les rencontres et de booster les affaires. Mais ce salon a également été l'occasion de proposer – c'était une nouveauté – des formations au personnel de vente des agences : près de 400 sessions ont ainsi été délivrées au cours des deux journées de salon sur les stands d'une quarantaine de fabricants ayant accepté de jouer le jeu.

Le vendredi soir, un dîner concert organisé dans le hall d'exposition a été suivi d'une soirée dansante.

Les Étoiles Algorel, délivrées par les collaborateurs des adhérents du groupement, ont cette année mis en avant quatre fabricants du secteur sanitaire-chauffage :

- catégorie innovation (Étoiles d'or), le smart circulateur haut rendement Wilo Stratos Maxo pour le chauffage, la climatisation et la réfrigération, à commandes intuitives grâce à un réglage déterminé par l'application Setup Guide ;
- catégorie design, le radiateur Irisium Serenity d'Atlantic avec sa façade en Corian délicatement sculptée (quatre motifs). Radiateur connecté et pilotable à distance ;
- catégorie connectivité, PelipalAzurlign, pour son meuble avec détection à 360°, avec allumage et extinction automatique de l'éclairage ;
- catégorie mise en œuvre, le PLT Izinox de Gurtner, système de tuyau pliable en Inox (qui remplace le cuivre) et raccords pour l'alimentation gaz (naturel et GPL) jusqu'à 2 bars (temps de pose réduit, cintrage manuel, pas de brasage…) ■

Climatiseurs : on recycle… gratuitement

Un service gratuit est à la disposition des distributeurs, des installateurs et de leurs clients pour évacuer les équipements hors d'usage dans le respect de l'environnement. Rappelons que, au-delà de l'obligation réglementaire qui incombe aux installateurs/maintenanciers de purger les climatiseurs de leurs fluides frigorigènes lorsqu'ils arrivent en fin de vie, il est également obligatoire de ne pas les éliminer en les mélangeant avec des déchets banals comme de la simple ferraille. Ils doivent faire l'objet d'un traitement, puisqu'il est nécessaire d'extraire leurs composants potentiellement polluants avant toute opération de valorisation.

Pour cela, Récylum offre un service de collecte gratuit en mettant à disposition des conteneurs chez les distributeurs et les installateurs ou un enlèvement directement sur chantier. Récylum se charge ensuite de la dépollution et du traitement des équipements, documents de traçabilité à l'appui. C'est Récylum qui endosse ainsi la responsabilité du bon traitement des équipements.

En 2017, 105 tonnes de climatiseurs ont ainsi été collectées et recyclés ! ■

Synasav mène l'enquête sur la QAI

© Synasav

Une étude nationale, menée par BVA pour le Synasav, dresse un état des lieux et dévoile le ressenti des Français.
84 % d'entre eux pensent que la qualité de l'air de leur logement est bonne, seulement 43 % s'estiment bien informés sur le sujet. 87 % des Français déclarent aérer quotidiennement leur logement au moins dix minutes, tandis que 71 % annoncent disposer d'un système de ventilation. 45 % déclarent ne pas savoir de quels systèmes ils sont équipés et 34 % avouent ne l'avoir jamais fait contrôler.
Le Synasav rappelle que 95 % des ventilations ne sont pas entretenues aujourd'hui.
« *L'entretien et la maintenance réguliers des appareils de ventilation sont pourtant indispensables afin d'éviter de potentiels risques sanitaires. Les appareils de ventilation contribuent activement au maintien, voire à l'amélioration de la qualité de l'air intérieur* », indique **Patrick Carré**, président du Synasav, en mettant l'accent sur un autre chiffre préoccupant révélé lors de l'étude : « *Parmi les sondés, 57 % déclarent entretenir leur système de ventilation, dont la moitié eux-mêmes. C'est cette dernière donnée qui nous alarme, car, comme pour toute installation technique spécifique, il faut une expertise et un savoir-faire que seul un professionnel qualifié détient.* » ■

© Synasav

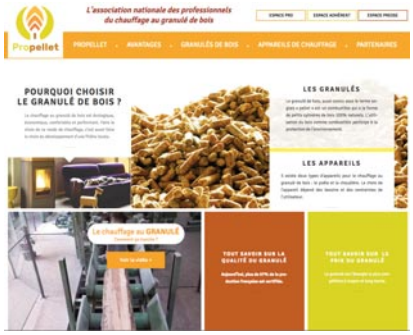
En bref

La Capeb et Viessmann poursuivent leur collaboration

Celle-ci a pour objectif d'accompagner les professionnels de la Capeb, notamment à travers la mise à disposition de produits, outils et services adaptés aux besoins des entreprises artisanales au service de la performance énergétique des bâtiments.
L'accord signé prévoit notamment la mise en place d'actions d'accompagnement conseil et des formations ad hoc. Ces dispositifs sont destinés en priorité aux Éco-artisans.

Avec le granulé : on est satisfait

Le chauffage au granulé de bois poursuit son développement avec un taux de satisfaction client exceptionnel de 96 %, sachant que 95 % vont jusqu'à recommander cette énergie à l'un de leurs proches !



www.propellet.fr

L'étude confirme trois leviers d'acquisition forts : 65 % pour le coût de revient, 54 % pour la simplicité d'utilisation et 51 % pour l'aspect écologique. ■
Source : Propellet.

En bref

Elydan regroupe !

Les marques RYB, Terrendis et Jano se sont rassemblées sous la bannière du groupe Elydan.
Il se structure aujourd'hui autour de trois branches d'activités :
– RYB pour les infrastructures et réseaux,
– Jano France pour le bâtiment et la division électricité,
– Terrendis pour le bâtiment et la division sanitaire et chauffage.

En bref

Gaz Tarif Réglementé crée Mon réseau habitat

Ce réseau regroupe des artisans et des entreprises qualifiés et indépendants, certifiés RGE, avec un label de qualité permettant de bénéficier d'aides financières. En contactant Mon réseau habitat, les particuliers sont mis en relation gracieusement avec trois artisans proches de chez eux. Ils peuvent tout connaître des dispositifs financiers auxquels ils peuvent prétendre selon leur situation (crédit d'impôt, aides de l'Agence nationale de l'habitat, TVA à taux réduit, prime éco-énergie, prêts à taux attractifs…).
Plus d'infos sur :
https://gaz-tarif-reglemente.fr

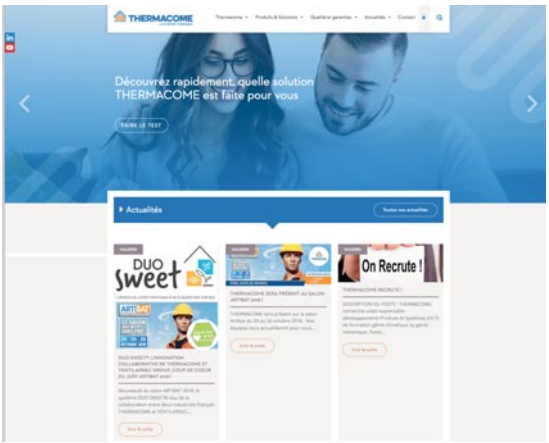
Engie Home Service lance sa marque

Avec sa nouvelle chaudière, Eideris, Engie Home Service propose un service tout compris incluant la fourniture et la pose de la chaudière murale gaz mixte Eideris de 25 ou 31 kW pilotable via smartphone, un thermostat Honeywell, une garantie de cinq ans, un financement total à 0 % sans apport avec mensualités fixes sur cinq ans (dès 63 € par mois sur 60 mois), un suivi à distance du fonctionnement, cinq ans de maintenance avec dépannages illimités, interventions possibles 7/7 jours (dimanches et jours fériés inclus) et entretien annuel à domicile.

Valentin propose un nouveau libre-service dédié à l'hydrothérapie

Après avoir revisité sa gamme de produits d'hydrothérapie, Valentin, spécialiste français des vidages, a créé un libre-service qui lui est spécialement dédié. Six ensembles barre de douche, douchette et flexible, disponibles en kit ou séparément, sont mis en avant sur cette nouvelle implantation.
Ce nouveau libre-service facilite le repérage pour les installateurs, qui gagnent ainsi du temps et n'ont pas besoin de solliciter les vendeurs. Il est proposé en deux dimensions, d'un ou deux mètres de largeur, et peut être associé au linéaire de vidages de la marque, qui a été récemment renouvelé. ■

Thermacome lance son site



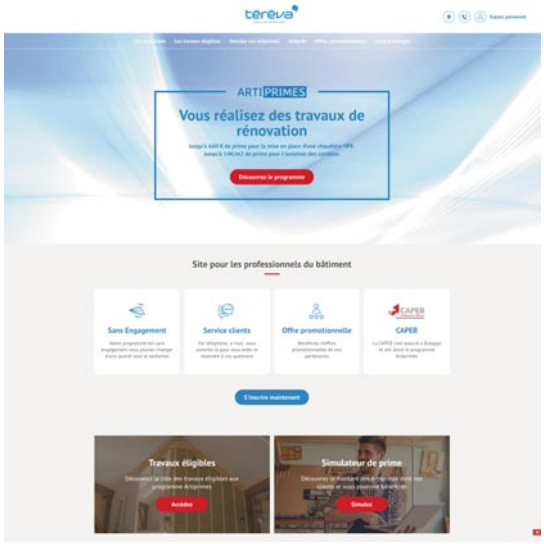
Avec www.thermacome.fr, la marque souhaite guider les particuliers dans leur choix et faciliter le travail des professionnels. Pour les installateurs, les bureaux d'études, les maîtres d'ouvrage, le site propose à la fois les documentations techniques et des tutoriels vidéo sur les mises en œuvre, comme celle de l'installation d'une régulation par exemple. Toutes les informations sont en ligne, accessibles via un espace personnalisé pour les professionnels, ainsi que les certificats de qualité Certitherm de chaque système.
Pensé comme un outil et non seulement comme une vitrine, le site inclut un logiciel de dimensionnement et de traçage Acosoft pour aider à la mise en œuvre sur chantier.
Un logiciel d'estimation des coûts Acofast est également proposé pour réaliser des devis en un minimum de temps. Pour les chantiers hors norme enfin, Thermacome a mis en ligne son book de réalisations exceptionnelles, Design To Order.
Les solutions de distribution d'eau chaude et froide sanitaire sont également présentées en détail sur le site. ■

Projet de loi de finances 2019

Annoncé le 24 septembre dernier, le projet prévoit :
- la reconduction du Cite jusqu'en 2019, avant sa conversion en primes, sans doute en 2020 ;
- la prolongation de l'éco-prêt à taux zéro jusqu'en 2021, sous une forme simplifiée et renforcée ;
- la revalorisation du chèque énergie avec un montant moyen qui passe de 150 à 200 € par an pour 3,7 millions de ménages, quelle que soit leur énergie de chauffage. Ce sont donc 740 millions d'euros de chèque qui seront émis en 2019, contre 560 millions en 2018 ;
- l'encouragement pour les ENR avec 7,3 milliards consacrés au financement des projets d'énergies renouvelables engagés ces dernières années (contre 6,4 milliards d'euros en 2017), via les dépenses du compte d'affectation spéciale, Transition énergétique. ■

CEE clé en main

Avec la collaboration de Butagaz et de la Capeb, Téréva met à leur disposition un dispositif complet de certificats d'économie d'énergie (CEE), relayé sur le site tereva.artiprimes.fr.



Les professionnels profiteront ainsi de l'accompagnement des experts multi-énergies de Butagaz, des offres exclusives de Téréva (sur une sélection de produits éligibles aux CEE) et des formations FeeBat proposées par la Capeb pour obtenir, par exemple, la qualification Éco-artisans RGE.

De leur côté, les bénéficiaires particuliers, en plus de profiter de matériaux performants et certifiés, pourront obtenir une prime CEE très compétitive, permettant d'alléger leur investissement.

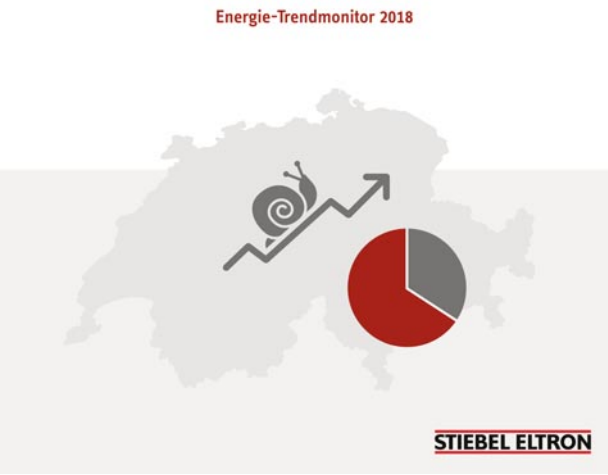
Localement, la Capeb sera chargée de la validation des dossiers de CEE et accompagnera si besoin chaque bénéficiaire dans le montage de son dossier, grâce à une plateforme téléphonique dédiée. ■

En bref

Quels sont les travaux qui améliorent le plus l'habitat ?

Selon le baromètre Qualitel-Ipsos (80 questions posées à 3 400 Français interrogés), la première motivation des Français pour rénover est le confort (48 %), devant l'économie de charges (37 %). Dans leur logement, ils réalisent majoritairement cinq types de travaux de rénovation : le remplacement du système de chauffage (45 %), la réfection complète d'une pièce (salle de bains, cuisine, salon… 45 %), le remplacement d'au moins la moitié des fenêtres du logement (39 %), la réfection de l'installation électrique (36 %) et l'isolation de la toiture/des combles (35 %).

La transition énergétique mal jugée ?



Les Français émettent une sévère autocritique quant à la transition énergétique : 71 % déclarent qu'ils consomment toujours trop d'énergie. 63 % considèrent que le rythme de mise en œuvre de la transition énergétique est trop lent. En parallèle, l'objectif visant à réduire les émissions de CO_2 pour protéger le climat est important pour 85 % des sondés.

Ces données sont les résultats de l'enquête « Énergie-Trendmonitor 2018 » réalisée sur un panel de 1 000 Français, pour le compte de Stiebel Eltron.

À noter également que 69 % des Français souhaitent accélérer le développement de l'énergie éolienne pour réduire l'empreinte carbone. Les trois quarts de la population estiment que la progression de l'énergie solaire est trop lente. ■

Le Club de l'amélioration de l'habitat engage un second cycle d'expérimentations terrain

Après les premières assises du « Confort de vie pour tous » en février dernier et dans le prolongement des réflexions menées par le think tank, un nouveau programme d'actions innovantes se met en place pour développer le marché de l'adaptation préventive du logement. Plusieurs axes de travail s'ouvrent au CAH pour expérimenter la faisabilité des propositions et enrichir les réflexions par des retours terrain.

Jean-Pascal Chirat,
délégué général du CAH.

Filière Pro – Comment concevez-vous le déroulement de la démarche ?

Jean-Pascal Chirat – L'idée est de tester divers types de collaborations inter-métiers pour faire émerger une éthique d'engagement professionnel et nourrir une réflexion sur les bénéfices à tirer des postures coopératives.

Notre objectif est de mettre à l'épreuve des réalités, les processus techniques et organisationnels définis dans notre démarche « Confort de vie pour tous ». La réalisation de chantiers expérimentaux pourra valider la pertinence des solutions proposées et permettre ajustements et précisions tout en enrichissant les processus de modes constructifs et management des phases de conception et mise en œuvre collective.

Il s'agit également démontrer les missions des conseillers spécialisés pour éveiller l'intérêt et le désir des habitants avec le concours d'acteurs locaux en mesure d'informer, influencer, prescrire. L'implication de ces intermédiaires de confiance et leurs actions en lien avec les professionnels seront autant de facteurs d'aide à la décision et de facilitation de la commande.

Comment pensez-vous pouvoir démontrer cela ?

Jean-Pascal Chirat – Notre groupe de travail a opté pour l'appui sur des exemples concrets de travaux déjà réalisés de type réagencement ou extension de surface, mais sans incitation en matière de prévention ou d'accessibilité. À partir de cela, il s'agit de concevoir les travaux d'adaptation ou d'accessibilité qui aurait pu être menés préventivement pour améliorer une utilisation fonctionnelle ultérieure du logement.

Cela permet de disposer d'un matériau de base pour présenter la démarche et rassembler les acteurs pouvant collectivement contribuer à la réalisation d'une telle opération de travaux en facilitant son anticipation. Il s'agit de réfléchir ensemble à ce qui pourrait se faire pour sensibiliser les habitants et les inciter à passer à l'acte en les accompagnants dans leurs démarches.

Avez-vous des exemples d'expériences de ce type déjà réalisées ?

Jean-Pascal Chirat – Oui, l'un de nos partenaires, HB Développement, développant la qualification Silverbat, a suivi une expérimentation intéressante. Il s'agit d'une démarche de sensibilisation à la prévention des personnes âgées menée par AG2R en Pays de Loire. Cela se traduit par la réalisation de diagnostics d'ergothérapeutes réalisés par Domus Prévention décrivant un projet de travaux. À ce stade, l'association Accès Simple prend le relais pour assurer la coordination des opérations : relances téléphoniques, mise en relation avec les entreprises, analyse des travaux à effectuer et confirmation de leur bonne compréhension par le maître d'ouvrage, contrôle des devis pour vérifier la correspondance avec les travaux prescrits… Ensuite, l'entreprise qualifiée prend l'engagement de réaliser les travaux et, au besoin, Soliha recherche les financements et les aides ad-hoc selon les possibilités d'éligibilité des personnes.

Quels sont les résultats et enseignements de cette démarche ?

Jean-Pascal Chirat – À ce jour, une trentaine de chantiers ont été réalisés dans le cadre de cette expérimentation. Une analyse fine et qualitative doit être menée pour identifier le nombre de personnes éligibles aux aides, les modalités de financement, la part des travaux réalisés en préventif. Mais, dès à présent, le rôle important de tiers de confiance joué par les intervenants pour conforter la relation avec les habitants est perçu comme essentiel par le groupe de travail.

Et maintenant, quelle est la suite à donner ?

Jean-Pascal Chirat – La richesse de ces expérimentations doit permettre d'améliorer et de compléter les pratiques d'écoute et d'approche, ainsi que les méthodes, les processus, les supports, les outils visant à mieux comprendre les habitants consommateurs et leur perception des offres professionnelles.

Rappelons que le Club de l'amélioration de l'habitat rassemble un grand nombre des compétences nécessaires à la mise en œuvre de ces expériences sur le terrain, en partenariat avec les acteurs territoriaux incontournables pour mener à bien ces actions de proximité. ■

Propos recueillis par Michel Laurent

GRDF : focus sur des solutions gaz innovantes et disponibles

En œuvrant aux côtés des fabricants pour développer les produits gaz naturel répondant aux attentes des clients et des acteurs de la filière, GRDF encourage le développement de nouvelles technologies et renforce au quotidien son engagement auprès des industriels en vue de faire évoluer le panel de solutions disponibles et de répondre aux nouveaux défis avec des technologies en devenir.

condensation est aujourd'hui devenue un standard du chauffage et de la production d'eau chaude sanitaire dans l'habitat. Cependant, il existe d'autres technologies qui, pour certaines par couplage, vont améliorer encore la performance énergétique globale de l'installation de chauffage et de production d'eau chaude sanitaire.

Chaudière à condensation et kit solaire photovoltaïque

Pour les maisons individuelles neuves, le kit photovoltaïque permet, par la production d'électricité, de répondre à l'exigence de recours à une EnR selon la réglementation RT2012. L'électricité produite est en priorité autoconsommée dans le logement (électroménager, éclairage, informatique, etc.). Selon le lieu, la maison et les conditions d'installation, d'un à trois capteurs produisent respectivement de 250 à 750 Wc. Par ailleurs, la chaudière à condensation assure chauffage et production d'ECS selon un haut rendement énergétique.

Le chauffe-eau thermodynamique hybride

En matière d'équipements thermodynamiques, la chaudière hybride connue depuis maintenant plusieurs années (chaudière à condensation et PAC) se décline à présent en une version dédié à la production d'eau chaude sanitaire. À la différence du chauffe-eau thermodynamique standard, le chauffe-eau thermodynamique hybride (CET Hybride) ne sollicite pas de résistance électrique d'appoint, car le complément d'énergie est assuré par une chaudière gaz naturel. Il est alors possible d'optimiser le fonctionnement de l'installation selon deux stratégies distinctes :

- la production dans le ballon l'ECS à la température de consigne et l'utilisation de l'apport de la chaudière gaz en cas de température extérieure inférieure à un seuil déterminé ou, lorsque le ballon est vide, la chaudière produit en instantané ;
- le préchauffage de l'eau dans le ballon par la PAC jusqu'à une température extérieure inférieure à un seuil déterminé, puis un complément lors du soutirage en passant par la chaudière.

