MAGAZINE
filière pro

N°7 Décembre 2009 - Janvier 2010
ISSN 1967-0303

GÉNIE CLIMATIQUE – SANITAIRE – AÉRAULIQUE

Fournisseurs d'énergie :
Appareils de chauffage bois indépendants : la RT2005 ouvre la voie

Négociants :
Algorel permet à ses adhérents de « coller » aux attentes du marché

Bureaux d'études :
Tribu Energie : la pédagogie de l'énergétique

Chantier :
Le chauffage d'une ancienne propriété rénové par une PAC géothermique sur nappe phréatique

Dossier : la filière gaz

FilièrePro présent sur interclima+elec
Hall 7.3 - Stand C 66

ubbink

Logement collectif :
Ubbink a votre solution

Interclima

du 9 au 12 février 2010

Stand 75 - Allée C - Hall 7.3

ET EN RENOVATION
venez sur notre stand
découvrir les nouvelles
solutions pour la rénovation !

NOUVEAU **Rolux 3CEp Rénovation**

ubbink

Retrouvez tous nos systèmes sur → **www.ubbink.fr**

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

sommaire

Edito . . . 5

Actualités de la profession
Ciat reçoit le trophée de l´Innovation « Bref Rhône-Alpes » pour son « Waterclean System » . . . 6
Daikin devient organisme évaluateur pour la délivrance des attestations d'aptitude à la manipulation des fluides frigorigènes . . 6
Jean-Marie Biren prend la direction de la filiale française de Vaillant Group . . . 6
Les distributeurs de fioul domestique aident les consommateurs à dépenser moins d'énergie et à réduire les émissions de gaz dans l'atmosphère . . . 6
Le gouvernement va modifier les règles de fixation du prix du gaz . . . 7
Eaux de pluie : un guide d'installation, en attendant la norme . . . 7
Descours & Cabaud lance un projet d'affichage de l'impact environnemental . . . 7
Un laboratoire d'essais et de certification pour les solutions photovoltaïques . . . 7
Energies et Avenir présente son guide « Fiches techniques entretien des chaudières » à destination des professionnels . . . 8
Le Club Partenaires : une association « filière » . . . 8

Eco prêt à taux zéro
L'offre Eco PTZ de Domofinance . . . 9

Fournisseurs d'énergie
Appareils de chauffage bois indépendants : la RT2005 ouvre la voie . . . 10
Le fioul veut marquer la rupture . . . 12

Fabricants
Installation et intégration : Wilo dédouble sa stratégie . . . 14

Négociants
Algorel permet à ses adhérents de « coller » aux attentes du marché . . . 16

Bureaux d'études
Tribu Energie : la pédagogie de l'énergétique . . . 18

Installateurs
Un installateur qui fabrique ses propres solutions de génie climatique . . . 20

Dossier
La filière gaz : les fournisseurs d'énergie et les gestionnaires du réseau de distribution . . . 22

Réglementation
Crédits d'impôts 2010 : plutôt à la baisse . . . 26

Formation
PAC : Mitsubishi Electric dope son centre de formation de Nanterre . . . 27

Chantier
Le chauffage d'une ancienne propriété rénové par une PAC géothermique sur nappe phréatique . . . 28

Reportage
« Association Maisons de Qualité » et performance énergétique : l'implication des constructeurs et des consommateurs . . . 30
Club des Constructeurs Maisons Qualité Plus - Gaz naturel et maison BBC : Anticipez la réglementation à moindre coût ! . . . 32

Produits
La gamme d'unités de confort Major Line de Ciat : une conception responsable . . . 34
Le système Rolux 3CEp Condensation de Ubbink : jusqu'à 20 chaudières sur un même conduit . . . 36
Vitodens 222-F de Viessmann : la condensation accessible à tous ! . . . 37
Hydromotrix Evolution VMC + Bouche Aldès BAZ Pilot : réhabiliter les logements équipés de chaudières VMC Gaz . . . 38
Genia Hybrid de Saunier Duval : la première solution bi-énergie . . . 39