Dans les deux cas, le seuil de température doit être fixé de façon à ne pas utiliser le CET lorsque son efficacité sur énergie primaire est inférieure au rendement de la chaudière à condensation.

Condensation et ECS

Apparaissent sur le marché des équipements à très haute performance énergétique, capables d'assurer la condensation des fumées lors de la production d'eau chaude sanitaire. Pour cela, un échangeur spécifique est disposé, afin que l'eau du réseau, arrivant à une température moyenne de 15 °C, bénéficie d'un préchauffage « gratuit » grâce au phénomène de condensation. Cette innovation conduit à un nouveau standard de performance. Les fabricants qui appliquent cette technologie évoquent un gain de rendement de 8 % sur la production d'ECS. Une telle évolution est importante, sachant que, en maison individuelle, avec la future réglementation environnementale, la quantité d'énergie nécessaire à la production d'ECS pourrait dépasser les besoins en chauffage.

EnR : le Cesi optimisé

Il est devenu courant aujourd'hui de produire de l'eau chaude sanitaire à partir d'un chauffe-eau solaire individuel. Il existe cependant un concept de chauffe-eau solaire dit « optimisé » améliorant l'efficacité globale de l'installation. L'optimisation concerne la surface du capteur (de 2 à 2,5 m²) et le volume du ballon de stockage (de 100 à 200 litres). Ce dimensionnement correspond aux besoins habituellement constatés dans une maison de moins de 120 m² avec une seule salle de bains. Ainsi dimensionné, le Cesi évite le surdimensionnement et, en cela, limite les risques de surchauffe en été. Un Cesi plus petit limite aussi le coût d'investissement. Calculs et tests en conditions réelles montrent que le taux de couverture des besoins oscille entre 40 et 60 %.

Montée en série avec le ballon monovalent, la chaudière apporte l'éventuel complément d'énergie au moment du puisage pour atteindre la température de consigne. Cela permet de réduire les pertes de stockage. De plus, l'optimisation peut s'appuyer sur des technologies spécifiques comme le concept auto-vidangeable, les capteurs à émissivité variable... de quoi améliorer d'autant la performance et la durée de vie.

Exemple de chauffe eau thermodynamique avec Aquanext Opti 110, de Chafoteaux.

La pile à combustible fait son entrée sur le marché

La pile à combustible devient une technologie mature. Les performances jusqu'alors mesurées en laboratoire sont à présent validées en conditions réelles de fonctionnement via un parc, en France, d'une cinquantaine de machines en exploitation. Le premier modèle de pile à combustible industrialisé est arrivé sur le marché. En produisant à la fois de l'électricité et de la chaleur, la pile à combustible développe un rendement équivalent su- énergie primaire, d'environ 150 %. ■

Michel Laurent

Club Pyrogazéification : une filière du gaz renouvelable pour valoriser les ressources sèches

Gaz renouvelable : en France et en Europe, un écosystème se met progressivement en place pour la valorisation énergétique de la biomasse et des déchets grâce à la pyrogazéification. Explications avec Philippe Hugeron, président du club Pyrogazéification.

© Club Pyrogazéification

Philippe Hugeron,
président du Club Pyrogazéification.

Filière Pro – Qu'est-ce que la pyrogazéification ?

Philippe Hugeron – Il s'agit d'une nouvelle filière de production de gaz de synthèse. Cette technologie est en lien avec une filière d'énergie renouvelable encore peu connue. Elle représente un atout remarquable pour contribuer à une transition énergétique réussie. Ainsi, une large famille de matières sèches : coproduits de bois, résidus de l'agriculture, combustibles solides de récupération (CSR) et autres déchets non recyclables peuvent être transformés principalement en un gaz vert (gaz de synthèse) pour produire de la chaleur, de l'électricité ou encore des vecteurs gazeux transformés, comme le biométhane ou l'hydrogène. Ces technologies, aujourd'hui matures, permettent d'envisager des projets industriels compétitifs et durables en lien avec la mobilité, les usages industriels et domestiques.

Quels sont les atouts de la pyrogazéification ?

Philippe Hugeron – Technologie perfectionnée bénéficiant de programmes de recherche et de développements poussés, la pyrogazéification est une des clés essentielles au développement d'un gaz vert, non intermittent, stockable, produit localement et injectable dans les réseaux existant de gaz. En effet, la biomasse peut ainsi être localement transformée pour en faire une énergie à la fois dense et facilement transportable, qu'il est possible de stocker à l'échelle des saisons. Rappelons que la France dispose à ce jour d'une capacité de stockage gaz de 130 TWh ! Dans un tel contexte, il est donc vraiment pertinent de développer les filières de production de gaz renouvelable.

Comment la pyrogazéification se place-t-elle par rapport à la méthanisation actuellement

Philippe Hugeron – Comme je viens de le préciser, cette technologie constitue une filière « sèche », principalement avec les produits de biomasse, mais aussi les déchets. D'où une totale complémentarité avec la filière « humide » via la méthanisation utilisant des digesteurs. L'étude récente de l'Ademe évoquant la distribution d'un gaz à 100 % renouvelable en 2050 précise que le gaz issu de la pyrogazéification pourrait contribuer cet objectif à hauteur de 15 à 40 % !

Quelles sont les missions du club Pyrogazéification ?

Philippe Hugeron – Né en mai 2014, le club constitue le socle de développement de la filière. Il l'aide à se structurer et à échanger avec les entreprises du secteur comme avec les pouvoirs publics. Le club réunit aujourd'hui environ 80 sociétés, équipementiers, opérateurs du réseau gaz, fournisseurs de déchets et de biomasses, bureaux d'études et laboratoires de recherche. Il participe activement aux débats sur la programmation pluriannuelle de l'énergie en cours et travaille étroitement avec les institutions publiques ou professionnelles. L'organisation récente de nos premières assises témoigne du travail jusqu'alors effectué. Nous avons de nombreuses synergies à mettre en place. Le club Pyrogazéification est à la filière sèche ce que le club Biogaz est à la filière humide.

Des installations sont-elles opérationnelles en France ?

Philippe Hugeron –Oui, plusieurs sites fonctionnent pour une utilisation locale du gaz. À ce jour, la filière attend les avancées des pouvoirs publics en ce qui concerne l'injection dans le réseau du gaz renouvelable issu de la pyrogazéification.
Depuis 2016, en région lyonnaise, la plateforme de démonstration Gaya teste et produit un biométhane issu de biomasse sèche. Le projet est accompagné par des laboratoires et start-up. À Compiègne, le projet Synthane innove en matière de couplage entre pyrolyse et méthanation. La pyrogazéification fait l'objet de technologies éprouvées à l'échelle européenne, mais aussi de technologies en phase de déploiement, notamment pour ce qui concerne la filière déchets et d'autres en phase de R & D. ■

Propos recueillis par Michel Laurent

Bilan positif pour les premières Assises nationales

Les 26 et 27 septembre 2018, le club Pyrogazéification, le club Bretagne éco-entreprises et le CEEI Créativ organisaient les premières Assises nationales de la pyrogazéification.
À cette occasion, plus de 200 professionnels se sont retrouvés à Rennes (35).
Étaient présents des grands groupes (GRDF, GRT Gaz, Engie, Suez, EDF…), des start-up (TerraWatt, Mini Green Power, ...), des PME/TPE (AHCS, CHO Power, EDDA Energies, ...), des laboratoires de recherche (CEA Liten) et des utilisateurs. Sans oublier les élus, avec la présence de Thierry Burlot, vice-président de la région Bretagne, et Anne-France Brunet, députée de la troisième circonscription de Loire-Atlantique.

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**

SIREN 493391114 - RCS Metz 2006 B 1345

VIESSMANN

Constructions neuves gaz naturel et kit photovoltaïque : le couplage efficace

Dans le cadre de la RT2012, le couplage entre une chaudière gaz naturel à condensation et un kit photovoltaïque permet d'apporter au bâtiment la part d'énergie renouvelable nécessaire. La maîtrise du coût de construction (Bbio proche de Bbiomax), la simplicité d'installation (une journée environ) et la performance énergétique (exigence Cep facilement respectée) en font une solution adaptée à toutes les régions.

© GRDF / Imerys

En 2017, le kit photovoltaïque a pris place dans 3 670 installations en maison individuelle isolée (soit 3 % du marché) et dans 13 258 en maison individuelle groupée (soit 34 % du marché). En 2016, ces chiffres concernaient respectivement de 2 617 et 8 505 maisons neuves. En effet, l'autoconsommation d'électricité photovoltaïque pour de petites puissances est en constante progression et retient l'intérêt de plus en plus de constructeurs.

Une EnR au quotidien

Pendant la durée de vie de l'installation, l'énergie photovoltaïque demeure une énergie renouvelable et non polluante : l'énergie solaire est illimitée, la production d'électricité photovoltaïque n'émet pas de gaz à effet de serre et n'entraîne aucune perturbation pour l'environnement de proximité. D'un point de vue émission de gaz à effet de serre, le temps de retour dépend du mélange énergétique du pays producteur.

Avec un taux d'autoconsommation avoisinant les 75 % sur ce type d'installations, la facture annuelle d'électricité du foyer se voit réduite de 50 à 100 € en fonction de la localisation, du dimensionnement et de la configuration de l'installation.

D'un à trois panneaux suffisent

D'une manière générale, sur la base d'un panneau délivrant une puissance de 250 Wc, le nombre de panneaux à installer pour satisfaire aux exigences de la RT2012 varie selon la zone géographique et la surface de l'habitat. Pour un habitat d'une surface comprise entre 110 et 320 m², on retient les valeurs suivantes :

- 1 panneau (250 Wc) dans la zone H3 (Méditerranée) ;
- de 1 à 2 panneaux (500 Wc) dans les zones H2 (Ouest et Sud-Ouest) ;
- de 2 à 3 panneaux (750 Wc) dans les zones H1 (Nord et Centre-Est).

Autrement dit, la production annuelle moyenne s'étale par exemple de 450 à 700 kWh par an avec deux panneaux.

Une installation simple

Un kit photovoltaïque se compose de panneaux ou tuiles photovoltaïques. Dans le cas de panneaux, le courant continu est transformé en courant alternatif via des micro-onduleurs directement intégrés aux panneaux. Pour les tuiles PV, un unique onduleur central transforme la production en courant alternatif. Un câblage assure le lien avec l'installation électrique via le tableau général. Un parafoudre et un disjoncteur contribuent à la sécurité de l'installation. L'ajout d'un compteur privatif permet de visualiser la production électrique.

Les atouts de la chaudière à condensation

Équipement aujourd'hui largement éprouvé, la chaudière à condensation permet d'optimiser la récupération de la chaleur contenue dans les produits de combustion, tirant ainsi profit de toute l'énergie libérée lors de la combustion du gaz (l'économie d'énergie peut atteindre 30 % par rapport aux chaudières d'ancienne génération). L'impact environnemental réduit limite les émissions de gaz polluants. Son entretien est simple. Une large plage de modulation de la puissance limitant les phénomènes de cyclage et, par conséquent, une usure prématurée du matériel. La chaudière à condensation excelle aussi par son absence de nuisance sonore.

Pas de compteur d'injection

Il n'est pas nécessaire de prévoir de compteur d'injection (ou de production) dans un logement équipé d'un kit photovoltaïque. Car, à la différence d'une installation dimensionnée pour la vente totale de la production sur le réseau, l'électricité produite par un kit photovoltaïque est destinée à être autoconsommée instantanément par le producteur, le taux d'autoconsommation variant en fonction de la saison et des besoins énergétiques du logement.

L'électricité produite est en priorité et majoritairement autoconsommée dans le logement. Lorsque la demande est inférieure à la production, le surplus d'électricité produite peut être réinjecté gracieusement sur le réseau. La revente de ce surplus minime ne serait pas rentable étant donnés les frais de raccordement et le coût de l'abonnement relatif à l'injection électrique. ■

Michel Laurent

L'avis du constructeur

© SDP

***Didier Clemot**, gérant de Maisons Création :* « Sur les 40 maisons que je livre chaque année en Ille-et-Vilaine, nous en réalisons 30 avec un couplage chaudière à condensation et microphotovoltaïque. 95 % de nos maisons sont raccordées au réseau gaz naturel. D'un côté, la chaudière gaz à condensation apporte performance et robustesse. De l'autre, le kit photovoltaïque reste très simple à installer, n'occupe pas de place sur la surface habitable, ne nécessite aucun entretien et ne génère aucune nuisance sonore. Lorsque l'étanchéité de la toiture n'est pas en jeu, par exemple sur un toit plat ou sur bac acier, l'électricien se charge de l'installation à 100 %. Sinon, nous faisons également intervenir le couvreur. Cette solution présente un très bon rapport qualité/prix ! Demain, nous nous intéresserons plus encore à la gestion et au pilotage des charges électriques pour accroître le taux d'autoconsommation. »

Nicoll, Girpi et Aliaxis unissent leurs forces pour élargir leurs marchés

Les marques Nicoll, Girpi et Aliaxis se réunissent dans une stratégie commune pour assurer leur croissance et apporter des solutions à forte valeur ajoutée à leurs clients, distributeurs, installateurs, maîtres d'ouvrage…

Vous connaissez Nicoll et Girpi, mais que savez-vous d'Aliaxis ? Cette multinationale industrielle privée, dont le siège social est basé à Bruxelles, chapeaute les deux marques que l'on connaît et génère 3 milliards d'euros de chiffre d'affaires (dont 300 millions en France) à travers 80 sites de production (dont 4 en France) et 16 000 personnes (dont 2 000 en France). Mais Aliaxis est aussi la marque d'un leader mondial du secteur de la production et de la distribution de systèmes de transport de fluides en matériaux de synthèse, présente sur le marché français.

De gauche à droite, **Jean Brunot** (directeur des ressources humaines), **Benoît Hennaut** (directeur général), **Nathalie Rocher** (directrice marque et digital), **Charles Dupuis** (directeur financier), **Cécile Guiet** (directrice marketing), **Gildas Ferchaud** (project manager officer), **Stéphane Mary** (directeur relation clients), **Éric Stourm** (directeur commercial), **Pascal Freville** (directeur industriel), absent de la photo : **Xavier Audureau** (directeur IT).

Une stratégie d'intégration

Dès le mois de janvier prochain, les trois marques, Nicoll, Girpi et Aliaxis, auront regroupé leurs forces et leurs compétences afin d'élargir leurs marchés respectifs et d'en ouvrir d'autres, mais aussi de proposer à leurs clients une offre commune et des solutions globales. Ces trois marques ont pour ambition de se développer notamment sur le marché de la construction neuve (de l'adduction d'eau à la salle de bains), dans le collectif, mais aussi la maison individuelle, où Nicoll est encore peu présent. Sur ce marché, Aliaxis a mis en place une équipe dédiée, une offre de solutions et de services élaborée spécifiquement, qui a déjà permis la signature récente d'une convention avec l'un des principaux CMistes. Mais d'autres marchés sont concernés par cette intégration, par exemple les marchés de la santé, de l'hôtellerie, de l'industrie, des infrastructures, du traitement des eaux, du transport de gaz…

Un guichet unique

Une gouvernance commune aux trois sociétés est créée, qui inclut tous les postes stratégiques (direction générale, commerciale, financière, marketing, marque et digital, relations clients, ressources humaines, industrielle, etc.). De même pour les équipes correspondantes, qui sont en train d'être unifiées, mais aussi formées dans le nouveau centre de formation créé sur le site de Frontons, dans le Rhône. Baptisé Aliaxis France Academy, ce centre accompagnera le personnel des trois entreprises, ainsi que les clients et partenaires dans l'installation et la connaissance des solutions Aliaxis.

Cette unification concerne plus de 500 personnes, qui sont issues du commerce, de l'avant-vente et de l'après-vente, du marketing et de la communication, de la logistique et de la recherche et développement. Au final, indépendamment des marchés et des produits, chaque client n'aura plus qu'un interlocuteur unique.

L'innovation en continu

Nicoll promeut une logique d'alliance entre la distribution et l'industrie, plus incontournable que jamais selon son directeur général, Benoît Hennaut. Elle passe par des services d'accompagnement pour répondre aux besoins actuels : informations produits, objets BIM, comarketing clients, formation, études clients… Avec les installateurs, le fabricant a créé un programme de codéveloppement, Nicoll Community, qui s'appuie sur la collecte d'avis sur le site Internet de la marque pour alimenter les processus d'amélioration des produits, une plateforme d'entraide entre pros, un travail direct avec les équipes R&D via des groupes privés de discussions en ligne pour imaginer les solutions de demain et tester des prototypes… ■

Marianne Tournier

Objectif recyclage

D'ici à 2025, soit cinq ans avant les exigences européennes, Nicoll multipliera par cinq les quantités de matières plastiques recyclées (MPR) dans sa production, soit 2 500 tonnes. Le challenge est de taille et s'inscrit dans l'objectif de la profession, qui est d'atteindre 600 000 tonnes de MPR dans les produits neufs. Mais les contraintes sont nombreuses, à commencer par les normes, qui n'autorisent pas de MPR dans les produits. De plus, les filières de collecte du PVC doivent être mises en place, et les systèmes de production modifiés. Déjà, Nicoll recycle 100 % de ses chutes de déchets internes et 500 tonnes de plastique recyclé d'origine externe. En 2025, plus de 50 % des produits extrudés et 30 % des produits injectés devront l'être avec des MPR. Dès l'année prochaine, des produits à la fois écoconçus et haut de gamme seront proposés au marché.

Gree : objectifs R32 et NF PAC !

Le géant chinois poursuit son implantation en France lancée en début d'année. Souhaitant plus que jamais entrer par la grande porte et gagner en notoriété, il décide de prendre de l'avance sur le marché français en misant sur le R32 et sur la qualification NF PAC. Rosa Guillén, business development manager, nous livre sa stratégie

Rosa Guillén,
business development manager.

La gamme de multisplits Free Match a été étendue et améliorée pour fonctionner au R32. À la fois parfaitement adaptée aux bâtiments résidentiels, aux hôtels et aux bureaux, elle bénéficie d'une classe énergétique A++ avec un SEER jusqu'à 6,1 et un Scop jusqu'à 4.

Filière Pro – Quelles sont vos impressions depuis votre arrivée sur le marché français ?

Rosa Guillén – Excellentes. Nous nous étions fixé des objectifs ambitieux et ils ont déjà été dépassés. Nous continuons donc logiquement sur notre lancée en poursuivant les recrutements, notamment un responsable de la prescription auprès des bureaux d'études. Nous avions souhaité nous implanter en France en faisant valoir l'innovation dont est capable Gree (avec 5 % du chiffre d'affaires alloué à la recherche et développement, soit environ 1 000 millions d'euros) et la qualité de nos fabrications. La reconnaissance dont nous bénéficions déjà aujourd'hui prouve que notre action a porté ses fruits. Les installateurs nous ont d'abord fait confiance. Ils n'ont pas été déçus et désormais ils recommandent nos produits.
Les ventes s'accroissent de façon significative sur les gammes résidentielles. Il nous faut encore développer les gammes tertiaires et industrielles, ce qui est en bonne voie. Notre distribution devrait aussi logiquement prendre plus d'expansion dès 2019, à l'issue des rencontres que nous allons organiser d'ici à la fin de l'année.
Il nous reste juste encore à gagner de la notoriété !

Quelle est votre stratégie face au R32 ?

Rosa Guillén – C'est sans aucun doute le fluide de demain, en raison des quotas qui mettront un terme à l'utilisation du R410A, mais aussi et surtout en raison de son respect de l'environnement et de ses plus grandes performances. Nous avons donc décidé, comme d'ailleurs les plus grands acteurs mondiaux intervenant sur le marché de la climatisation, de ne pas attendre la transition du R410A au R32. Il faut changer les habitudes au plus vite face à cette inévitable évolution des fluides frigorigènes. C'est pour cette raison que, dès à présent, 95 % de notre ligne résidentielle sont disponibles au R32. Dès janvier 2019, nous allons également proposer une PAC air/eau au R32[1]. Elle sera déclinée en version monobloc, puis bibloc (dès avril 2019), sur une gamme de 4 à 16 kW de puissance.
Nos gammes destinées au tertiaire et à l'industrie suivront également très rapidement le passage au R32, même s'il restera possible de les trouver au R410A pendant encore plusieurs mois. Les groupes d'eau glacée puis les DRV suivront la même évolution.
À l'évidence, à l'horizon 2020, la totalité de notre production sera passée au R32.
Il faut enfin préciser que l'adoption de ce fluide nous a permis en parallèle de faire évoluer nos fabrications et de leur apporter encore plus de performances. C'est donc un coup double d'opter pour ces nouveaux équipements, qui concentreront toutes nos dernières innovations, avec un accent particulier mis sur la connectivité.

Vous avez également décidé d'adhérer à la marque volontaire NF PAC ?

Rosa Guillén – Oui, cela nous a paru indispensable pour nos PAC air/eau qui vont sortir au début de 2019. Cette norme garantit la puissance thermique annoncée, le coefficient de performance et un niveau de puissance acoustique limité. Compte tenu de notre positionnement sur la qualité et la performance, il était logique de rejoindre cette marque volontaire. Cela correspond également aux attentes du marché français et à ses spécificités, puisque la France représente le premier marché européen en ce qui concerne la PAC air/eau.
100 % de nos PAC air/eau porteront donc la marque NF PAC ! ■

Propos recueillis par Virginie Bettati

1 – En 2017, Daikin avait lancé en France la première PAC air/eau au R32.

Gree en chiffres

- *N° 1 mondial dans le secteur de la climatisation*
- *Un appareil de climatisation sur trois dans le monde est fabriqué par Gree*
- *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*

Quoi de neuf chez AO Smith ?

Écoconception et nouvelle embauche, ça bouge chez ce spécialiste de l'eau chaude qui fait tout pour la « réinventer » en plaçant l'innovation au centre de ses préoccupations ; Mathieu Tacussel, son directeur France, fait le point sur les dernières actions menées.

Filière Pro – Parlez-nous des dernières implications de la nouvelle directive européenne ErP pour les installations d'eau chaude.

Mathieu Tacussel – L'écoconception est une politique de l'Union européenne qui vise à rendre les produits plus économes en énergie et moins nocifs pour l'environnement dès la phase de conception. C'est pour répondre à ce dernier objectif que la directive ErP est entrée en vigueur le 26 septembre dernier. Depuis cette date, les industriels ne peuvent plus fabriquer d'appareils à gaz (concernés par l'ErP) ayant des émissions de NOx supérieures à 56 mg/kWh.

Chez AO Smith, nous avons toujours, avant même la réglementation, apporté beaucoup d'attention à la protection de l'environnement et, pour cette raison, nous avons fortement investi dans les technologies à condensation il y a déjà plus de vingt ans. Le rendement de nos chauffe-eau peut ainsi être optimisé jusqu'à 109 % sur PCI avec des émissions de NOx très inférieures au niveau que l'Europe vient de rendre obligatoire. Dans certains cas, nous atteignons même jusqu'à 50 % de moins ! Nous sommes donc largement en avance sur la nouvelle directive européenne.

Il n'est cependant pas toujours possible d'installer une production d'ECS à condensation.

Mathieu Tacussel – C'est vrai, car dans certains cas de remplacement ou rénovation, les contraintes techniques liées au bâtiment existant (en particulier sur les évacuations des fumées) rendent impossible l'installation d'une solution à condensation. Le caractère d'urgence peut aussi jouer un rôle. Le rétablissement de la production d'eau chaude est parfois la priorité et il est plus rapide de remplacer un produit atmosphérique par un autre. Pour répondre à ce besoin, nous avons donc développé une nouvelle gamme, Low NOx (Nitrol), composée de deux modèles, EQL et BTL. Elles sont équipées d'un nouveau brûleur, où la combustion se fait grâce à une alimentation en air primaire améliorée. Cela donne une combustion plus propre et garantit une émission de NOx plus faible, sous le seuil des 56 mg/kWh de la directive écoconception.

La nouvelle gamme Nitrol.

Les produits à condensation ne sont-ils donc pas l'unique réponse ?

Mathieu Tacussel – A contrario du message communiqué par certains industriels, les installateurs ont toujours le choix entre deux solutions techniques. Bien que nous préférions conseiller nos gammes à condensation (Innovo, BFC, Twister et Instano) en raison de leur court délai de retour sur investissement et de leurs faibles émissions de NOx, nous comprenons que, dans certains cas, elles ne représentent pas la solution la plus adaptée. Si l'espace, le budget pour l'achat ou les délais sont limités, il est souvent préférable de remplacer purement et simplement le produit atmosphérique d'ancienne génération en place par son équivalent Low NOx. Vous pouvez découvrir ces nouveaux produits (EQL et BTL) sur notre site www.aosmithinternational.com, sachant que les produits atmosphériques actuels sont encore disponibles jusqu'à épuisement du stock.

À quels types d'application la gamme Low NOx est-elle dédiée ?

Mathieu Tacussel – Le marché du remplacement représente une grosse partie de l'activité. La gamme EQL répond aux besoins de la maison individuelle existante, là où un chauffe-eau gaz standard est à remplacer. Sans l'alternative Low NOx, cela impliquerait des travaux de rénovation importants pour l'utilisateur final. L'installateur peut ainsi proposer une solution financièrement abordable. Le BTL, quant à lui, est destiné à de petites applications tertiaires.

Mathieu Tacussel,
directeur France

La gamme Nitrol sera prochainement complétée par un autre modèle Low NOx dédié à des applications tertiaires de plus grande taille pour lesquelles une solution à condensation n'est pas compatible.

Avez-vous une autre nouveauté à annoncer ?

Mathieu Tacussel – AO Smith continue d'investir dans son équipe France pour poursuivre son développement, que ce soit au niveau commercial ou technique. Les retours très positifs des installateurs sur notre support technique nous permettent de mesurer la qualité du service proposé. Nous avons également le plaisir d'annoncer l'arrivée d'un nouvel ingénieur technico-commercial sur le secteur de l'Île-de-France et Nord : Haroune Saint-Ouen. Il a rejoint notre équipe en août dernier, après avoir mis son expérience au profit de France Watts à la production de panneaux solaires, de Renault (pour la conception de la Clio III phase II, ainsi que du nouveau véhicule électrique Zoe) et participé à la gestion de l'activité d'Elster de Water Metering (appartenant au groupe Honeywell). Ses 10 années d'expérience représentent une valeur sûre pour AO Smith ! ■

Propos recueillis par Virginie Bettati

Salmson devient Wilo !

C'est un tournant majeur pour ces deux marques appartenant déjà au même groupe depuis 1984 : Wilo Salmson France opère une migration de la marque Salmson vers la marque internationale du groupe, la marque Wilo. Philippe Marjollet, directeur général de Wilo Salmson France nous explique ce changement stratégique.

© Wilo

Philippe Marjollet,
directeur général de Wilo Salmson France.

Filière Pro – Salmson et Wilo, c'est déjà une longue histoire…

Philippe Marjollet – Oui, puisque les deux marques se sont rapprochées dès 1984 au sein du groupe Wilo, puis en 2014 avec la création de Wilo Salmson France SAS. Leur commercialisation a toujours été réalisée en parallèle, chaque marque conservant son identité et son organisation propre.
Les gammes des deux marques sont pratiquement identiques, ce qui assure une parfaite compatibilité et interchangeabilité entre les produits. Il est aussi important de préciser qu'aujourd'hui, Wilo Salmson France, filiale française de Wilo Group, fabrique près de 70 % (en volume) de la production mondiale Wilo dans ses deux sites de production ultra-modernes et hautement automatisés de Laval et Aubigny-sur-Nère.
Nous allons maintenant franchir une nouvelle étape avec l'offre d'une marque unique Wilo. Il s'agira de remplacer progressivement les produits Salmson par les produits Wilo et de se séparer, à terme, de la marque Salmson au profit de la marque Wilo.
Cela nous permettra de nous concentrer sur une image de marque homogène aux standards internationaux.

Quels changements cela va-t-il engendrer pour vos clients ?

Philippe Marjollet – Contacts et équipes restent inchangés. Il n'y aura aucune modification dans l'organisation. Nous allons d'ores et déjà à la rencontre de nos distributeurs, des artisans et installateurs au travers de roadshows régionaux et d'afterwork pour informer sur cette transition.
Un volet digital est déjà déployé avec des catalogues en ligne et un convertisseur en ligne permettant de sélectionner une gamme Salmson et de trouver instantanément l'équivalence en Wilo. Notre application mobile l'Assistant Wilo donne aussi accès à des outils tels qu'un guide d'équivalence, un calculateur d'économie, un outil de dimensionnement.

© Wilo

Concernant l'interchangeabilité, une table définit les équivalences entre les gammes existantes Salmson et Wilo. Un guide fournit toutes les informations sur les gammes Wilo avec l'outil de sélection en ligne Wilo Select.
Quant à notre club clients Xperts Wilo, qui existe depuis 2008, il bénéficiera très prochainement d'une toute nouvelle plateforme afin d'opérer cette transition pour nos clients artisans et installateurs.
L'année 2020 mettra le point final à cette période transitoire.

Y aura-t-il des avantages ?

Philippe Marjollet – Une clarté évidente pour nos clients qui bénéficieront d'une offre homogène et par conséquent, plus lisible. Ils auront désormais un seul interlocuteur pour une marque unique.
Le fait de réunir nos forces permettra également de profiter de meilleurs services et d'une offre encore plus riche. Nous allons conserver nos compétences et la réactivité du made in France, tout en exploitant le réseau mondial de notre centre de R & D. Cette force de frappe exceptionnelle nous donnera l'avantage et la capacité de répondre à la nécessité absolue d'innovation que nous rencontrons, ainsi qu'à la très forte demande du marché.
Bref, ce sera encore plus d'innovations et une gamme encore plus étendue proposée aux professionnels ! ■

Propos recueillis par Virginie Bettati

Wilo innove avec le premier circulateur intelligent !

© Wilo

Le Stratos Maxo de Wilo, avec son grand écran couleur HD et son bouton de commande unique, est un circulateur connecté à commande intuitive qui dispose de fonctions améliorées et innovantes. Sa régulation intelligente optimise son efficacité, génératrice d'économie d'énergie pour tous les chauffages à eau chaude, les circuits de climatisation, les circuits de refroidissement fermés et les installations de circulation industrielles.
D'une qualité de conception supérieure, ce circulateur à rotor noyé est également doté d'un corps Inox apportant toute l'hygiène nécessaire aux circuits d'ECS.
Le raccordement au réseau électrique est facilité par une boîte à bornes large, des contacts clairement identifiés ainsi que le Wilo-Connector optimisé.
Cet équipement exceptionnel a déjà été récompensé par le label de qualité Design Plus powered by ISH pour son caractère innovant, son design révolutionnaire et son fonctionnement technique peu énergivore.

Stiebel Eltron : toujours plus proche de ses installateurs !

Energy Club propose à la fois un programme de fidélité et un club aux installateurs. L'objectif est d'établir des liens étroits et interactifs entre Stiebel Eltron et ses partenaires. Franck Foureau, directeur commercial, nous explique tout.

Filière Pro – Energy Club est-il un nouveau programme ?

Franck Foureau – Oui. Si nous possédions déjà un système de fidélisation, avec Energy Club, c'est un accompagnement fort qui sera établi avec nos partenaires installateurs, de façon très simple et très attrayante. Il s'agit en effet, via une simple connexion à notre site Internet, d'entrer dans le club pour profiter de nombreux avantages.

Nos chefs de secteurs sur le terrain sont d'ores et déjà en train de sélectionner les installateurs qui pourront participer au programme Energy Club. Une campagne par e-mailling sera également lancée très prochainement et, dès le mois de novembre, Energy Club sera mis en ligne, prêt à fonctionner.

Concrètement, comment ça marche ?

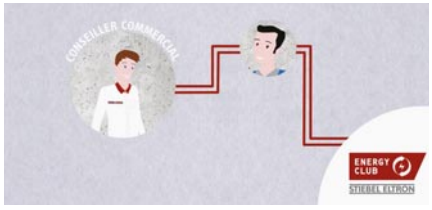
Franck Foureau – Les installateurs intéressés ou qui auront été sélectionnés par nos forces commerciales, puis validés par Stiebel Eltron, s'inscriront tout simplement à l'espace professionnel de notre site Internet, en s'ouvrant un compte, en quelques minutes. Il suffira de renseigner quelques informations et c'est parti !

Pour chaque nouvelle installation de pompe à chaleur ou de chauffe-eau thermodynamique, l'installateur accédera à son espace personnalisé, sélectionnera le produit concerné et inscrira le numéro de série de l'équipement. Pour les PAC, il devra également apporter la preuve de la mise en service par nos soins ou par une station agréée afin de valider l'installation de la machine.

Cette simple opération, qui ne requiert que quelques secondes, déclenchera la garantie associée à la PAC ou au CET, tout en générant des points fidélités qui, après validation par les équipes de Stiebel Eltron, viendront automatiquement se comptabiliser sur son compte.

À tout moment, en fonction du nombre de points totalisés, le bénéficiaire pourra sélectionner son cadeau parmi une liste : voyages, champagnes, smartphones, mais aussi outils professionnels. Il sera également possible de profiter de formations ou de mises en service gratuites, d'accéder à des outils marketing et professionnels.

Tout au long de l'année, les points de fidélité sont donc cumulés à la fois grâce à l'installation d'équipements, mais aussi en profitant de nos opérations commerciales !



Les PAC et CET à prix remisés pourront-ils aussi générer des points fidélité ?

Franck Foureau – Exactement. Lors de nos trois campagnes d'opération par an (printemps, été et autonome), nos partenaires pourront acheter des PAC, des CET, mais aussi des chauffe-eau selon les conditions annoncées, tout en gagnant des points. En ce moment, par exemple, et jusqu'à la fin novembre, nous accordons 300 € de prime immédiate sur tous les modèles de la gamme de PAC monobloc HPA-O Plus, dédiée aux maisons neuves, et 500 € sur la gamme PAC HPA-O Premium, adaptée à la rénovation.

© Stiebel Eltron

Franck Foureau,
directeur commercial.

Mis à part les PAC et les CET, Energy Club pourra-t-il aussi concerner les autres équipements de la marque Stiebel Eltron ?

Franck Foureau – Ce n'est pas encore à l'ordre du jour, mais le partenariat établit par le club est incontestablement voué à évoluer et à s'amplifier. Il réservera donc très certainement de très bonnes surprises à nos installateurs ! ■

Propos recueillis par Virginie Bettati

Quoi de neuf chez Stiebel Eltron ?

2017 fut une année historique pour ce fabricant allemand presque centenaire, avec la réalisation d'un chiffre d'affaires record de 500 millions d'euros. Symbolique, le chiffre s'explique par une progression de toutes les activités du groupe : les pompes à chaleur, les systèmes de climatisation et les produits de production d'eau chaude sanitaire, dont les chauffe-eau instantanés et les chauffe-eau muraux et sur socle, avec une croissance importante tant sur le marché allemand qu'à l'international. La filiale française a également contribué à la dynamique du groupe avec le retour à une croissance positive depuis plusieurs mois.

2018 a donc été l'occasion d'acquérir le fabricant de PAC Thermia Wärmepumpen, qui appartenait au Danois Danfoss depuis 2005. Thermia (3e fournisseur sur le marché de la PAC en Europe du Nord avec un chiffre d'affaires de 68 millions d'Euros), permettra à Stiebel Eltron de développer son activité sur d'autres marchés comme les PAC eau glycolée-eau.

Clim+ : le photovoltaïque autoconsommé, c'est pour demain !

Après avoir étendu, il y a deux ans, son activité de distribution au secteur de la ventilation, Clim+ s'intéresse désormais au photovoltaïque. Une décision expliquée par son directeur, Yannick Merlet.

Filière Pro – Faire du photovoltaïque pour une enseigne de distribution spécialisée dans la climatisation, c'est logique ?

Yannick Merlet – Bien sûr, puisque le photovoltaïque permet d'alimenter le matériel que nous distribuons et plus particulièrement les systèmes à détente directe. En autoconsommation, avec un investissement pouvant démarrer entre 5 000 et 6 000 euros, il est possible d'assurer une puissance 1,2 kW à l'aide de quatre capteurs (soit 8 m² environ), ce qui permet de répondre à plusieurs besoins dans la maison. De plus, l'installation est évolutive, puisqu'il reste possible d'adjoindre de nouveaux panneaux à une installation existante afin d'en augmenter la puissance jusqu'à 3 ou 4 kW, puissance nécessaire dans la maison neuve pour assurer le chauffage ou le rafraîchissement, la production d'ECS.

Et pour seulement 2 000 euros supplémentaires, on peut s'équiper d'une batterie de stockage. L'investissement est donc très vite rentabilisé et représente incontestablement un grand intérêt pour les particuliers. Nos clients installateurs pourront proposer une installation autosuffisante très attractive, en se fournissant auprès de leurs agences Clim+.

Le photovoltaïque en autoconsommation, déjà utilisé pour l'alimentation des CET, est sans aucun doute appelé à un très bel avenir. L'indépendance énergétique est une solution qui sera incontournable rapidement, d'autant que l'énergie achetée augmente en moyenne de 5 % par an !

Même en autoconsommation, le photovoltaïque reste difficile à gérer pour vos clients installateurs !

Yannick Merlet – Absolument pas ! Ce qui est compliqué et qui a freiné considérablement le photovoltaïque, c'est la problématique d'installation et la paperasserie qui ont été instaurées dans le cadre de la revente obligatoire de l'électricité produite. En autoconsommation, l'installation comme les démarches sont simplissimes, puisqu'il suffit de signer une convention d'exploitation avec EDF ou la régie locale d'électricité.

Nous avons en plus fait le choix, avec notre fournisseur GSE, de proposer exclusivement des capteurs « prêts à poser ».

Après fixation avec un système d'accroche en aluminium sur une grande portée de rail, il suffit de procéder au raccordement électrique. Le système plug and play ne laisse pas de place à l'erreur. Le montage est garanti simple, rapide, pour une installation 100 % efficace.

Parlez-nous de l'offre produit.

Yannick Merlet – Il s'agit de capteurs parfaitement adaptés aux installations en résidentiel, même s'il reste possible de réaliser également du petit tertiaire. Compte tenu du fait que nos clients installateurs interviennent à 80 % dans le résidentiel, en rénovation, le système est universel et s'adapte en apposition sur toutes les toitures existantes, quelles que soient la pente et la couverture (tuiles, ardoise…). Cette technique de pose, en plus d'être facilitée à l'extrême, permet de ne pas engager la responsabilité décennale de l'entreprise (seule la biennale entre en jeu), tout en maintenant la décennale de la couverture.

Précisons également que ces capteurs ont une durée de vie de trente ans minimum, qu'ils sont recyclables à 99 % et que la France offre l'un des meilleurs taux d'ensoleillement en Europe avec 1 300 kWk/an/m².

Yannick Merlet,
directeur Clim+.

Pour quand le lancement de cette nouvelle offre est-il prévu ?

Yannick Merlet – Il a déjà commencé. Plus de la moitié de nos agences sont d'ores et déjà formées pour accompagner nos clients techniquement et commercialement. Un guide complet vient également d'être édité. Nous sommes à la disposition des installateurs pour assurer leur information et leur permettre de s'emparer de ce nouveau marché.

Quant au stock, dès à présent disponible sur notre plateforme toulousaine, il permet de livrer à J+1 toutes les commandes ! ■

Les capteurs GSE made in France et Germany : une adaptation à toutes les toitures avec une excellente tenue mécanique et une étanchéité parfaite.

Propos recueillis par Virginie Bettati

Depuis, on a mieux à VOUS proposer...

...pour l'évacuation des fumées

Photos non contractuelles

Des **SYSTÈMES INTELLIGENTS** rapides à installer
en INDIVIDUEL et COLLECTIF

ROLUX - RÉNOLUX - CHEMILUX

CHEZ VOUS, un SPÉCIALISTE de votre MÉTIER

Votre interlocuteur UBBINK se tient à votre disposition et vous guide dans le choix de solutions pour l'évacuation des fumées. Contactez votre spécialiste Ubbink !

www.ubbink.fr

ubbink

Christian Chaudet d'Eurotherm : de l'électricité à la maintenance

Trouver sa voie ! C'est ce qui est arrivé à Christian Chaudet qui exerce depuis près de 20 ans un métier qu'il aime : l'entretien des chauffages et climatiseurs chez les particuliers. Son seul regret : la difficulté de repérer de bons techniciens. Rencontre avec un homme de terrain… qui tient à le rester !

Christian Chaudet

Filière Pro – Comment passe-t-on de l'électricité à la maintenance ?

Christian Chaudet – Mes études m'ont conduit à exercer dans l'électricité et la maintenance industrielle à mes débuts, au sein de grandes sociétés. J'avais à l'époque un ami artisan chauffagiste, Christophe Boissy, qui était seul et nous avons eu l'idée d'associer nos compétences. C'est donc en 1999 que notre entreprise a vu le jour. Nous avons commencé à deux et aujourd'hui, nous sommes seize, toujours en travaillant dans le secteur de la maintenance (sur chaudières fioul et gaz, PAC, climatisation, installations solaires…), avec une clientèle constituée à 99 % de particuliers !

Nous ne faisons d'installations chauffage que lorsqu'il s'agit de remplacement, mais nous réalisons également des poses de climatiseurs.