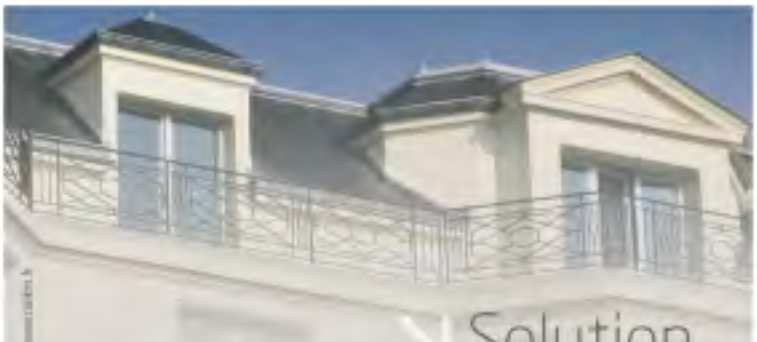
Rubrique produits :
Les nouveautés des fabricants . . . 40
index entreprises et organismes cités . . . 44

Service lecteurs / Abonnement . . . 45

Photo couverture : Perfisol hybrid Duo : chaudière gaz à condensation avec production d'ECS solaire intégrée (ballon 180 L) - modèle de 24 kW - © Atlantic
Photo couverture : © Corbis

Filière Pro - AD.Com • **Siège social :** 4, avenue Claude Vellefaux - 75010 - Paris • **Edition :** 5, rue de Conflans - 94220 - Charenton-le-Pont • **Directeur de la publication :** Alain Maugens • **Directeur de la rédaction :** Henri Decoux • **Rédactrice en chef :** Éléonora Hurillon-Ajzenman - **Journaliste :** Michel Laurent • **Secrétariat de publicité et contact :** Géraldine Dumortier - Tél. : +33 (0)1 43 68 03 43 - Fax : +33 (0)1 43 68 06 67 - e-mail : filierepro@orange.fr • **Réalisation :** Conception graphique / mise en pages - AD.Com - 94220 Charenton-le-Pont - France - Dépôt légal : Janvier 2010 • **Impression :** Techniques et Impressions - 8, rue de Lisbonne - 93561 - Rosny-sous-Bois Cedex

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



Solution
Résidentiel Collectif

Installer des pompes à chaleur Air/Eau Daikin Altherma dans des immeubles résidentiels collectifs, ce sera désormais possible...

Solution
Solaire

La gamme Daikin Altherma s'enrichit d'une offre solaire : production d'eau chaude sanitaire économique et à faible émission de CO_2.

Pour découvrir toutes
les solutions chauffage
d'aujourd'hui et de demain

Rejoignez-nous sur Interclima,
Paris Porte de Versailles, Hall 7.3, stand B34
du 9 au 12 février 2010

Solution
Design

La nouvelle unité murale Daikin Emura : un design épuré et totalement novateur...

Solution
Confort

Avec un niveau sonore inférieur à 19 dB(A), le nouveau ventilo-convecteur de la gamme Daikin Altherma est la solution idéale pour les chambres.

Le confort **pour longtemps.**

DAIKIN
Pompes à chaleur - Chauffage - Climatisation

L'ÉNERGIE EST NOTRE AVENIR, ÉCONOMISONS-LA !

Edito

Interclima+elec : un véritable salon de filière

Philippe Brocart

"Accompagner pour mieux préparer l'après crise"

Interclima+elec est un salon de filière, aussi bien au niveau de l'offre des exposants que du visitorat.

Pour les industriels, le salon a pour objectif de réunir l'offre la plus large, la plus innovante et la plus représentative dans les secteurs du génie climatique (systèmes de chauffage et de production d'eau chaude sanitaire, climatisation, ventilation, traitement de l'air), du froid, des automatismes et du génie électrique.

En ce qui concerne les visiteurs, l'ensemble de la filière se retrouve à l'occasion du salon (installateurs, distributeurs, prescripteurs, entreprises d'exploitation et de maintenance, maîtres d'ouvrage) : c'est cette concentration qui donne de la force à un tel événement car tous les acteurs découvrent les innovations en même temps.

Les salons interclima+elec et idéo bain qui se dérouleront du 9 au 12 février 2010 à Paris Porte de Versailles représenteront une occasion unique pour découvrir les innovations de près de 1 000 entreprises issus des secteurs du génie climatique, du génie électrique, des énergies renouvelables, des automatismes, du froid et de la salle de bains.

Efficacité énergétique, utilisation des énergies renouvelables, recherche de confort, rénovation, design, accessibilité seront les thématiques principales développées sur les salons interclima+elec et ideo bain.

Parce qu'ils se situent à la croisée des métiers multi énergies et multi techniques, ces événements constituent une occasion unique pour les professionnels concernés par la performance énergétique d'échanger et de communiquer plus efficacement. A ce titre, ils jouent pleinement leur rôle d'accompagnateur des industriels, distributeurs, installateurs, prescripteurs et maîtres d'ouvrage pour les aider à préparer, dans les meilleures conditions, l'après-crise.

Les métiers du second œuvre technique du bâtiment sont sans aucun doute moins affectés par la crise économique et ses répercussions dans le secteur de la construction. En effet, les perspectives d'avenir restent exceptionnellement positives pour nos filières : les actions concrètes déployées par le Grenelle de l'Environnement sont autant de chantiers porteurs.

Philippe Brocart
Directeur Général de pôle
Reed Expositions France

En bref

Daikin devient organisme évaluateur pour la délivrance des attestations d'aptitude à la manipulation des fluides frigorigènes

Photo : Daikin

Depuis le 4 juillet 2009, la manipulation des fluides frigorigènes, pour les entreprises d'installation, n'est plus soumise à la procédure d'inscription en préfecture qui est remplacée par une attestation de capacité. Daikin France, qui vient d'obtenir son attestation en tant qu'organisme évaluateur, peut désormais délivrer une attestation d'aptitude aux intervenants amenés à manipuler des fluides frigorigènes et ce, grâce à des plans de formation adaptés dans le respect des exigences et critères définis dans le référentiel règlementaire.
L'Institut de Formation Daikin France, basé en périphérie lyonnaise, propose, outre des sessions de formation, un « bilan de compétence » à chaque candidat. Ce bilan consiste en une évaluation sous la forme d'un QCM et permet d'apprécier préalablement le niveau des candidats afin de leur proposer une durée et un contenu de formation adaptés. La durée de ces formations peut ainsi s'échelonner de 1 à 3 journées selon le niveau du candidat précédemment défini.
Institut de Formation Daikin
Contact : Thierry Daydé
30-36 rue du 35e Régiment d'Aviation
ZAC du Chêne
69 673 Bron Cedex
Mail : serviceformations@daikin.fr

Ciat reçoit le trophée de l´Innovation « Bref Rhône-Alpes » pour son « Waterclean System »

Photo : Ciat

Issu d´un brevet Caleffi France « système Carlier - Meskel » et mis au point par la Division Echangeurs Ciat en collaboration avec le Centre de Recherche et Innovation du Groupe, Waterclean System est un concept qui protège les utilisateurs d´eau sanitaire, froide ou chaude, du risque de légionelles, pseudomonas et autres bactéries en les éliminant par voie thermique continue lorsqu'elles arrivent par l'alimentation en eau des bâtiments. Il constitue ainsi une solution de traitement préventif. L´appareil compact, prêt à installer, délivre de l´eau chaude et de l´eau froide sécurisées, par l´intermédiaire de deux sorties distinctes. Waterclean System est ainsi destiné tant au marché du neuf qu'à la rénovation. Les équipes de recherche du Groupe Ciat se sont également attachées à ce que cette innovation majeure soit conforme à une bonne gestion environnementale : ce système ne fait appel à aucun produit chimique, ni de consommables et ses fonctionnalités minimisent le coût énergétique. Rappelons que Waterclean System a déjà été récompensé par « l´Eneo d´Or » (trophée de l´innovation) au salon Eneo 2009. ■

En bref

D.R.