Aujourd'hui, nous avons 6 000 contrats d'entretien et un fichier de 10 000 clients pour un chiffre d'affaires de 1,76 million d'euros. Les affaires marchent bien et nous avons une clientèle très fidèle qui renouvelle ses contrats dans 98,3 % des cas. Malheureusement, nos enfants ne prendront pas la relève, qu'il s'agisse des miens ou de celui de mon associé (parti s'installer au Canada). Je ne les dirige d'ailleurs pas dans ce sens…

Pourtant vous dites aimer votre métier…

Christian Chaudet – Oui, sans aucun doute, et d'ailleurs, avec mon associé, nous sommes toujours sur le terrain. Mais les

difficultés de recrutement sont devenues trop importantes. Depuis la réforme, il n'est quasiment plus possible de trouver des apprentis. C'était pourtant pour les entreprises un excellent vecteur de recrutement et de formation des jeunes. Nous avons récemment fait une demande auprès du Centre de formation de l'industrie à Lyon, qui est restée sans réponse ! Zéro candidats ! La Capeb est bien consciente du problème et se bat contre cette situation, mais pour l'instant, nous ne pouvons que constater la désertion.

La formation continue des professionnels est aussi un problème. Dans nos locaux qui font près de 900 m² (bâtis sur un terrain de 5 000 m²), nous disposions de notre propre centre de formation intégré de 260 m², mais depuis trois ans, nous avons arrêté. Cela devenait trop compliqué. Aujourd'hui, de grandes marques avec qui nous sommes partenaires louent notre centre high-tech pour assurer leurs propres formations. Avec de nombreux équipements en service, nous avons également la possibilité de dispenser une formation continue à nos propres techniciens. C'est aussi le moyen pour nos clients de venir découvrir les nouveautés dans le domaine du chauffage !

Votre activité actuelle reste-t-elle satisfaisante ?

Christian Chaudet – Nos locaux ultra-modernes nous permettent d'assurer un travail très efficace, avec un stock de pièces détachées important nous autorisant à intervenir très rapidement en cas de panne chez nos clients, 7/7 jours. Chaque employé est équipé d'un fourgon Trafic et l'entreprise est hautement qualifiée (Qualigaz, Qualipac, RGE Éco-artisan, attestation de capacité pour la manipulation des fluides frigorifiques…).

Nous sommes partenaire GrdF et avons même adhéré aux Gazpack, qui nous autorisent, en tant que professionnel du gaz, à commencer le dossier de raccordement de nos clients dès lors qu'il est à moins de 35 m du réseau. En associant notre prestation à la demande de raccordement au réseau gaz naturel GrdF, les démarches sont ainsi considérablement simplifiées pour le client, puisqu'il n'a affaire qu'à un seul interlocuteur. Cela lui permet aussi de gagner du temps. Lors des Quinzaines du gaz, ce partenariat est également générateur d'affaires.

Nous sommes très fidèles à nos distributeurs (Guiraud, du réseau Algorel, et Clim+), aux marques avec lesquelles nous travaillons (Chappée, Panasonic, Vaillant) et pour lesquelles nous sommes stations techniques, ce qui nous permet de travailler en toute sérénité.

Comment envisagez-vous l'avenir ?

Christian Chaudet – Sans crainte pour la succession. Compte tenu du fait que nos enfants ne s'investiront pas dans l'entreprise, nous avons proposé à nos collaborateurs une reprise en Scop. Nous sommes très proches d'eux, nous avons la même culture d'entreprise et cela nous semble donc être une excellente solution. Néanmoins, ils ont été très surpris par cette offre ! Près d'un an après cette proposition, les questions et la réflexion sont encore à l'ordre du jour.

Dans un tout autre registre, je suis assez inquiet en ce qui concerne le développement de la connectivité sur nos équipements. Les possibilités ouvertes par le contrôle à distance devraient certainement plus profiter aux grands groupes nationaux qu'aux artisans… Nous verrons bien ! ■

Propos recueillis par Virginie Bettati

La technique de sertissage à froid pour les grands diamètres

Avec le sertissage des tubes acier à paroi épaisse, Viega Megapress a déjà rendu possible l'impossible. Désormais, le système, et donc les possibilités, ont été étendus encore une fois. 2 ½, 3 ou 4 pouces – avec Megapress S XL, il est dorénavant possible de sertir à froid les grands diamètres. Les meilleures conditions pour l'installation des équipements industriels tels que les groupes d'eau glacée où ces diamètres sont inévitables. Autre nouveauté : le Press Booster pour Pressgun, un amplificateur de force spécial pour les machines à sertir Viega, garantit la puissance nécessaire pendant le sertissage ainsi qu'une liaison plus rapide de 80 % et fiable à 100 % pour ces trois nouveaux diamètres. **Viega. Connected in quality.**

viega

Cinov - La loi Essoc va-t-elle tout changer ?

© Cinov

René Gamba,
président de la commission économique de Cinov.

Promulguée le 10 août, la loi pour un État au service d'une société de confiance (Essoc), à travers son article 49 qui permet au gouvernement de prendre des ordonnances, met, entre autres, au premier plan la performance de l'ouvrage en contribuant à clarifier les rôles, les missions et les responsabilités des différents acteurs. René Gamba, président de la commission économique de Cinov[1], nous fait part des réflexions de sa fédération.

Filière Pro – Cette loi va-t-elle vers une simplification positive ?

René Gamba – La multiplication des règles et des normes applicables aux différents ouvrages s'était traduite par une complexité accrue, entraînant à son tour une superposition des preuves de confiance et, au final, une dilution de la responsabilité de chacun. C'est dans ce contexte que le gouvernement a récemment lancé un vaste chantier de modernisation du droit de la construction, à l'occasion des ordonnances issues de l'article 49 du projet de loi Essoc, pour favoriser l'innovation et simplifier la cadre réglementaire en permettant au maître d'ouvrage de déroger aux règles. Déroger ne prend pas ici le sens commun, mais signifie que le maître d'ouvrage peut mettre en œuvre une technique différente de celle prescrite par la réglementation, à condition d'apporter la preuve d'une performance au moins égale apportée par la solution innovante.
En revenant aux fondamentaux, comme la performance et sa mesure, la loi Essoc redessine les contours des différentes missions des partenaires de l'acte de construire.

Concrètement, les petites et moyennes entreprises d'ingénierie vont-elles redevenir les maîtres d'œuvre ?

René Gamba – Oui. Qu'un maître d'ouvrage choisisse de construire en respectant une obligation de moyens ou de résultats, le concepteur joue un rôle incontournable et son travail est

rigoureusement identique : adapter les solutions retenues, suivre le chantier pour s'assurer que la mise en œuvre est conforme à ses prescriptions et/ou adapter les prescriptions aux modifications intervenues en cours de travaux, etc. Que la technique soit innovante ou classique, les bureaux d'ingénierie n'en sont pas seulement les experts, ils sont aussi les garants de la mise au point d'une solution spécifique, efficace et économiquement acceptable. L'ingénierie est enfin la garante de la bonne mesure de la performance du projet.
Les deux démarches (obligation de moyens et de résultats) nécessitent la mise en place d'un plan d'assurance qualité que l'ingénierie apporte naturellement au maître d'ouvrage dans le cadre d'une mission complète et qui s'appuie sur des principes forts de transparence, de cohérence, de contrôle à chaque étape.

Cela va-t-il changer le contrôle ?

René Gamba – Le premier des contrôles (effectués par les BET, entreprises, etc.) est celui qui permet à chacun de vérifier la conformité de son travail aux règles qui lui sont applicables. On parle alors d'autocontrôle. Exercé à chaque étape et par chacun, ce processus vertueux garantit la bonne exécution des travaux. Le contrôleur technique, en toute indépendance, s'assure du respect des réglementations par tous les intervenants.
La loi Essoc, en plaçant très haut le niveau d'exigence attendu des acteurs de la construction, renforce non seulement le rôle de chacun, mais par là même la nécessité de contrôler que ce rôle est bien tenu, ce qui renforce plus que jamais le besoin d'un contrôle indépendant. Pour rappel, la maîtrise d'œuvre contrôle la conformité de l'ouvrage construit au descriptif technique. Le contrôleur technique contrôle lors de visites ponctuelles et du contrôle documentaire que les constructeurs vérifient correctement la construction de l'ouvrage. La maîtrise d'œuvre est garante de la conception au regard du programme et des contraintes réglementaires. Elle contrôle également que l'exécution des travaux soit conforme aux exigences formulées dans les pièces du marché. Le contrôleur technique vérifie que ce travail est fait.

Quid de la solution équivalente ?

René Gamba – La loi Essoc distingue les décideurs (maître d'ouvrage, architecte/maître d'œuvre), les exécutants (entreprises) et les contrôleurs, et suggère de confier à une tierce partie indépendante l'attestation d'équivalence d'une solution innovante. Cette piste nous semble risquée pour deux raisons : d'une part elle déresponsabilise l'ingénierie, qui s'en remettra à la tierce partie au lieu de s'engager, et cette dernière, étant, par définition, indépendante, ne pourra être considérée comme responsable ; d'autre part, l'intervention d'une tierce partie augmentera nécessairement les délais et les coûts, sans apporter de véritable plus-value.
Il nous apparaît pertinent de confier à ceux qui assurent la pérennité ou la validation de la conception (bureaux d'études techniques) la capacité à attester de la pertinence de la solution et à permettre l'atteinte des résultats. Leur implication et leur responsabilité dans la mise au point de la solution innovante, loin d'être un handicap, sont au contraire un gage de garantie supplémentaire, tout en assurant une diminution des coûts et des délais ! ■

Propos recueillis par Virginie Bettati

1 Cinov est l'une des deux fédérations patronales représentatives de la branche des bureaux d'études techniques, des cabinets d'ingénieurs-conseils et des sociétés de conseil. Elle représente 840 000 salariés et 80 000 entreprises au niveau national des TPE-PME dans la branche des bureaux d'études techniques.

Pioneering for You

Wilo SE

L'efficience énergétique des pompes et circulateurs intelligents.

Créé en 1872, le groupe Wilo est l'un des plus grands constructeurs mondiaux de pompes et de systèmes de pompage pour le génie climatique, la distribution d'eau, le relevage et l'évacuation des eaux usées. Aujourd'hui présents dans plus de 60 pays, avec 17 sites de production, les 7700 collaborateurs Wilo vous accompagnent au quotidien.

→ La marque internationale Wilo représente désormais l'avenir des pompes en France.

→ Nos clients et partenaires bénéficient d'une gamme étendue de produits et solutions dotés des technologies les plus avancées.

wilo

salmson

SALMSON DEVIENT WILO.

WILO, PIONNIER SUR LE MARCHÉ DES POMPES DANS LE MONDE.

SAVOIR PLUS:
www.wilo.fr/salmsondevientwilo

Pioneering for You

wilo

Chaudières connectées : de nombreuses évolutions pratiques et concrètes

La connectivité des chaudières n'est plus un gadget réservé aux produits premium. L'ensemble des acteurs a compris l'intérêt de l'accès aux données au bénéfice des utilisateurs, mais aussi et surtout au service des professionnels et gestionnaires de parcs.

Voici un nouveau terrain sur lequel les chaudiéristes vont dorénavant développer leurs arguments de service associés aux équipements, mais aussi à des outils de gestion plus larges (pièces détachées, lien avec des prestataires, gestion de parc pour grands comptes…). Voici un rapide aperçu des développements récents en la matière chez quelques grands acteurs du marché.

© Atlantic

Atlantic : créer de la valeur ajoutée pour tous les acteurs

Le partenariat conclu avec avec Somfy à la fin de 2017 s'applique à présent aux chaudières Naia/Naia 2, Naema/Naema 2, ainsi qu'aux pompes à chaleur Alfea Extensa A.I./Alfea Excellia A.I. et HP A.I. Ces équipements sont ainsi pilotables localement et à distance via TaHoma de Somfy. Il est donc possible de combiner confort thermique et gestion des volets pour améliorer la performance énergétique, notamment au travers de scénarii pour simuler sa présence (lumière, volets) tout en régulant la température en cas d'absence. Atlantic a également signé un partenariat pour le pilotage via l'application Delta Dore ou encore Bouygues Immobilier (système Flexom), toujours dans la cadre d'une régulation modulante.

Par ailleurs, le groupe Atlantic dispose de son application multiproduits CosyTouch, capable de gérer la ventilation, la climatisation, les PAC, radiateurs et chaudières connectables de la marque. « *À terme, CosyTouch sera compatible IFTTT* », précise **Rémi Massabiaux** chef de produits connectivité et régulation.

L'application Atlantic Services Pro permet localement aux professionnels de se connecter aux équipements via Bluetooth pour des besoins de paramétrages (gain de temps en duplication de configuration) et de sauvegarde, sur les chaudières Naia, Naia 2, Naema et Naema 2.

« *En 2019, nous mettrons nos API à disposition des grands comptes afin qu'ils puissent alimenter leurs outils de gestion. Par ailleurs, les installateurs auront accès à un portail web en lien avec l'actu Atlantic Services Pro. Seront accessibles à distance les codes erreur, des capacités de diagnostic et certains réglages.* »

© Bosch / ELM Leblanc

Chaffoteaux : la connectivité s'étend à l'ensemble des équipements

Avec une plateforme de connectivité lancée en 2015, Chaffoteaux compte parmi les premiers chaudiéristes à avoir concrètement avancé sur le sujet. Depuis février 2018, l'offre se décline en une gamme connectable (Ultra) et une gamme connectée (Link). Les chaudières Ultra peuvent être connectées via trois types de passerelles externes : WiFi, LAN ou GPRS. Côté ouverture, l'application ChaffoLink Manager est déjà compatible avec Amazon Alexa et le sera à la fin de 2018 avec l'assistant vocal Google. Plusieurs familles d'équipements sont connectées sur cette plateforme : chaudières, PAC, PAC hybrides (en option) et peut-être prochainement les chauffe-eau thermodynamiques.

« *Tous les paramètres visibles localement sur la chaudière le sont à distance*, explique **Lamia Simon**, chef de produits chaudières. *Notre portail Web est accessible aussi bien sur ordinateur que sur tablette ou smartphone. Les professionnels arrivent à leur parc de générateurs connectés, supervisent des équipements et reçoivent des notifications en cas d'erreur, panne ou défaut.* »

Peut-on, espérer voir apparaître des plateformes multimarques ? « *Bien que rien ne soit effectif à ce jour, nous avançons sur ce sujet,* précise **Benoît Lecornu**, responsable connectivité. *Nous avons déjà un API grand public et un API côté professionnel. Pour un accès aux paramètres essentiels d'une chaudière, nous sommes prêts, dans le cadre d'un partenariat de prestataire de services, à ouvrir l'accès à nos chaudières via une plateforme universelle.* »

Chappée : toujours plus d'ouverture

eMO life, le thermostat connecté de Chappée, est compatible avec toutes les chaudières de la marque pour un pilotage « marche/arrêt » ; avec Solucea (murale gaz) et Sempra Nova (sol fioul), il permet de

© Chaffoteaux

© Chappée

© DeDietrich

© Domusa

moduler la puissance selon les besoins réels de l'utilisateur. Ce thermostat d'ambiance connecté en lien avec une application iOS ou Android, constitue une réelle extension du tableau de bord de la chaudière. L'utilisateur accède à distance aux consignes, à la consommation d'énergie et aux données relatives aux pannes. Il peut également renseigner les coordonnées de l'entreprise chargée de la maintenance. Celle-ci pourra ainsi accéder à distance à certains paramètres de la chaudière (pression d'eau, réglage courbe de chauffe, consignes de l'utilisateur…), à l'aide d'un code temporaire délivré par son client. « *Nous commençons à ouvrir la porte de la connectivité aux professionnels* », confirme **Nicolas Chassard**, chef de produits solutions et objets connectés chez Chappée, en ajoutant que c'est encore trop souvent le client final qui est demandeur, et non le professionnel prescripteur. « *Dans un premier temps, l'installateur peut mettre en place un thermostat eMO life sans connexion WiFi à la box. La connectivité peut intervenir par la suite. Nous proposons à ce titre un accompagnement des utilisateurs : tutoriels et hotline.* »
En 2019, Chappée permettra de choisir entre sonde extérieure réelle ou connaissance de la température par station météo locale. Côté interopérabilité, eMO life est devenu compatible avec IFTTT et le sera avec Amazon Alexa en 2019. « *Nous avons ouvert un large champ de services avec une cinquantaine d'applets disponibles sur le web et sur notre application.* »

De Dietrich : bientôt des outils de maintenance prédictive

En 2019, De Dietrich bénéficiera des mêmes évolutions que Chappée : compatibilité IFTTT, Amazon Alexa et captation de température externe. Pour les deux marques également, seront disponibles fin 2019/début 2020 de nouvelles capacités de maintenance prédictive à partir de la passerelle intégrée à l'équipement (via la box locale, une puce GPRS, le réseau Sigfox). Les données récupérées alimenteront un portail capable de mettre à jour régulièrement l'état du parc de chaudières à destination des bailleurs et des sociétés de maintenance selon un indicateur (vert, orange ou rouge) et de préciser la dérive de paramètres entre deux seuils. Objectif : ne jamais basculer dans l'indicateur rouge. Les pannes feront toutefois l'objet de notifications en temps réel. « *Dans la même période, les installateurs bénéficieront aussi d'une application adaptée à leurs besoins pour la gestion de parc, la fourniture de pièces détachées, l'accès aux documents techniques...* », ajoute **Nicolas Chassard**.
Le thermostat connecté Smart TC en lien avec l'application utilisateur dialogue sous le protocole Open Therm avec les chaudières Naneo, Vivadens, PMC-X, MPX, MCX, Twineo, NeOvo Condens et NeOvo EcoNox. Autorisé par son client, l'installateur peut lui aussi accéder à distance aux paramètres avancés, aux alertes de dysfonctionnement et à l'historique de la chaudière en cas de panne. Nouveau : la possibilité d'un remplissage du circuit automatique ou géré à distance par l'utilisateur (grâce à une électrovanne), en cas de baisse de pression. Le tout selon certaines réserves de sécurité bien entendu.
Avec le thermostat Smart TC, De Dietrich précise que la performance de chauffage peut s'accroître de 3 % (avec sonde d'ambiance) ou de 4 % (avec sonde d'ambiance et sonde extérieure).

Bosch et ELM Leblanc : une solution connectée commune

Produit de convergence et aboutissement des développements du groupe Bosch en matière de connectivité, Easycontrol CT200 remplace depuis avril 2018 les régulations CT100 (marque Bosch) et ELM Touch (marque ELM Leblanc). Cette nouvelle régulation, via un accessoire adaptateur, peut également contrôler les chaudières des autres marques gaz et fioul du marché (avec régulation modulante si protocole Opentherm). « *Easycontrol CT200 prend en compte des vannes thermostatiques pour gérer à présent deux zones,* explique **Fabrice Dimfuana**, chef de produit connectivité. *Elle apporte aussi toute une dynamique qui sera régulièrement enrichie avec de nouvelles fonctionnalités lancées via une mise à jour automatique à partir de notre cloud. Pour l'instant mise en œuvre de façon filaire entre chaudière et thermostat, Easycontrol CT200 peut être reliée sans fil avec les chaudières de nouvelle génération telles que la Bosch Condens 8300 ou 8700, pouvant accueillir une clé émetteur/récepteur. Cette possibilité sera déclinée avec les nouvelles chaudière ELM Leblanc.* »
Côté pro : Optibox est une régulation connectée à coût réduit, orientée B to B pour l'habitat social. Elle aura l'avantage d'être connectée en s'affranchissant de la connexion de l'occupant, grâce à une connexion directe à Internet via le réseau télécom Sigfox. Prochainement, seront lancés des outils de suivi de parc pour les professionnels de l'installation et de l'entretien.

Domusa : la chaudière accessible à distance comme en local

Depuis un an, Domusa a introduit un thermostat modulant connecté, en lien avec une application afin de gérer à distance la température de consigne, la programmation de chauffage, les remontées d'alarmes et leur historique. « *Nous déportons ainsi toutes les fonctionnalités disponibles en façade de chaudière,* explique **Thierry Momboeuf**, directeur commercial tous pays. *La connectivité est une option sur nos chaudières gaz et biomasse.* »
Sur le thème de la connectivité, Domusa est actuellement en phase d'élargissement des services. Le fabricant devrait prochainement lancer des développements au bénéfice des professionnels. Au début de 2020, les chaudières biomasse de moyenne puissance (de 150 à 300 kW) devraient bénéficier de services de télégestion pour intervention à distance sur l'équipement, avec l'expertise Domusa. Ce concept devrait aussi, à terme, s'appliquer aux équipements résidentiels.

Frisquet : connectivité sur toute la gamme

Depuis janvier 2017, toutes les chaudières Visio (Tradition, Évolution ou Condensation et chaudières hybrides) peuvent entrer dans le

.../...

© Frisquet

© Saunier Duval

© Viessmann

champ des services Frisquet Connect grâce à un boîtier électronique optionnel de conception Frisquet. Pour les autres chaudières de la marque, antérieures à 2017, il est nécessaire d'acquérir un pack incluant le changement du tableau de bord de la chaudière et le boîtier. Depuis le 1er octobre 2018, les PAC bibloc air/eau Frisquet Timao incluent la régulation éco radio système Visio et entre elles aussi dans le concept Frisquet Connect.

Pour l'utilisateur, une seule application permet de piloter plusieurs sites (habitat principal, secondaire…). Le professionnel bénéficie pour sa part, dans la continuité de Visio, d'une mise en service guidée, pas à pas et d'un accès à l'espace Frisquet. Il a par ailleurs l'assurance de ne pas avoir à intervenir dans l'informatique et les équipements du client (smartphone, tablette, PC). La passerelle Frisquet Connect se raccorde à la box locale par liaison filaire ou WiFi.

Sur toutes les chaudières, via l'application sur smartphone, une fonction boost permet d'augmenter temporairement la température de 1 °C. Les utilisateurs lisent sur l'application la consommation en kWh en temps réel pour le chauffage et la production d'ECS, le tout étant repris sur des graphiques et des historiques.

Saunier Duval : suivi de parc pour petits et grands acteurs

Pour les applications en appartement avec une chaudière une zone, Saunier Duval propose MiGo, son thermostat modulant connecté de classe 6. Il communique sous eBus, un protocole adopté par le chaudiériste pour toutes ses chaudières et rétrocompatible jusqu'en 2010. MiPro répond pour sa part à la régulation des maisons individuelles multi-énergie et multizone de façon connectée (via Mi-Link). Si MiPro est compatible Delta Dore avec la passerelle TypassSD, cette régulation n'offre pas de services pour les SAV pro.

« *En janvier 2019, nous lancerons pour les pro un logiciel de suivi de parc clé en main, accessible via un site Web ou sur application (iOS ou Androïd),* explique **Florian Malapelle Mallard**, chef de produits connectivité. *Cet outil sera ouvert aux chaudières connectées et non connectées !* » En effet, il sera possible de créer des fiches de chaudière non connectée sur site en scannant le numéro de série de la chaudière. Pour les équipements connectés, le professionnel recevra des notifications automatiques en cas de panne avec code erreur et énoncé de la panne en texte clair, avec préconisation de solutions. « *À terme, cet outil devrait évoluer vers de l'anticipation de panne grâce à la gestion de dérive des paramètres…* »

Pour les acteurs nationaux de la maintenance, la promotion immobilière privée et les bailleurs sociaux, Saunier Duval met déjà à disposition ses API permettant de traduire et d'injecter les données des chaudières dans leurs logiciels de maintenance.

Viessmann : un large système numérique de services

Chez Viessmann, la solution WiFi Vitoconnect permet de connecter les chaudières à condensation Vitodens de la gamme 200 (bientôt la gamme 100 sur bus Opentherm), toutes les PAC, toutes les piles à combustible, les chaudières à bois, ainsi que toutes les nouvelles chaudières de moyenne et forte puissances avec connectivité intégrée, grâce à l'application Vicare. Actuellement, 1 800 installateurs sont référencés dans la base Vicare. « *La fonction de demande de maintenance permet à l'utilisateur de géolocaliser les installateurs Viessmann et de faire directement une demande de service. Si l'installateur accepte, le client apparaît alors dans son parc* », ajoute **Sébastien Siebert**, product marketing manager.

Côté pro, l'interface Web sur tablette ou smartphone Vitoguide mutera bientôt au format application. Vitoguide est l'interface centrale d'accès à tous les services numériques de Viessmann. En plus des défauts en temps réel, du numéro de série des chaudières, de l'accès direct à l'application concernant les pièces de rechange ou encore la modification des courbes de chauffe, le professionnel accédera bientôt au graphique des temps de fonctionnement, au nombre de démarrages ou encore à l'historique des températures de départ. L'ensemble des données est stocké sur des serveurs Viessmann en Allemagne.

Weishaupt : connectivité et fonctionnement local autonome

Avec le portail WEM, accessible aux utilisateurs comme aux installateurs, Weishaupt permet de suivre à distance et en temps réel les équipements pour s'assurer de leur fonctionnement. Il s'agit notamment de la chaudière gaz murale WTC-GW B et de la pompe à chaleur bibloc air/eau WWP LS, capables de communiquer à distance avec l'utilisateur ou le professionnel. Ces équipements existent en tant qu'objets connectables. La chaudière l'est nativement, sans ajout de module complémentaire. Il convient juste de souscrire aux services du portail WEM, au tarif de 50 € HT pour une durée de cinq ans. Ce montant est facturé à l'installateur qui passe commande auprès de Weishaupt pour le compte de son client.

« *Le professionnel accède alors à distance à tous les paramètres de la chaudière via un véritable outil de gestion de parc sur notre portail. Il peut également agir sur les valeurs de consigne,* précise **Mathieu Thomas**, responsable produits chaudières et solaire. *C'est pour lui un véritable accès total.* »

© Weishaupt

Chez Weishaupt, la connexion Internet est juste un outil de gestion et n'est pas utile au bon fonctionnement de la chaudière. Pour cette raison, la température extérieure reste mesurée par une vraie sonde et non via l'estimation d'un service Web. ■

Michel Laurent

CHAUFFAGE 3D ET EAU CHAUDE SANITAIRE

CLIMATISEUR ET GÉNÉRATEUR D'EAU CHAUDE SANITAIRE SANS COÛT ADDITIONNEL

MODE EFFICACITÉ

INDUSTRIEL

GMV5 HOME

Technologie à haute efficacité à deux tubes qui permet de connecter différents **systèmes de chauffage, air conditionné et eau chaude sanitaire.** Tout en un.

Grâce à son système **Heat Recovery**, il produit de l'eau chaude même en mode froid, en permettant une **économie d'énergie et un respect de l'environnement accrus.**

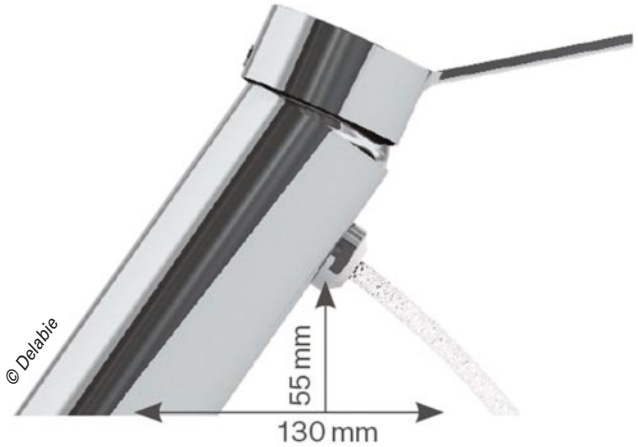
Plus d'informations sur **www.greeproducts.fr**

GREE

L'AIR SUR VOTRE LONGUEUR D'ONDE

Les spécificités des sanitaires en milieu hospitalier

Dans les établissements de santé, le contrôle des proliférations bactériennes est une obsession. Il passe par une conception adaptée des réseaux de distribution d'eau et par des équipements sanitaires spécifiques, robinetteries en particulier. Un marché technique et pointu, sur lequel très peu d'acteurs sont présents.



Le mitigeur Biosafe de Delabie, élu produit remarquable de la salle de bains 2017, a une contenance en eau réduite de 85 % par rapport à un modèle classique. La sortie d'eau, sans bec, est en Hostaform, matériau qui ne laisse pas de prise aux impuretés. Limitation de température maximale, cartouche à équilibrage de pression...

Elles s'appellent *pseudomonas æruginosa* et *legionella pneumophila* et sont les bêtes noires des hôpitaux, car à l'origine de 30 % des infections nosocomiales (selon Delabie), de 5 % des hospitalisations (selon Porcher) et d'environ 4 000 décès chaque année (selon l'Institut national de la santé et de la recherche médicale, cité par Porcher).
Sur son site Internet, Delabie explique que ces bactéries se nichent dans le biofilm présent dans les canalisations de distribution d'eau. Or, explique le spécialiste de l'équipement des établissements de santé, ce biofilm est impossible à éviter. La seule stratégie possible consiste à en maîtriser le développement afin d'empêcher que des agrégats ne se forment dans les canalisations, susceptibles de se décrocher lors du passage de l'eau et d'être vaporisés au moment de l'ouverture des robinets.

Prévenir plutôt que guérir

Le contrôle du biofilm est d'autant plus nécessaire qu'une fois que la contamination a eu lieu, elle est excessivement difficile à faire disparaître. Ce contrôle est obtenu grâce à des réseaux de circulation d'eau bien conçus – absence de bras morts, piquage de longueur limitée, bouclage sur la distribution d'ECS, lutte contre l'entartrage… –, à du matériel adapté (qui évite toute rétention d'eau, facile à nettoyer…) et à la surveillance en continu de la qualité bactériologiques de l'eau dans les installations à risques (selon des protocoles fixés par l'arrêté du 1er février 2010).

Pas n'importe quelles robinetteries

Dans les installations à risques, les robinetteries traditionnelles peuvent être la source de développements bactériens, parce qu'elles contiennent de l'eau stagnante lorsqu'elles sont fermées,

Les mitigeurs Okyris Pro de Porcher se distinguent par une grande hauteur de goutte, des becs longs et plusieurs types de poignées. Ils sont équipés d'une bague anti-brûlure prémontée qui limite la température de l'eau.

peuvent retenir les impuretés à cause de leur état de surface intérieur et favoriser ainsi le développement du biofilm… Plus la question de l'hygiène est sensible à l'intérieur de l'établissement (hébergement, chirurgie…), plus le risque microbien doit être réduit. Ceci passe par des robinetteries spécifiques : corps du robinet lisse à l'intérieur, très faible contenance en eau, possibilité de chocs thermiques ou chimiques, bec déclipsable ou absence de bec, brise-jet plutôt qu'aérateur, possibilité de visser une cartouche filtrante antibactérienne sur le bec… Les robinetteries électroniques ne sont pas proscrites, pas même dans les zone de soins. Toutefois, contrairement à d'autres pays européens, elles restent peu installées en France.
Dans les zones d'hébergement des établissements de santé, la sécurité et la facilité d'utilisation sont privilégiées : corps froids, limitation de la température de l'eau, souplesse des commandes qui, de plus, doivent être facilement préhensiles, y compris par des personnes affaiblies.

Une norme dédiée aux robinetteries dans les milieux médicaux

La norme NF a récemment précisé, dans le document technique n° 077-15 intitulé « Classement "MM" de la robinetterie pour le

Mitigeur à douchette extractible destiné aux baignoires pour bébés, proposé en version thermostatique ou mécanique à équilibrage de pression. Butée de température maximale, cartouche et flexible à faible contenance en eau, flexible transparent permettant de visualiser l'éventuelle présence d'un biofilm.

Mitigeur mécanique séquentiel mural 2436 de Delabie, adapté aux lavabos, lave-mains et auges chirurgicales : l'ouverture et le réglage de la température se font d'un seul mouvement latéral sur une plage de 90°. Intérieur lisse, peu d'eau en stagnation, limitation de température, corps isolé.

millieu médical », les performances techniques spécifiques que les robinetteries destinées au milieu médical doivent atteindre. Ces performances concernent les mitigeurs mécaniques, les mitigeurs thermostatiques et les robinetteries électroniques. La norme spécifie les matériaux autorisés pour les alimentations en eau chaude et eau froide, qui doivent résister aux chocs thermiques et chimiques. Elle indique également les dimensions minimales des manettes et des becs, ainsi que la hauteur de goutte nécessaire. Elle interdit la présence d'un aérateur au niveau du bec, parce qu'il favorise le développement bactérien en mélangeant l'air à l'eau, ainsi que les chambres de mélange sous pression situées en amont de la fermeture de la robinetterie, parce qu'elles impliquent la présence de clapets antiretours, qui sont également le siège de prolifération bactérienne.

.../...

NOUVEAUX MITIGEURS THERMOSTATIQUES DE DOUCHE

TABLETTE DE DOUCHE

Aimer l'eau sans risque

La tablette coffret TOUCH, issue de la nouvelle génération de mitigeurs thermostatiques SANIFIRST®, est design et moderne.

Grâce à sa technologie MasterMix, elle limite les risques de brûlure et de contamination pour tous les utilisateurs !

La tablette coffret TOUCH est pensée pour les établissements de santé et les structures d'accueil de personnes âgées ou d'enfants en bas âge.

DÉCOUVREZ LA GAMME DE MITIGEURS MASTERMIX

www.presto.fr
www.sanifirst.fr
www.prestobim.com

© Duravit

HygieneGlaz de Duravit est un émail antibactérien qui, appliqué sur l'intégralité de la surface intérieure, assure la destruction de 90 % des bactéries après six heures et 99,99 % après vingt-quatre heures. Il peut être appliqué sur plusieurs modèles de cuvettes et d'urinoirs de la marque.

© Presto

La technologie Mastermix de Presto prévient les risques de brûlure et de contamination. Elle est appliquée à plusieurs modèles de robinetteries : panneaux de douche muraux, mitigeur thermostatique de douche faisant office d'étagère, mitigeur de lavabo avec ou sans douchette extractible, sur table ou muraux...

Les cuvettes WC, avec ou sans réservoir de chasse

Selon les fabricants spécialisés que sont Delabie et Presto, on se méfie de plus en plus des cuvettes WC dans les établissements de santé, du moins de celles qui disposent d'un réservoir dans lequel l'eau peut stagner à température ambiante, parfois durant plusieurs jours. Car le réservoir de chasse constitue lui aussi un lieu propice au développement des bactéries qui, de surcroît, sont vaporisées dans l'air ambiant chaque fois que la chasse d'eau est actionnée.

En revanche, avec les chasses directes, qui fonctionnent sans réservoir, il n'y a pas d'eau stockée. Les risques de développement bactérien sont évités, ainsi que les fuites sournoises au niveau des soupapes. De plus, en l'absence de mécanisme de chasse, la maintenance est réduite, tandis que les robinets de chasse électroniques peuvent assurer le rinçage automatique de la cuvette, sans contact manuel sur la plaque de commande.

Toutefois, malgré ces avantages, les systèmes de chasse directe ne progressent que lentement, souffrant à la fois des habitudes de pose et d'un investissement de départ supérieur, du fait des diamètres de canalisation réputés plus importants (ce qui n'est pas toujours le cas, compte tenu du coefficient de simultanéité indiqué par le DTU et des débits actuels des robinets de chasse).

Il serait dommage d'évoquer l'hygiène des toilettes, sans parler des cuvettes WC sans bride, qui sont beaucoup plus faciles à nettoyer, et des revêtements antibactériens qui les habillent, ainsi que des urinoirs. Ces cuvettes sont recouvertes d'une surface antibactérienne (AntiBAc de Villeroy & Boch, HygieneGlaz de Duravit…), en général constituée d'ions argent intégrés à l'émail ou à un vernis qui est appliqué après l'émaillage.

Il existe aussi, notamment chez Olfa, des abattants également revêtus d'une surface antibactérienne qui, baptisée SilverSkin, est efficace sur les souches escherichia coli et staphylococcus aureus (norme Iso 22196)

Presto : la gamme Sanifirst

Les robinetteries Sanifirst de Presto, destinées aux établissements de santé, sont conçues pour résister aux chocs thermiques et chimiques, présentent un design adapté à la maîtrise des risques (intérieur lisse, brise-jet hygiénique, flexibles Spec, cartouche…). Deux gammes sont proposées, conformes à la nouvelle norme NF robinetterie MM.

Modul'Mix est construite à partir d'éléments interchangeables d'une robinetterie à l'autre : corps universel (trois tailles) sur lequel on ajoute une cartouche céramique à équilibrage de pression ou pas, un bec plus ou moins long, éventuellement orientable et/ou déclipsable, et une manette de commande (creuse, pleine, boule ou au coude). Il est possible de prendre une pièce de l'un pour l'installer sur l'autre. Les mitigeurs étant démontables rapidement grâce à une embase spéciale, ils peuvent être aisément désinfectés ou stérilisés.

Les mitigeurs thermostatiques MasterMix, conformes à la norme NF robinetterie MM, incluent une cartouche et un corps spécifiques, évitant tout contact entre l'eau froide et l'eau chaude, sans clapets antiretours. Ils sont anti-brûlures (corps froid, écoulement stoppé en cas de coupure de l'eau chaude ou de l'eau froide, butée de température à 38 °C indéverrouillable sauf par les services de maintenance) et bénéficient d'une maintenance simplifiée (cartouche sous pression seulement lors de l'utilisation, remplaçable sans couper l'eau).

Delabie : un catalogue de spécialiste

Delabie est sans aucun doute le spécialiste français de l'équipement des établissements de santé offrant la gamme la plus complète, des robinetteries (conformes à la nouvelle norme à la norme NF robinetterie MM) aux accessoires d'accessibilité.

Sa gamme de robinetteries thermostatiques Securitherm est particulièrement large, comprenant des modèles avec corps et becs

© Presto

Les produits de la gamme Modul'Mix de Presto se construisent à partir de trois corps de différentes tailles et d'éléments interchangeables : cartouches, becs (plusieurs longueurs) et manette de commande (creuse, pleine, boule ou au coude).

lisses et déclipsables, adaptés aux chocs thermiques et chimiques. Celle-ci s'est enrichie, cette année, d'un mitigeur thermostatique de lavabo doté d'un bec orientable et d'une douchette deux jets extractible. Doté de toutes les sécurités anti-brûlure nécessaires, il est conçu pour éviter tous risques d'intercommunication, sans clapets antiretours.

Autres nouveautés récentes : le mitigeur mécanique séquentiel mural, dont l'ouverture et le réglage de la température se font grâce à un même mouvement sur une plage de 90°, est doté d'une manette de commande manipulable sans contact manuel. Une cartouche filtrante antibactérienne, stérile ou non, est également venue compléter la gamme Biofil, déjà composée de becs filtrants (robinetteries Delabie) et de douchettes filtrantes vissables. Elle s'installe sur tout type de robinet, sans risques de rétro-contamination, bénéficie d'une surface de filtration importante, réduit les risques de colmatage anticipé et résiste aux traitement du réseau d'eau.

Porcher : la gamme Okyris Pro et Okyris Pro Clinic

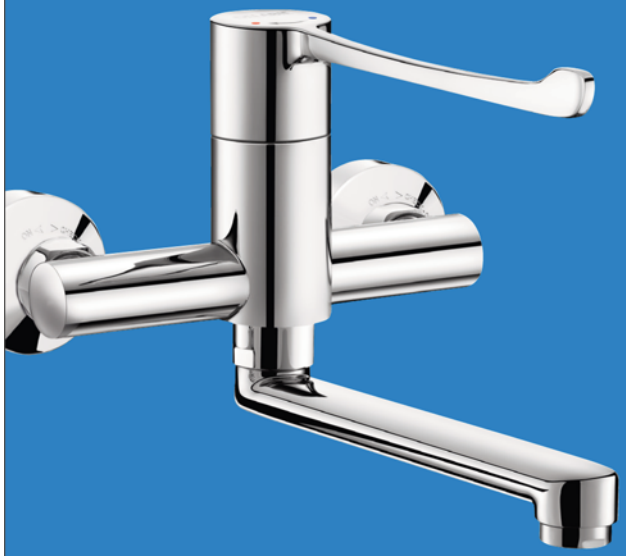
En matière de santé, Porcher propose les robinetteries Okyris Pro et Okyris Pro Clinic, conçues pour réduire les risques de contamination : bec incliné autovidable, résistance aux chocs thermiques et chimiques (jusqu'à 80 °C pendant soixante minutes), brise-jet anticalcaire adapté, grande hauteur de goutte…

La gamme Okyris Pro est plutôt destinée aux Ehpad et aux chambres des patients des hôpitaux. Elle est composée de huit modèles permettant de répondre à la plupart des configurations : mitigeurs de lavabo (trois poignées) et mitigeur douche et bain-douche thermostatiques.