Jean-Marie Biren prend la direction de la filiale française de Vaillant Group

Depuis le 1er novembre, Jean-Marie Biren a pris la direction de la filiale française de Vaillant Group, en remplacement de Thierry Leroy. Il aura pour mission le renforcement des marques Saunier Duval et Vaillant sur le marché, en développant notamment les relations avec l'ensemble des partenaires de la filière, dont les négoces, les installateurs et les sociétés de service. Diplômé de Sciences Po et d'HEC, Jean-Marie Biren, 51 ans, a été directeur général de la filiale française de Kärcher et directeur général du groupe Berner. Récemment, il a travaillé comme directeur général Marketing/Ventes du groupe Storch. Durant sa carrière professionnelle, il a acquis une grande expérience à l'international. Il a également occupé différents postes de direction dans l'industrie du bâtiment, du négoce et de l'artisanat, ce qui lui a donné une vraie connaissance du marché français du bâtiment. Il sera accompagné dans ses nouvelles fonctions de Pierre-Henri Audidier, directeur de Saunier Duval France et de Benoît Garrigues, directeur de Vaillant France.

Les distributeurs de fioul domestique aident les consommateurs à dépenser moins d'énergie et à réduire les émissions de gaz dans l'atmosphère.

L'association Chauffage Fioul vient de créer le CICEE (Centre d'Information sur le Chauffage et les Economies d'Energies) dédié aux consommateurs d'énergies pour leur habitat, aux clients de l'ensemble des distributeurs de fioul domestique et notamment à ceux regroupés au sein de la FF3C.
Le CICEE permet aux particuliers d'obtenir des conseils personnalisés afin d'améliorer la performance énergétique de leur logement (diagnostic énergétique gratuit). Toutes les informations nécessaires à la modernisation des systèmes de chauffage des particuliers (chaudières à condensation, chauffage hybride) sont également prodiguées par des experts en génie climatique. Les consommateurs sont, s'ils le souhaitent, orientés vers des professionnels qualifiés du chauffage et du bâtiment de leur région.
Le CICEE s'inscrit dans une démarche globale volontaire des distributeurs de fioul domestique partenaires des acteurs du marché du chauffage à eau chaude afin de réduire sensiblement les consommations d'énergie et par voie de conséquence les émissions de gaz polluants et de gaz à effet de serre.
Tél 0810 34 34 34 (coût d'une communication locale). ■

Le gouvernement va modifier les règles de fixation du prix du gaz

Le ministère de l'Economie et celui de l'Ecologie ont finalisé, le vendredi 11 décembre 2009, avec le groupe énergétique GDF Suez *"les termes d'un nouveau contrat de service public, qui portera sur la période 2010-2013, et qui sera signé avant la fin de l'année"*. L'ancien contrat de service public couvrait la période 2005-2008 et était en renégociation depuis lors. Le nouveau contrat prévoit notamment *"une amélioration des règles de détermination des tarifs réglementés de gaz naturel proposés par GDF Suez aux clients résidentiels"*, indique le ministère de l'Economie dans son communiqué. *"L'objectif est de rendre les évolutions du tarif du gaz plus prévisibles"*, ajoute-t-il. *"Ces nouvelles règles ont été envoyées ce jour à la Commission de régulation de l'énergie (CRE) pour avis"*. Selon une source proche du dossier interrogée en novembre, le gouvernement ne fixerait plus qu'un cadre général d'évolution des prix du gaz naturel une fois par an. C'est GDF Suez qui serait ensuite chargé de proposer des hausses ou des baisses de tarifs. La Commission de régulation de l'énergie devrait alors approuver ou refuser la proposition soumise par le groupe. La mission de la CRE consisterait essentiellement à vérifier la bonne application de la formule de calcul des prix du gaz, qui prend en compte le niveau des cours du pétrole brut, du fioul et les taux de change. ■