Outre les sécurités antibrûlure classiques, la gamme Okyris Pro Clinic, composée de deux mitigeurs thermostatiques sur table, bénéficie d'une conception antibactérienne. Faciles à nettoyer, ces robinetteries disposent d'un bec lisse à l'intérieur et limitent l'eau stagnante, s'ouvrent et se ferment sur l'eau froide. Elles peuvent être désinfectées par choc thermique, en déverrouillant la cartouche thermostatique, et par autoclave jusqu'à 135 °C. Elles acceptent les filtres terminaux. ■

Marianne Tournier

DELABIE

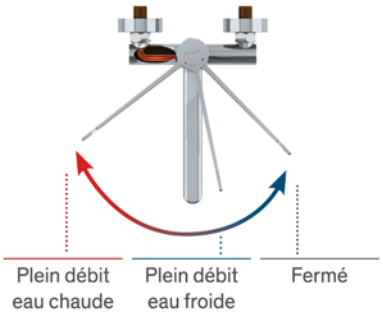


SÉCURITÉ ANTIBRÛLURE
ERGONOMIE
CONFORT

MITIGEUR MÉCANIQUE SÉQUENTIEL

Mitigeur mécanique mural avec cartouche séquentielle parfaitement adapté en milieu médical.

- Ouverture et fermeture sur l'eau froide sur une plage de 90°
- Isolation thermique antibrûlure Securitouch
- Corps et bec à intérieur lisse et à faible contenance
- Ergonomie et fonctionnalité améliorées



10 ANS GARANTIE

Plus d'informations sur delabie.fr

Talassa - Cas pratique : l'adoucisseur en milieu hospitalier

Sur ce chantier, l'entreprise B.Lefebvre a entamé une vaste rénovation avec un remplacement programmé des anciens adoucisseurs afin d'assurer le parfait fonctionnement des process et de délivrer une eau chaude sanitaire de qualité irréprochable. Stéphane Lefebvre, gérant de l'entreprise, nous évoque les circonstances de cette réalisation.

© B.Lefebvre

Stéphane Lefebvre,
gérant de l'entreprise.

Filière pro – Parlez-nous de votre entreprise.

Stéphane Lefebvre – C'est une (longue) affaire de famille, puisque je représente la quatrième génération. Aujourd'hui, avec nos 21 collaborateurs, nous intervenons dans les domaines du chauffage, du sanitaire et de la climatisation pour des secteurs très différents. Nous réalisons en effet 60 % de notre chiffre d'affaires en milieu hospitalier, essentiellement privé et parfois public, 20 % en tertiaire auprès de collectivités locales, bureaux, etc. et 20 % avec les particuliers.

Le traitement de l'eau est-il devenu une évidence pour votre clientèle ?

Stéphane Lefebvre – Ça dépend. En secteur hospitalier, incontestablement. Ils sont parfaitement conscients de l'intérêt et même du caractère obligatoire de l'adoucissement pour garantir à la fois le confort des usagers et la pérennité de leur équipement technique. Pour le tertiaire, c'est plus variable. Compte tenu de leur faible consommation d'eau, les bureaux, par exemple, sont logiquement moins sensibles, contrairement aux restaurants qui en restent convaincus, mais, en règle générale, les professionnels ont parfaitement intégré les avantages de l'eau adoucie. Pour les particuliers, c'est plus compliqué, il faut les informer pour les convaincre, mais cela se fait sans problème, surtout lorsqu'ils sont face aux dégâts du tartre !

Quelles étaient les contraintes pour ce chantier en milieu hospitalier ?

Stéphane Lefebvre – C'est un vaste chantier qui nous fera intervenir en plusieurs étapes. Il s'agissait ici, pour cette première étape, de

L'adoucisseur Talassa série 10.0 de 100 litres pour le circuit exclusivement destiné à la production d'ECS. On remarque le large écran de sa tête pour procéder très simplement à tous les réglages nécessaires sur l'eau et le sel.

remplacer deux adoucisseurs au sein de l'hôpital Forcilles, en région parisienne.
Les adoucisseurs sont indispensables dans ce type de milieu, puisqu'ils assurent le plus souvent un prétraitement dans la filière des traitements nécessaires à l'obtention d'eau purifiée, d'eau déminéralisée, d'eau pour dilution des solutions concentrées de dialyse rénale ou d'eau pour le fonctionnement de certains appareils à usage hospitalier (la blanchisserie, la production de vapeur, la production d'eau chaude, les installations de chauffage central, la production de glace technique…).
Nous avons donc sélectionné deux adoucisseurs bi-bloc Talassa de la série 10.0 pour une adaptation aux débits concernés (en l'occurrence 6 m³/h). Cet équipement est fourni avec un compteur et un mitigeur intégrés, une crépine haute performance. Leur conception en matière de synthèse (renforcée de fibres de verre) les protège de tout risque de corrosion.
Le premier adoucisseur de 100 litres est exclusivement destiné à l'ECS, avec un TH unique réglé à 12.
Le second offre une capacité de 75 litres et se destine à la fois au process et à la production d'ECS. Compte tenu de cette double destination, il a été nécessaire d'adapter une vanne de cépage afin de disposer de deux taux de TH différents. Pour l'ECS le taux a donc également été réglé à 12, alors que la vanne mélangeuse a permis d'obtenir un taux de 5, propice à certains types d'utilisation, pour les autoclaves par exemples.
Les vraies contraintes de ce chantier ont été les difficultés d'intervention. En effet, dans un hôpital, pas question de couper l'eau trop longtemps. Nous sommes donc intervenus dans la journée, avec une phase préparatoire importante, puis pendant deux heures seulement (hors des heures destinées à la toilette des patients !), nous avons coupé l'alimentation afin de finaliser l'installation. Ces contraintes typiques des établissements de santé nous obligent même parfois à travailler la nuit, lorsque les besoins en eau sont minimes.

Travaillez-vous toujours avec la même marque de matériel ?

Stéphane Lefebvre – Dans 95 % des cas, nous travaillons avec Talassa. C'est un partenariat qui dure déjà depuis plusieurs années en raison de leur large gamme (capable de répondre à tous les types de chantier, du petit résidentiel à l'industriel), mais aussi du fait de leur excellente réactivité. Aide au dimensionnement, soutien technique, mise en service, entretien : tout est pris en charge même si, en ce qui nous concerne, pour les petites installations domestiques, nous procédons nous-mêmes à la mise en service et à la maintenance, d'ailleurs largement facilitée grâce notamment au corps de vanne facilement démontable de son adaptateur.
Il faut aussi signaler l'intérêt de leurs formations auxquelles j'ai participé pour leurs équipements à destination de l'industrie. ■

Propos recueillis par Virginie Bettati

Niveau phonique de 17 dB(A) seulement DIN 4109 VDI 4100

Acier Titane Vitrifié

30 Ans de Garantie

Made in Germany

VMC gaz et dispositif de sécurité collective

Dans les logements équipés d'une VMC gaz, cette dernière doit comporter un dispositif de sécurité collective (DSC) chargé d'assurer la protection des personnes. Retour sur les obligations pour ce type d'installation.

Une VMC gaz permet d'évacuer les produits de combustion des appareils à gaz raccordés en même temps que l'air vicié des logements, tout en introduisant l'air neuf (via les entrées d'air des pièces principales) nécessaire aux occupants et à la bonne combustion des appareils à gaz. Un extracteur, généralement disposé en terrasse ou dans les combles, assure le renouvellement d'air.

Qu'est-ce-que le DSC ?

Le dispositif de sécurité collective des appareils a pour but d'arrêter les appareils à gaz raccordés à une installation de VMC gaz en cas de détection d'un dysfonctionnement de l'extracteur. Il évite ainsi que les produits de combustion d'un appareil en fonctionnement ne soient refoulés aux étages supérieurs. Le décret n° 2008-1231 du 27 novembre 2008 relatif à la prévention des intoxications par le monoxyde de carbone impose rétroactivement que toute VMC gaz soit équipée d'un DSC.

« Anomalie 32c » ou absence de DSC

Cette anomalie correspond à l'absence de DSC pour les installations de VMC gaz. Elle est détaillée dans la norme NF P 45 500 relative à la méthodologie et aux modalités de réalisation du diagnostic de sécurité des installations intérieures de gaz à usage domestique réalisé pour le compte du propriétaire du logement ou son mandataire à l'occasion de la vente d'un bien immobilier à usage d'habitation.

En présence de cette anomalie, un opérateur de diagnostic doit :

- localiser l'anomalie correspondante et la signaler au donneur d'ordre ou à son représentant, lui adresser le rapport de visite signé, ainsi que la fiche informative distributeur de gaz ;
- signaler au donneur d'ordre ou à son représentant que l'installation présente une anomalie qui justifie une intervention auprès du syndic ou du bailleur social par le distributeur de gaz afin de s'assurer de la présence du DSC, de sa conformité et de son bon fonctionnement ;
- informer le distributeur de gaz des coordonnées du titulaire du contrat de fourniture de gaz. Le distributeur de gaz lui remettra à cette occasion un numéro d'enregistrement d'appel.

En cas d'absence de DSC, le syndic ou le bailleur social dispose de six mois pour corriger le défaut et retourner l'attestation mentionnant l'installation du DSC et la réalisation de l'essai de fonctionnement. En cas de non réception de ce certificat, le distributeur a l'obligation de couper l'alimentation en gaz du logement.

En cas d'anomalie 32c, il y a deux possibilités :

– soit l'immeuble est équipé d'un dispositif de sécurité collective, mais le logement n'est pas équipé d'un relais interrompant le fonctionnement de l'appareil à combustion et il faut faire installer ce matériel par un installateur ;

– soit l'immeuble n'est pas équipé d'un dispositif de sécurité collective et il faut se rapprocher du syndic de copropriété qui doit mettre en place ce dispositif.

Les solutions DSC à adopter en cas d'anomalie 32c

Lorsque le syndic ou le bailleur doit équiper le bâtiment d'habitation d'un DSC, il peut opter pour une des deux solutions possibles disponibles : liaison filaire ou courant porteur.

- DSC par liaison filaire – En cas de dysfonctionnement de l'extracteur, le pressostat coupe le circuit très basse tension (24 V) du DSC filaire. Chaque relais installé sur le tableau d'abonné coupe alors le circuit basse tension d'alimentation de la chaudière (220-240 V). L'installation de VMC Gaz est alors en sécurité.
  La remise en fonctionnement automatique de la VMC gaz ne sera possible que lorsque l'extracteur sera fonctionnel. Dans le cas de régions venteuses, le DSC peut être temporisé afin de limiter la fréquence des arrêts de chaudières.
- DSC par courant porteur en ligne (CPL) – En cas de dysfonctionnement de l'extracteur, les détecteurs émetteurs des courants porteurs n'émettent plus de signaux sur le réseau basse tension (220-240 V) de l'immeuble. Dans le cas où les récepteurs de courants porteurs ne reçoivent plus de signaux pendant soixante secondes, ils coupent l'alimentation de la chaudière. L'installation de VMC gaz est alors en sécurité. ■

Michel Laurent

Principe de fonctionnement

Les DSC contrôlent que le système d'extraction conjoint aux produits de combustion des appareils à gaz raccordés et à l'air vicié assure normalement sa fonction. Il arrête la combustion de tous les appareils raccordés au système d'extraction concerné lorsque le contrôle révèle que ce système n'assure pas normalement sa fonction. La mise à l'arrêt s'opère par une coupure de l'alimentation électrique des générateurs concernés.

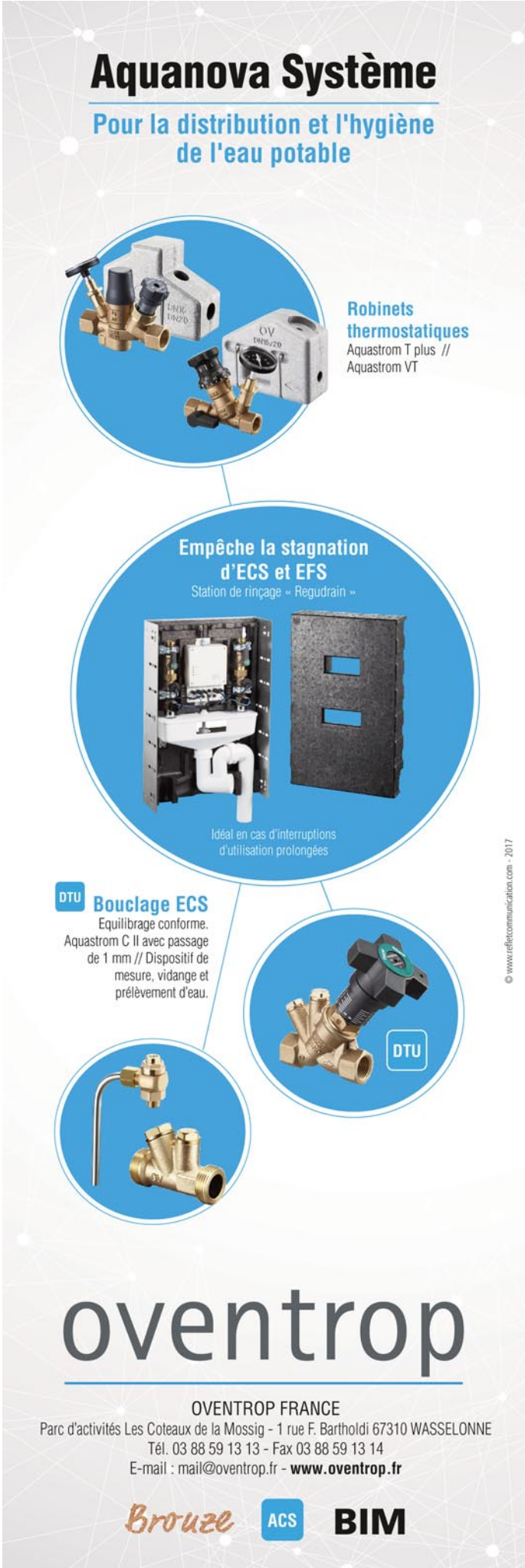
Un DSC comprend :

– un système de détection de défaut de l'extracteur de VMC gaz ;

– un système de transmission de l'ordre de mise à l'arrêt de tous les générateurs raccordés au système d'extraction défaillant ;

– un système assurant l'exécution de l'ordre de mise à l'arrêt des générateurs.

Toute mise à l'arrêt d'appareils raccordés consécutive au fonctionnement du DSC doit être signalée par une alarme. La remise en marche des générateurs raccordés ne doit pas se faire tant que le défaut qui a déclenché le dispositif de sécurité n'a pas disparu. Elle doit se faire en toute sécurité.



Chaffoteaux concentre technologies et atouts du gaz naturel dans les nouvelles chaudières à condensation Link

Avec les chaudières à condensation Link, Chaffoteaux s'adresse aux particuliers, via les professionnels du gaz, avec des arguments développés spécifiquement. La connectivité embarquée et la performance des chaudières font écho aux qualités intrinsèques du gaz naturel.

Le nouvel échangeur Spin Tech Chaffoteaux contribue à améliorer le rendement énergétique et à réduire l'encrassement du circuit monotube.

Grâce au tableau de commande intuitif, la programmation de la chaudière se fait simplement, à l'aide des menus déroulants et des commandes avec une fonction par bouton.

Expert du chauffage gaz, Chaffoteaux a entièrement renouvelé en 2017 son offre de chaudières murales au travers des gammes Link (pour le marché diffus) et Ultra (pour les projets de logements collectifs). Ces deux gammes incluent des spécificités en phase avec les besoins des clients et sont surtout accompagnées d'un argumentaire explicite à faire valoir par les professionnels du gaz à leurs clients.
Avec les chaudières à condensation Link, Chaffoteaux s'adresse clairement aux professionnels du gaz œuvrant sur le marché diffus. La nouvelle gamme est vecteur de valeur ajoutée et de dynamique sur le marché français. En témoignent ici les principaux atouts au bénéfice des professionnels du gaz et de leurs clients.

Haute efficacité énergétique

Les nouvelles chaudières murales Chaffoteaux Link sont toutes nativement de classe d'efficacité énergétique[1] A+ en mode chauffage. Il faut dire qu'elles comprennent une régulation modulante de classe 5 et sont nativement connectées. Grâce à une sonde extérieure virtuelle, de fait, elles accèdent aux conditions climatiques par Internet, sans nécessité de placer un capteur de température extérieur.

Connectivité embarquée

Pionnier de la chaudière connectée, Chaffoteaux propose dorénavant avec Link, des chaudières dotées d'une passerelle WiFi embarquée. À cela interviennent l'application client ChaffoLink sur smartphone et l'application professionnelle ChaffoLink Manager. Cette dernière permet de gérer des services de maintenance connectés sur la base de télédiagnostics. Le professionnel du gaz peut ainsi visualiser l'ensemble du parc[2], tout comme accéder à des fonctions de gestion et de suivi au travers de la visualisation de plus d'une vingtaine de paramètres.

Nouvel échangeur plus performant

Grâce à un profil de tube de plus forte section, l'échangeur monotube Spin Tech Chaffoteaux contribue à améliorer la performance en chauffage. Cet échangeur en Inox Spin Tech, à très haut rendement assure par ailleurs une augmentation de la section des

Gaz naturel : une énergie éprouvée

En témoignent les millions de chaudières gaz naturel actuellement en service en France : cette énergie allie la performance (rendements jusqu'à plus de 108 % sur PCI), la souplesse d'usage (forte modulation de la puissance), la compacité des équipements souvent disposés dans les volumes chauffés et la robustesse des technologies de chaudières maîtrisées par tous les professionnels du chauffage.

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.

La conception monovolume des chaudières de la gamme Link procure à la fois facilité de maintenance et performance acoustique.

Serelia Green Link : une chaudière murale mixte à mini accumulation de 15 litres.

Niagara C Green comprend un ballon de 40 litres pour une largeur de 60 cm.

tuyaux de 142 %. Conséquences : une meilleure circulation de l'eau, une réduction des pertes de charge et un entartrage / encrassement réduits. Rappelons que le concept monotube facilite le nettoyage de l'échangeur.

Contrôle de combustion automatique

La calibration automatique de la chaudière contribue à une mise en service rapide : le choix électronique du type de gaz s'effectue grâce à la vanne gaz auto-adaptative. Ensuite, en exploitation, le calibrage continu de la combustion assure un taux d'émission CO_2 minimal et stable. D'où une réduction des émissions de NOx : moins de 30 mg/kWh (limite de la classe 6 = 56 mg/kWh).

Des chaudières monovolume

Sur les modèles 40 cm de large, la conception monovolume (plus de cloison séparative entre les parties hydraulique et thermique) contribue à rendre la maintenance plus facile et plus rapide. Tous les composants sont accessibles directement par l'avant de la chaudière. Par ailleurs, ce monovolume offre une meilleure isolation phonique globale, comparativement à la précédente gamme.

Abondance et production locale

Il existe aujourd'hui plus de 230 ans de réserve de gaz naturel connue 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 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.

1 – Classe énergétique du système composé d'une chaudière à condensation Link, d'un Expert Control et d'une sonde extérieure virtuelle.
2 – Sous condition de souscription au service de Télédiagnostic

Talia Green System Link : le chauffage seul

Talia Green System Link assure le chauffage seul et dispose d'une option ballon. Conçues pour être associées à un ballon réchauffeur, un chauffe-eau solaire ou à un chauffe-eau thermodynamique, elle offre un encombrement minimal de 40 cm de largeur. Délivrant une une puissance de 25 ou 35 kW, Talia module de 1 à 10. Sa pompe chauffage modulante présente un indice d'efficacité énergétique EEI ≤ 0,23, contribuant à réduire la consommation électrique.

Mira C Green Link : la compacité

Chaudière à micro accumulation, Mira C Green Link fait également preuve de compacité (40 cm de largeur). L'eau chaude sanitaire est disponible en quelques secondes pour cette chaudière 3*** CE (niveau maximum prévu par la norme EN 13 203). Son rendement maximum atteint 109,7 %, pour une plage de modulation de 1 à 5.

Urbia Green Link : confort ECS et souplesse

Urbia Green Link, chaudière mixte à mini accumulation, inclut un ballon de 4 litres pour une disponibilité immédiate et à température constante de l'ECS. Elle s'intègre dans un espace de 44 cm de large et offre une plage de modulation de 1 à 10 pour un rendement de 109,7 %.

Serelia Greeb Link : un ballon ECS 15 litres

Serelia Green Link est une chaudière murale mixte à mini accumulation de 15 litres (largeur 44 cm). Conçue pour procurer un haut niveau de confort ECS en toutes circonstances, cette chaudière modulante de 1 à 10, convient aux grands appartements et à un usage en maison individuelle pour quatre personnes. Ce ballon intermédiaire de 15 litres reste à ce jour une spécificité Chaffoteaux.

Niagara C Green : le grand confort

Chaudière murale mixte à accumulation, Niagara C Green comprend un ballon de 40 litres pour une largeur de 60 cm. D'où un avantage en matière de de confort ECS. Sa plage de modulation de 1 à 10 et la pompe chauffage modulante contribuent à améliorer le rendement énergétique global. ■

© Photos : Chaffoteaux

Caniveau Kampmann : une progression en flèche !

Avec de loin la plus grande part du chiffre d'affaires chaque année sous forme d'un seul produit, le caniveau Katherm HK affiche un très beau succès sur notre territoire. Oui, mais pourquoi ? Jacques Jageneau, responsable de la distribution France et Benelux, nous explique les atouts de cet équipement.

© Kampmann

Jacques Jageneau,
responsable de la distribution
France et Benelux

Filière Pro – Le Katherm HK n'est pourtant pas une nouveauté…

Jacques Jageneau – En effet, puisqu'il a plus de 20 ans ! Il a été conçu à l'époque pour proposer une solution plus performante que celle des planchers chauffants qui n'offraient pas le confort attendu à proximité des fenêtres et baies vitrées. Même chose pour les émetteurs placés devant les fenêtres, qui généraient une lame d'air chaud.

Aujourd'hui, notre modèle est porteur de l'ensemble des évolutions et améliorations reçues tout au long de son existence. Il est aussi, plus que jamais, adapté à un marché où chaque mètre carré occulté par un radiateur ou tout autre équipement de chauffage ou de climatisation représente une perte de surface exploitable importante pour l'occupant.

Le caniveau, intégré dans le sol, profite également d'une implantation idéale pour l'installateur en lui offrant un accès très facile pour la maintenance (son ventilateur par exemple, peut être ôté sans outil). Et pour l'installation, il faut préciser que chaque caniveau est déjà prémonté en usine. Seules les connexions hydrauliques et électriques sont à réaliser sur le chantier, sachant que Kampmann offre aussi la possibilité aux professionnels d'opter pour une installation intégrale par ses services, afin d'éviter toute surprise lors de l'encastrement des caniveaux.

En cas de rénovation, il devient inutile de refaire les plafonds (où se situent les systèmes gainables largement répandus en secteur tertiaire) ou les parois (emplacements privilégiés des radiateurs, ventiloconvecteurs et autres unités murales).

Enfin, pour le confort, ventilation, chauffage et climatisation sont assurés avec un flux d'air uniforme particulièrement apprécié par les occupants.

Qu'est-ce qui différencie le Katherm HK des autres caniveaux du marché ?

Jacques Jageneau – Sa conception. Avec sa large diffusion et son ventilateur tangentiel haut rendement à commutation électronique, il est possible d'obtenir un chauffage et une climatisation très économiques et surtout très silencieux (en dessous de 32 dB(A)), à basse vitesse, avec un flux d'air continu.

Notre centre de recherche et développement a également récemment revu certains composants tels que le fameux ventilateur tangentiel ou l'échangeur thermique à haut rendement en alliage cuivre/aluminium, ainsi que l'architecture du caniveau afin d'offrir une circulation d'air optimisée pour une performance encore accrue.

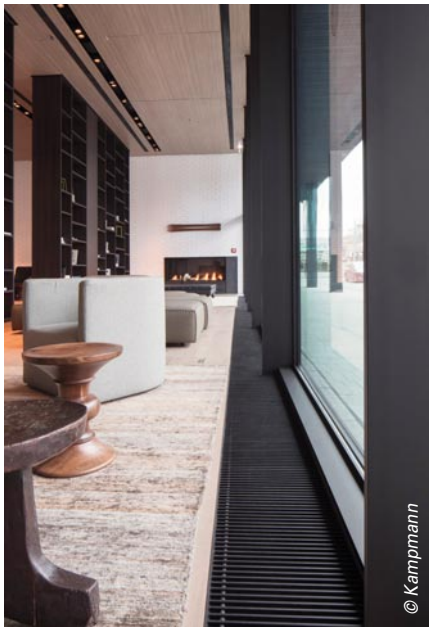
L'évacuation des condensats a aussi été améliorée, tout comme le bac de rétention amovible qui permet un nettoyage toujours plus facile.

L'esthétique est-elle aussi un atout qui fait la différence ?

Jacques Jageneau – Sans aucun doute. C'est d'ailleurs l'un des avantages qui fait que le Katherm HK est particulièrement apprécié des architectes et bureaux d'études (pour cette raison, nous participons au salon Architect@Work de Nantes). Ceux-ci recherchent toujours une solution esthétique avec un grand choix de couleurs pour assortir ces éléments techniques avec la finition des fenêtres ou le revêtement de sol.

Nos grilles de couverture sont proposées en laiton, en aluminium anodisé, en acier inoxydable et en bois, en différentes finitions, sachant qu'elles sont aussi disponibles en forme arrondie pour l'intégration d'éléments d'architecture tels que les colonnes ou piliers. Même l'ajout d'éclairage ou de prises secteur est possible !

Les grilles se caractérisent également par le fait qu'elles peuvent être utilisées sur leurs deux faces. Il suffit de les retourner pour allonger ainsi considérablement leur durée de vie. ■


© Kampmann

Le système, proposé en deux ou quatre tubes, est très largement personnalisable avec neuf longueurs (de 915 à 3 000 mm), trois largeurs (190, 320 et 340 mm) et trois hauteurs (130, 160 et 190 mm). Une fabrication sur mesure est également proposée.
Des modèles virtuels en 3D sont disponibles gratuitement sur le site magicloud.com/M/Kampmann.

Propos recueillis par Virginie Bettati

Kampmann, c'est…

…une entreprise familiale allemande qui réalise un chiffre d'affaires global de 80 millions d'euros.
Un parc de plusieurs centaines de kilomètres de caniveau posés dans le monde (le premier marché étant celui de l'Allemagne).

Caméra Vis 700 de Wöhler : le haut de gamme à votre portée !

David Georgi, responsable infiltrométrie chez Wöhler France, nous présente avec un enthousiasme justifié la toute dernière caméra Wöhler. Son atout : cumuler les fonctionnalités haut de gamme tout en restant accessible et très facile à utiliser.

Filière Pro – Qu'est-ce qui distingue cette caméra de ce que l'on peut trouver sur le marché ?

David Georgi – Cette caméra qui vient juste d'arriver en France a deux intérêts majeurs : sa haute définition, avec 1 280 x 800 pixels sur un écran de 7'' (définition Full HD) et son focus, qui permet de zoomer sur une zone éloignée, tout comme sur une zone rapprochée. Ces deux fonctionnalités, en général disponibles sur des caméras très haut de gamme, sont proposées avec la Vis 700 à un prix très attractif. Mais ce n'est pas tout, elle dispose également d'une fonction Home (nous sommes d'ailleurs les seuls fabricants européens à proposer cette fonction dans cette gamme de caméras), qui autorise le réajustement de la tête de la caméra dans une position droite, parallèle au tuyau, à tout moment lors de l'inspection.

Il s'agit en plus d'un équipement très qualitatif, de fabrication allemande et bénéficiant de la technologie de la fibre optique pour disposer d'une fluidité et d'une netteté d'image hors pair.

Présente-t-elle d'autres atouts ?

David Georgi – Oui, la tête de caméra, par exemple. Avec seulement 40 mm de diamètre et un angle de vision ouvert à 75 °, elle est à la fois pivotante à 180 ° de droite à gauche et rotative à 360 °. Elle peut se commander de façon ludique via le joystick.

Elle dispose également d'un système de têtes de caméra interchangeables, ce qui permet, grâce à la tête de 26 mm à vision axiale, de démarrer des inspections dans des conduits d'un diamètre intérieur de 40 mm.

La plage de mise au point peut être réglée précisément pour une image d'une grande netteté, apparaissant à l'écran, s'adaptant lui-même aux droitiers et gauchers et pouvant ainsi être placé de deux manières différentes dans le support de la mallette, orientable et extractible grâce à son câble de 1,5 m.

Spécifions également que la tête de caméra peut être précisément repérable grâce à un localisateur (proposé en option) qui permet d'afficher directement à l'écran son positionnement, qu'il s'agisse de sa distance ou de son angle de pente. Avec cette fonction, la localisation des fuites devient rapide et très précise, sans qu'il soit besoin de procéder à toute autre investigation.

À noter également, la possibilité de commenter les prises de vues et les vidéos avec des enregistrements vocaux, mais aussi de rédiger directement des légendes pouvant être insérées et facilement exploitées pour argumentaire auprès de la clientèle.

© Wöhler France

La vis 700 : une caméra ultra-performante pour tous les contrôles et l'analyse des conduites en domaines secs et humides à partir de 40 mm de diamètre intérieur.

Se décline-t-elle en plusieurs versions ?

David Georgi – Elle est proposée en deux versions : avec un jonc de poussée de 30 m permettant une accessibilité maximale dans presque toutes les situations ou avec un câble souple de 20 m. Chaque modèle peut recevoir différents accessoires tels que des aides au guidage, un support de tête de caméra, des éléments de centrage, des brosses… et même un chariot roulant. Des équipements adaptés au nettoyage des conduits explorés sont aussi disponibles comme un nettoyeur à air comprimé, un flexible rotatif mécanique à brosses intégrées pour le nettoyage des conduits d'air et d'échappement, ainsi que des conduits de fumées, etc.

Quant à la facilité d'utilisation ?

David Georgi – Elle est remarquable, puisque la caméra affiche seulement trois boutons (un pour les photos, un pour les vidéos et un marche/arrêt). Pour l'ensemble des autres fonctions, il suffit de se laisser guider par l'écran tactile.

© Wöhler France

David Georgi,
responsable infiltrométrie
chez Wöhler France.

Sa mallette de transport permet d'avoir tout sous la main et l'équipement dispose de quatre heures d'autonomie avec sa batterie lithium pouvant être mise à charger à tout moment grâce au tout dernier standard USB (deux heures sont nécessaires à sa recharge de 0 à 100 %).

Elle offre aussi un port HDMI, qui autorise une projection sur grand écran des visuels et vidéos.

L'ensemble des données est stocké et enregistré sur carte SD de 32 GO ou sur une clé USB pour la documentation et l'archivage. Les éléments, non codés sont aisément transmissibles sans fil grâce à une connexion Wi-Fi (protocole WLAN) à tout autre matériel connecté et traitables par tout logiciel d'imagerie ou de montage vidéo si besoin.

Enfin, pour l'entretien, un nettoyage rapide et efficace de la mallette, de l'enrouleur amovible, du câble et de la tête de caméra peut s'effectuer très simplement sur site, avec de l'eau. ■

Propos recueillis par Virginie Bettati

Nouvelle gamme Bosch 8000i W : l'excellence devient accessible !

Avec sa série 9000i W de chaudières gaz murales à condensation, Bosch avait placé la barre très haut. L'arrivée de la nouvelle gamme, 8000i W, va permettre une ouverture du marché avec des modèles plus accessibles tout en disposant de davantage de fonctionnalités. Raphaël Da Cruz, chef produit, nous explique en détail sa stratégie !

© Bosch

Raphaël Da Cruz,
chef produit.

Filière Pro – Rappelez-nous quel était le positionnement de la gamme 9000i W.

Raphaël Da Cruz – Sortie en 2016, cette chaudière se distinguait déjà par son design étonnant avec une façade en verre haute technologie. Mais, au-delà de son apparence élégante et contemporaine, elle était aussi très simple à installer, à entretenir et à utiliser au quotidien. C'était donc la chaudière du futur avec une interface tactile et intuitive pour l'utilisateur, ainsi qu'une possibilité de pilotage à distance via un smartphone ou une tablette.
Proposée en 20, 30, 40 et 50 kW avec une modulation de puissance de 10 à 100 %, elle n'était cependant disponible qu'en version chauffage seul.
L'arrivée de la nouvelle série 8000i W est l'occasion de la décliner en version mixte, mais aussi de la rendre plus accessible financièrement.

Parlez-nous donc de cette toute nouvelle gamme.

Raphaël Da Cruz – Elle est parfaitement positionnée pour répondre aux besoins du marché. Moins élitiste, avec un placement en cœur de gamme, elle propose également de nouveaux avantages par rapport à la série 9000i W. Elle est en effet plus compacte pour une intégration toujours plus facile en volume habitable. Son design avant-gardiste est maintenu, mais il est proposé plus sobrement en métal blanc et panneaux latéraux blancs pour les modèles 8300i W et toujours en façade haute technologie noir et blanc et panneaux latéraux gris métallisé pour les modèles 8700i W.
D'un rendement saisonnier de 94 % (classe A et A+ avec ajout d'une régulation de classe IV minimum type CW 400 ou EasyControl CT 200), ces nouvelles chaudières sont proposées avec production d'eau chaude micro-accumulée ou par ballon Inox séparé de 100 ou 150 litres. Sachant qu'elles seront disponibles en chauffage seul dès le second semestre de 2019.
Pour l'installation, la facilité et la rapidité de pose ont été particulièrement bien étudiées, puisque chaque série dispose d'une interface de contrôle et d'un kit vannes gaz et eau intégré. L'accès à la façade clipsée est assuré avec une seule vis, le couvercle de la partie supérieure (pour toute intervention sur le corps de chauffe) est amovible sans outil, les panneaux latéraux sont coulissants et les poignées de levage permettent une préhension aisée, sans se blesser ! Même chose pour l'intérieur des composants, avec une seule vis afin de libérer l'accès au corps de chauffe, et deux vis pour celui de l'échangeur en façade. L'ensemble du tableau de bord électronique (rotatif à 90 °) est libéré sans outil avec des connexions faciles colorées et un raccordement électrique haute et basse tensions séparées.
Enfin, l'interface homme machine (IHM) reste intégrée pour faciliter l'entretien.

Outre l'esthétique, quelles sont les différences entre la série 8300i W et 8700i W ?

Raphaël Da Cruz – Plus accessible, la série 8300i W est équipée d'un disconnecteur « gâchette », d'une interface avec boutons mécaniques, d'un affichage noir et blanc et de codes défaut en cas de dysfonctionnement. Plus élaborée, la série 8700i W inclut quant à elle un disconnecteur intelligent, une interface tactile, un affichage texte en couleur et ses défauts sont indiqués en texte clair, compréhensible directement par les usagers. Cette dernière série offre aussi un confort tout particulier aux professionnels avec une plaque métallique de pré-installation incluse et une plaque cache tubes pour une pose parfaite.

© Bosch

La série 8000 : des chaudières de 30 à 34 kW prêtes à poser et très accessibles pour vos clients avec un équipement premium.

C'est donc une gamme très attractive, tant pour les installateurs que pour les utilisateurs ?

Raphaël Da Cruz – Sans aucun doute. Pour cette raison, elle remplacera très certainement à terme la série 9000i W et se déclinera avec d'autres versions pour compléter l'offre. À noter également qu'elle peut profiter de la connectivité avec la régulation EasyControl CT 200 (évolution de la CT 100). Pleine de fonctionnalités, très conviviale, celle-ci est dotée entre autres d'un système à détection de présence, d'une géolocalisation des habitants via le smartphone, d'un système de consultation météo évitant toute sonde extérieure… Bref, elle rend la vie plus facile tout en générant confort et économies ! ■

Propos recueillis par Virginie Bettati

Bette : les applications de l'acier titane vitrifié au-delà de l'habitat

Les receveurs, vasques et baignoires en acier titane vitrifié ne sont pas seulement destinés à l'habitat. Ils séduisent l'hôtellerie mais peuvent également intéresser les établissements de santé parce que le matériau est hygiénique, résistant et facile à entretenir. Explications de Diane Poteaux, directrice commerciale France.

Filière Pro – En quoi l'acier titane vitrifié qui compose vos appareils sanitaires est-il différent des autres matériaux ?

Diane Poteaux – L'acier titane vitrifié, matériau 100 % naturel et recyclable, est plus dur que le marbre, le plastique ou l'acier grâce à un procédé d'émaillage spécifique de « mouillé sur mouillé ». Celui-ci a pour avantage de lier les matières entre elles lors de la cuisson à 850 °C. Notre émail, naturel – il est composé de verre, d'eau et d'émail naturel – est constitué de trois couches ultrafines qui permettent à la surface émaillée, garantie trente ans, de résister aux rayures, aux chocs et aux UV, ainsi qu'aux produits chimiques, y compris les solvants. Même le vernis à ongles ne laisse aucune trace, ce qui est particulièrement apprécié dans l'hôtellerie. Dans ce secteur, nos receveurs ont un autre avantage : ils peuvent être posés à fleur de sol ou surélevé par l'intermédiaire de l'un de nos trois systèmes d'installation (un cadre ultraplat prémonté en usine sur le receveur, un cadre avec pieds réglables à fixer sous le receveur ou encore un piétement d'intégration réglable). Ces trois systèmes réduisent la transmission du bruit dans la structure des bâtiments. Par exemple, avec le piétement d'intégration universel nous atteignons 20 dB et la classe 3 de la norme DIN. Enfin, la surface émaillée de nos équipements étant non poreuse, les dépôts de calcaire et les développements bactériens sont limités, contrairement à certaines surfaces moins dures ou simplement carrelées.

Quels produits sont susceptibles d'intéresser plus particulièrement l'hôtellerie et les établissements de santé ?

Diane Poteaux – Nos receveurs extra-plats, qui permettent de créer des douches de plain-pied, donc adaptées aux PMR, sont parmi les produits susceptibles d'intéresser l'hôtellerie et les établissements de santé, notamment les cliniques privées. Il s'agit des modèles Floor, Floorside et BetteUltrade 2,5 et 3,5 cm d'épaisseur. Ils sont antidérapants, car revêtus d'un mélange de sable et de quartz qui est cuit dans la surface vitrifiée, donc indissociable de celle-ci. Ce revêtement nous permet d'assurer une classe B selon la norme DIN, qui est équivalente au PN18 de la norme XP 05-011. La possibilité de choisir un receveur ou une baignoire avec un ou plusieurs bords relevés (35 mm), qui sont recouverts de carrelage sur 12 mm lors de la pose, assure une étanchéité durable au niveau de la liaison sol/mur. Parce qu'il n'y a pas de joints en silicone dans les zones soumises aux projections d'eau, on évite le développement de moisissures et de bactéries et l'on réduit les contraintes d'entretien. Nos vasques à encastrer sont également susceptibles d'intéresser les lieux où l'hygiène est primordiale. Nos baignoires qui peuvent aussi être dotées d'un ou plusieurs bords relevés. Je pense à la baignoire BetteSpa, qui dispose de quatre dossiers et de deux positions assises, aux inclinaisons différentes. Nous proposons également des baignoires de petits formats, adaptées au bain des bébés.

Receveur de douche extraplat BetteFloor, à l'hôtel Hof Grothues-Potthoff de Senden, en Allemagne.

Y'a-t-il d'autres lieux où vos produits trouvent leur place du fait de leurs spécificités ?

Diane Poteaux – Parce que nos produits sont légers et résistent à l'air salin, nous sommes référencés par les Chantiers de l'Atlantique et nous équipons régulièrement des yachts et des paquebots. Nous travaillons avec plusieurs constructeurs de chalets en montagne, qui ont choisi nos produits parce qu'ils résistent aux chocs thermiques et sont adaptés à une mise en œuvre sur les planchers en bois. Nous sommes également référencés lorsque les critères de développement durable sont pris en compte, grâce à notre garantie de trente ans et à nos différents labels environnementaux, notamment la certification LEED du Green Building Council et l'attestation Iso 14025 de la Déclaration environnementale des produits (EPD). ■

Propos recueillis par Marianne Tournier

WC innovant pour les projets de rénovation : cuvette DuraStyle Basic Rimless de Duravit

Remplacer une cuvette sur pied fait partie des activités courantes du plombier. Les modèles constamment utilisés, tels Pascha et Torrente avec une sortie horizontale ou verticale, ont largement fait leurs preuves depuis de nombreuses années. Duravit les a entièrement revisités et modernisés, tant au niveau esthétique que technique. Duravit présente ainsi des solutions technologiquement élaborées pour cette pièce de la maison, bien souvent délaissée.

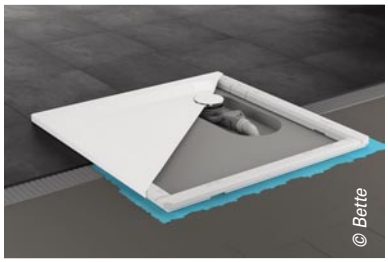
La nouvelle cuvette DuraStyle Basic Rimless sur pied pour réservoir attenant, mesurant 365 x 650 mm, est disponible en Pack WC 3 en 1, comprenant réservoir et abattant. La technologie de rinçage sans bride Duravit-Rimless est intégrée assurant un rinçage impeccable et particulièrement hygiénique.
Côté esthétique, l'abattant spécialement adapté à la cuvette parachève l'harmonie visuelle de l'ensemble. En effet, le couvercle se ferme à fleur du rebord céramique, comme sur la cuvette suspendue DuraSytle Basic Rimless.

© Duravit

La cuvette DuraStyle Basic, au tarif très attrayant, complète ainsi la gamme DuraStyle et s'associe à merveille avec les lavabos et les meubles de cette série.

DURAVIT

Support Minimum pour receveurs de douche Bette


© Bette

Type de pose : ras-du-sol, pratiquement au ras-du-sol – idéal pour le neuf ou la rénovation.
Receveurs : compatible avec tous les receveurs ultra-plats BetteFloor et BetteFloorSide, Receveurs de douche Bette de profondeur 2,5 cm et 3,5 cm

– Installation simple et rapide
– Montage sur chape ou sol en bois
– Hauteur de montage minimale à partir de 35 mm
– Cadre livré pré-assemblé ét pré-fixé au receveur en usine
– Isolation phonique maximale de 17 dB

Bette est le spécialiste allemand des baignoires, des receveurs de douche et des vasques en acier titane vitrifié garanti trente ans et vous propose des solutions encastrées, en îlot, à ras-du-sol ou profonds, en multiples dimensions et en sur mesure, des centaines de coloris au choix.

BETTE

Analyseur de combustion KANE458 :

© Kane

Analyseur polyvalent avec mesure direct du CO^2 et protection de la cellule CO.
Cet appareil permet de réaliser des contrôles de combustion, des mesures de CO ambiant, pression gaz/tirage, mesures de températures différentielles, étanchéité des installations gaz (kit KTE en option).
Impression directe sur l'imprimante ou via PC des attestations d'entretien selon la réglementation de 2009.
Cellules avec une durée de vie et une garantie de cinq ans sans contrat de maintenance avec un coût de remplacement des cellules après cinq ans de 180 € HT net installateur.

KANE

Connaissances techniques et règlementaires pour la maintenance des installations de chauffage fonctionnant au gaz ou au fioul...

FORMEZ ET **TESTEZ** VOS TECHNICIENS « EN LIGNE »

QUALIFIEZ VOS ÉQUIPES TECHNIQUES

QUALIFIEZ VOTRE ENTREPRISE

MAINTENEZ LES COMPÉTENCES DE VOS TECHNICIENS

QUALISAV®

EFFICACITÉ ÉNERGÉTIQUE

QUALIFICATION PROFESSIONNELLE
des entreprises de maintenance et de services en efficacité énergétique

Être une entreprise qualifiée QUALISAV, c'est :

- Disposer d'une plateforme de formation « e-learning » pour vos techniciens. Ils pourront se former, faire évoluer leurs connaissances et se tester individuellement.
- Bénéficier du référencement de votre entreprise dans l'annuaire QUALISAV destiné aux consommateurs sur www.qualisav.fr
- Démontrer à vos clients vos exigences quant à la formation et au niveau de connaissances de vos techniciens .
- Rejoindre la démarche qualifiante mise en avant par votre filière professionnelle.
- Une première étape obligatoire vers la certification de services.

BON À SAVOIR !

La Formation e-learning QUALISAV « Connaissances techniques et règlementaires pour la maintenance des installations de chauffage fonctionnant au gaz ou au fioul » est prise en charge par votre OPCA *(sur la base d'un minimum de 7h00 de formation individuelle par technicien).*

Gamme Air Excellent : un système de distribution d'air performant pour une qualité d'air intérieur optimale.

© Ubbink

Ubbink, spécialiste de la performance énergétique et du confort dans l'habitat, a développé « l'Air Excellent » : une solution novatrice et économique pour la distribution d'air.
Entièrement modulable, la gamme Air Excellent est un réseau de distribution d'air permettant de réaliser toutes les configurations dans les différents types d'habitation. Grâce à des débits respectés et maîtrisés, le rendement des centrales est exploité à 100 %.
Le système est silencieux, les conduits sont double-peau et la configuration en « pieuvre » limite les nuisances acoustiques, garantissant ainsi un confort optimal dans l'habitat. Tous les éléments se clipsent entre eux, assurant ainsi une pose fiable et un réseau complétement étanche.
L'intérieur des conduits Air Excellent est lisse pour éviter leur encrassement et faciliter leur entretien. Semi-rigides, ils ne s'écrasent pas dans les faux plafonds. Ils sont de plus traités antistatiques et antibactériens grâce aux ions d'argent : la qualité de l'air est ainsi optimale dans l'habitat et préserve la santé et le bien-être de ses occupants.
Les conduits sont disponibles en version circulaire et semi-circulaire.
Système circulaire : cette distribution convient à des installations dont les volumes de circulation des conduits sont spacieux et sans obstacles.
Système semi-circulaire : cette distribution est parfaitement adaptée lorsque les volumes de circulation des conduits sont restreints et/ou avec obstacles.
Un coude adaptateur permet de passer d'un système circulaire à un système semi-circulaire, pour s'adapter à toutes les configurations !
La gamme Air Excellent est certifiée TÜV SÜD.
Gage de qualité, cette certification valide la performance du système Air Excellent.

UBBINK

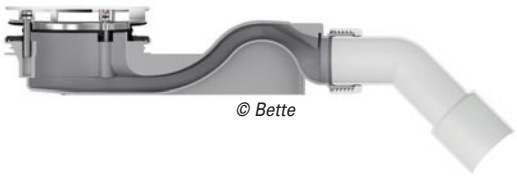
Kinewall Pietra, des panneaux muraux texturés, colorés et découpables

© Kinedo

Kinewall Pietra est une alternative sans contrainte à la faïence qui s'applique sur n'importe quel type de surface. Sa pose simple et économique ne nécessite pas de préparation. Les panneaux sont découpables afin d'installer une douche parfaitement adaptée à votre intérieur. En angle ou en niche, les panneaux muraux peuvent atteindre la hauteur de 250 cm, grâce à une corniche de finition.
D'aspect pierre et disponible en quatre couleurs, vous avez la possibilité de mixer les panneaux entre eux, selon vos envies. Parce qu'une nouveauté n'arrive jamais seule, les panneaux Kinewall Pietra s'assortissent aux receveurs Kinesurf Pietra.
Le + : Facile à nettoyer, sans aucun joint de carrelage à entretenir !

KINEDO

Bonde BetteSolid autonettoyante pour receveurs de douche Bette



© Bette

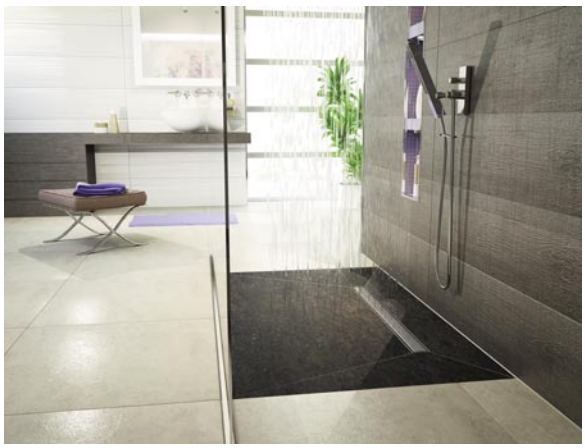
Type de pose : ras-du-sol, pratiquement au ras-du-sol – idéal pour le neuf ou la rénovation
Receveurs : compatible avec tous les receveurs ultra-plats BetteFloor et BetteFloorSide, Receveurs de douche Bette de profondeur 2,5 cm et 3,5 cm

Exclusivité Bette :
– nouvelle bonde d'évacuation autonettoyante et extraplate ;
– évacuation jusqu à 36 litres/minute ;
– bloque les remontées de mauvaises odeurs ;
– sans aucun angle intérieur : autonettoyage par rincage ;
– extrêmement plate en deux versions : hauteur de 48 mm (hauteur d'eau : 30 mm) et 68 mm (hauteur d'eau : 50 mm).

Bette est le spécialiste allemand des baignoires, des receveurs de douche et des vasques en acier titane vitrifié garanti trente ans et vous propose des solutions encastrées, en îlot, à ras-du-sol ou profonds, en multiples dimensions et en sur mesure, des centaines de coloris au choix.

BETTE

Jackoboard Aqua Cera Premium : le receveur de douche pré-carrelé.



Le set Jackboard Aqua Cera Premium s'adapte parfaitement aux receveurs Jackboard Aqua. La prédécoupe du carrelage rend la mise en œuvre encore plus aisée en évitant un travail fastidieux et les risques de casse.
Les éléments idéalement adaptés au receveur permettent un rendu optimal et une pente parfaite.
Le système de bande d étanchéité Jackboard garantit une étanchéité pérenne.
Jackboard combine tous les avantages des receveurs en mousse rigide de polystyrène extrudé (XPS). Reposant sur une technologie éprouvée, il se distingue par sa légèreté, son étanchéité, sa durabilité, sa robustesse et sa mise en oeuvre rapide.

Jackboard : pour assurer une étanchéité parfaite, Jackon mise sur la simplicité. Il suffit d'appliquer la bande d'étanchéité sur le pourtour du receveur pour éviter toute infiltration d'eau au niveau des liaisons avec le mur et le sol.
Finitions design : le vaste choix des coloris proposés offre une source de flexibilité inespérée pour tous les projets de salles de bains. Disponibles en format XXL, ces carreaux permettent de réduire le nombre de joints et de raccords.

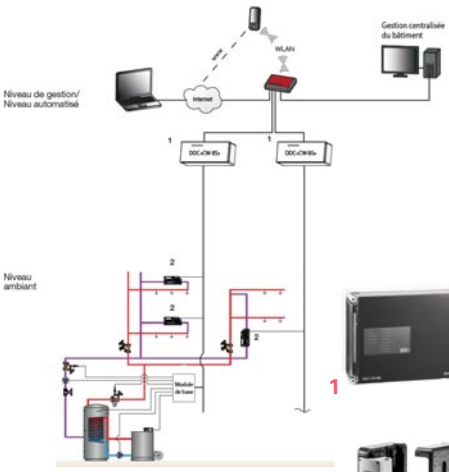
Les avantages Jackoboard Aqua Cera Premium :
– Carreaux XXL coupés sur mesure
– Set de carrelage prédécoupé
– Sans découpe de carrelage sur chantier
– Temps de mise en œuvre réduit
– Huit finitions design au choix
– Toutes dimensions et format sur demande
– Convient pour tout projet d'aménagement
– Accessible aux personnes à mobilité réduite

JACKON INSULATION

DynaTemp DDC «CW-BS», l'automate de gestion automatique et paramétrable de l'équilibrage : la solution dédiée aux boucles d'ECS

La sécurité et l'hygiène sont des impératifs au cœur des installations de bouclages d'Eau Chaude Sanitaire (ECS).
La solution OVENTROP CW-BS rend maintenant possible et accessible la mise en place d'un équilibrage dynamique auto-adaptatif, ainsi qu'une surveillance et un enregistrement continu des paramètres physiques du bouclage : Une solution sûre, modulaire et ouverte aux GTB.
En neuf comme en rénovation, les bouclages d'ECS possèdent désormais une gestion technique dédiée, qui est de plus modulaire et basée sur les protocoles standards ouverts (BACNET).

Pas de programmation, juste du paramétrage !
– Gestion optimisée de l'équilibrage automatique.
– Surveillance et enregistrement en continu de la boucle ECS.
– Solution modulaire qui s'intègre dans un concept global DynaTemp voire sur la GTB existante.
– Solution modulaire qui automatise la désinfection thermique des boucles ECS si nécessaire.
Les robinets de réglage «Aquastrom DT» avec servo-moteurs sont raccordés au C-bus via les modules de régulation terminaux pour application bus.



Le serveur Web intégré permet l'accès au système à travers un ordinateur et un navigateur Web standard. Les paramètres de l'installation (par ex. profils horaires) peuvent être réglés dans la fenêtre d'application et les données/historiques d'états ainsi que les protocoles de désinfection y être interrogés. Le système peut être intégré dans une gestion technique centralisée via «BACnet IP».

1

2

1 – Automate programmable DDC «CW-BS» à technologie bus pour le raccordement de modules de régulation terminaux.
2 – Robinet de réglage «Aquastrom DT» avec servo-moteur et module de régulation terminal «FM-CW K» pour le réglage électronique du débit de bouclage.

Par l'intermédiaire de «BACnet IP», les unités centrales peuvent être intégrées dans un système de gestion centralisée du bâtiment existant (par ex. Honeywell, Kieback & Peter, Sauter, Siemens etc.).

OVENTROP

HVAC-R Meeting

Les 7 et 8 novembre 2018 à Lyon, espace tête d'or. HVAC-R Meetings est un événement en rendez-vous d'affaires qui se déroule sur les thèmes chauffage, ventilation, climatisation et réfrigération.
www.hvacrmeetings.com

Congrès annuel du CETIAT

Les 13 et 14 novembre 2018 à Lyon, au Centre de Congrès de la Cité Internationale. Au programme : sessions techniques (ST) pour prendre connaissance des résultats des actions collectives ; visites du Cetiat ; réunions des groupes de travail (GT) sur le programme 2019 et les besoins en actions collectives pour les années futures.
www.cetiat.fr

Chaufferie : méthodes de dimensionnement & impacts

Le 29 novembre 2018, de 18h à 19h30. Selon une récente étude de GRDF Cegibat, il apparaît que sur un même projet de chaufferie, les bureaux d'études peuvent dimensionner la puissance thermique avec un rapport variant de 1 à 5. Quelles sont donc les méthodes des bureaux d'études pour dimensionner une chaufferie ? Prennent-ils en compte une surpuissance de relance ? Utilisent-ils encore la règle des 2/3 ? Comment dimensionnent-ils l'eau chaude sanitaire ? Et quelle puissance installent-ils au global ?
www.cegibat.grdf.fr

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

Congrès Codep

Les 20 et 21 janvier 2019, parc des expositions de Villefranche-sur-Saône. plus d'une centaine d'exposants en chauffage, électrodomestique et électricité accompagneront le négociant pour la 60e édition de ce rendez-vous devenu mythique pour les professionnels de la région.
www.codep.fr

INDEX ENTREPRISES ET ORGANISMES CITÉS

ACCÈS SIMPLE 10
ADEME 12
AFG 50
AG2R 10
AHCS 12
ALGOREL 6
ALIAXIS 15
AO SMITH 17
ATLANTIC 6, 28-30
B.LEFEBVRE 36-37
BETTE 45, 46, 48
BOSCH 28-30, 44
BUTAGAZ 9
BVA 7
CAH 10
CAPEB 7, 9
CEA LITEN 12
CEGIBAT 50
CETIAT 50
CHAFFOTEAUX 28-30, 40-41
CHAPPÉE 22-23, 28-30
CHO POWER 12
CINOV 24-25
CLIM+ 20
CLUB BIOGAZ 12
CLUB PYROGAZEIFICATION 12
CODEP 50
DE DIETRICH 28-30
DELABIE 32-35
DOMUS PRÉVENTION 10
DOMUSA 28-30
DURAVIT 32-35, 46
EDDA ENERGIES 12
EDF 12
ELM LEBLANC 28-30
ELYDAN 7
ENGIE 12
ENGIE HOME SERVICE 8
EUROTHERM 22-23
FRISQUET 28-30
GIRPI 15
GRDF ..... 11,12 , 14
GREE 16
GURTNER 6
HANSGROHE 6
HB DÉVELOPPEMENT 10
JACKON INSULATION 49
JACOB DELAFON 6
JANO 7
KAMPMANN 42
KANE 46
KINEDO 48
MAISONS CRÉATION 14
MINI GREEN POWER 12
NICOLL 15
OLFA 32-35
PANASONIC 22-23
PELIPALAZURLIGN 6
PORCHER 32-35
PRESTO 32-35
PROPELLET 7
QUALIGAZ 22-23
QUALIPAC 22-23
QUALITEL-IPSOS 9
RÉCYLUM 6
RGE - ÉCO-ARTISAN 22-23
RYB 7
SALMSON 18
SAUNIER DUVAL 28-30
SOLIHA 10
STEIBEL ELTRON 9, 19
SYNASAV 5, 7
TALASSA 36-37
TERRAWATT 12
TERRENDIS 7
THERMACOME 8
UBBINK 48
VAILLANT 22-23
VALENTIN 6
VIESSMANN 7, 28-30
VILLEROY & BOCH 32-35
WEISHAUPT 28-30
WILO 6, 18
WÖHLER 43

Annonceurs

VIESSMANN - - - - - - - - - - 1re
WATERMATIC - - - - - - - - - 2e
ABONNEMENT - - - - - - - - - 3e
TEN - - - - - - - - - - - - - - - 4e
BETTE - - - - - - - - - - - - - 37
BUTAGAZ - - - - - - - - - - - - 4
CHAUVIN ARNOUX - - - - - 36
DELABIE - - - - - - - - - - - - 35
DOMUSA - - - - - - - - - - - - 38
ESBE - - - - - - - - - - - - - - 22
FRISQUET - - - - - - - - - - - 25
GREE - - - - - - - - - - - - - - 31
OVENTROP - - - - - - - - - - - 39
PCMB - - - - - - - - - - - - - - 9
PRESTO - - - - - - - - - - - - 33
QUALISAV - - - - - - - - - - - 47
TESTO - - - - - - - - - - - - - - 7
UBBINK - - - - - - - - - - - - 21
VIEGA - - - - - - - - - - - - - 23
VIESSMANN - - - - - - - - - - 13
WATERCAT - - - - - - - - - - - 24
WILO SALMSON - - - - - 26-27

SERVICE ABONNEMENT

L'abonnement annuel comprend 6 parutions.

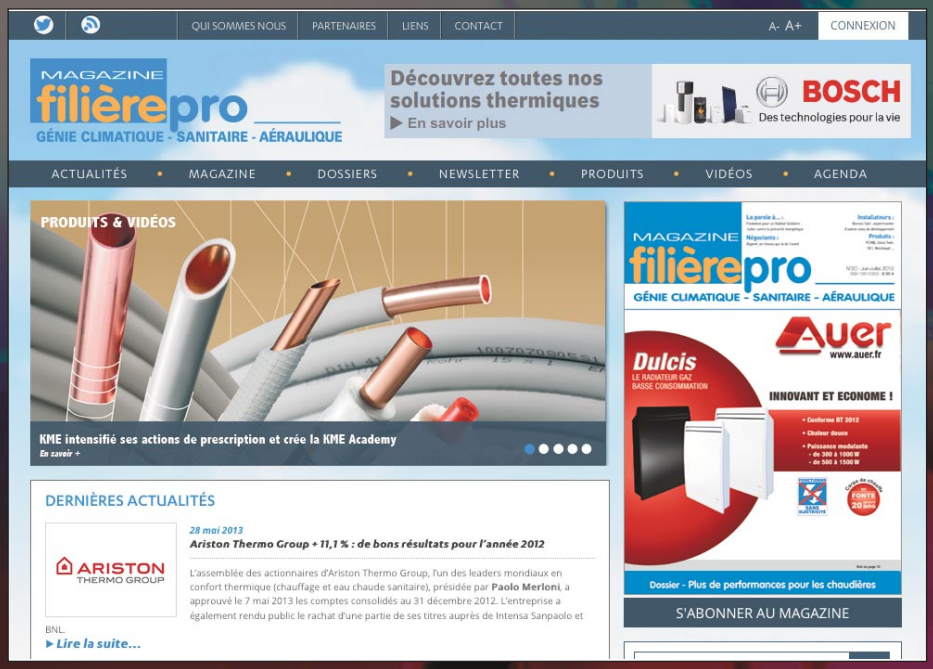
• **France : 1 an**, 48 € TTC **2 ans**, 78 € TTC, (dont T.V.A 20 %)
• **Étranger : 1 an**, 75 € HT **2 ans**, 120 € HT, franco

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

Prix au numéro : 10.00 € TTC

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

Filière Pro, un site internet



Le complément multimédia du magazine

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

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

Découvrez le sur : www.filierepro.fr

Je règle par :

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

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

Facture à réception du règlement

☑ OUI, je m'abonne à MAGAZINE filièrepro

GÉNIE CLIMATIQUE - SANITAIRE - AÉRAULIQUE

L'abonnement annuel comprend 6 parutions.

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

A retourner sous enveloppe affranchie à :

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

adresse : ☐ professionnelle ☐ privée

filièrepro N°58

Nom : ..... Prénom : .....

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

Adresse : .....

.....

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

Téléphone : ..... Fax : .....

e-mail : .....

CONDUITS DE FUMÉES
PVDF

TECHNAFLON®
Une marque d'avenir

PVDF
la solution d'économie circulaire

"Ensemble, préservons la planète"

MATIÈRE PVDF	UTILISATION	RECYCLABLE	RÉSISTANT UV	RÉSISTE AU GEL	HYDROPHOBE	ININFLAMMABLE
UNIQUE 30 ANS GARANTIE	CONDENSATION GAZ FIOUL					

LES CONDUITS DE FUMÉES PVDF
UNE MATIÈRE ÉCO-DURABLE

UNE MARQUE DÉVELOPPÉE PAR
TEN
TOLERIE EMAILLERIE NANTAISE