Eaux de pluie : un guide d'installation, en attendant la norme

Les ministères de la Santé et de l'Écologie, ainsi que la Capeb et la FFB, les scientifiques du CSTB et du Service de recherche et d'ingénierie en protection sanitaire (Srips) ont mis leurs compétences en commun pour éditer «Les règles et bonnes pratiques à l'attention des installateurs», petit fascicule de 20 pages servant de guide aux systèmes d'utilisation de l'eau de pluie dans les bâtiments. Articulé en trois parties (aspects réglementaires et financiers, conception et mise en œuvre, surveillance et entretien), il détaille le dimensionnement, la disconnexion des réseaux, la distribution, etc. Le document est téléchargeable sur les sites Internet des deux ministères. La prochaine étape est maintenant l'élaboration d'une norme NF au sein de l'Afnor, qui aura une valeur de document officiel, mais qui ne verra pas le jour avant fin 2010. Une circulaire précisant les conditions d'utilisation des eaux pluviales pour le lavage du linge est attendue d'ici les prochains mois. Enfin, dans le cadre du Grenelle II, une déclaration obligatoire des installations devrait être introduite, pas seulement en cas de rejet au réseau des eaux usées, tel que prévu actuellement. ■

En bref

Un laboratoire d'essais et de certification pour les solutions photovoltaïques

Le Centre Scientifique et Technique du Bâtiment (CSTB) et le Laboratoire National d'Essai (LNE) viennent de créer Certisolis TC, une filiale dédiée aux tests et à la certification de performances des modules solaires photovoltaïques. Ce nouveau laboratoire, qui bénéficie du soutien de l'ADEME, du CEA et de l'Institut National de l'Energie Solaire (INES), "sera en mesure de proposer à ses clients les méthodes de test les plus à la pointe dans le domaine" indique le communiqué. Certisolis TC permettra aux acteurs de la filière photovoltaïque (sociétés de production d'énergie, fabricants de modules, maîtres d'ouvrage, particuliers...) de choisir les produits présentant la meilleure garantie de qualité et de performance dans le temps. Avant la création de Certisolis TC, les industriels français allaient se faire certifier chez des opérateurs européens (allemand, espagnol...) ou internationaux.

certisolis

Descours & Cabaud lance un projet d'affichage de l'impact environnemental

Leader de la distribution professionnelle en France, Descours & Cabaud confirme son engagement dans le développement durable dans le cadre du Grenelle de l'Environnement. Il est stipulé dans le Grenelle que "les consommateurs doivent pouvoir disposer d'une information environnementale sincère, objective et complète sur les caractéristiques globales du couple produit/emballage et se voir proposer des produits respectueux de l'environnement à des prix attractifs".

Soutenu par l'Ademe, Descours & Cabaud mène un projet pilote d'affichage de l'impact environnemental des produits de quincaillerie de bâtiment et outillage. Les résultats définitifs de cette démarche ont été présentés en décembre 2009 aux professionnels réunis au sein de la plateforme Ademe/Afnor travaillant sur l'affichage environnemental.

L'objectif de Descours & Cabaud n'est pas de créer un nouveau label vert parmi la multitude de ceux existants mais de donner à ses clients une information rigoureuse sur les produits. Cette information aidera ses clients dans le choix de leurs équipements et fournitures professionnelles. Le client reste l'acteur principal, par son acte d'achat, de cette démarche environnementale. Dans le respect de ce concept d'affichage qui deviendra demain obligatoire, Descours & Cabaud s'est engagé à construire une offre produits à faible impact environnemental, dès 2010, avec des fournisseurs respectueux de cette démarche ■

Energies et Avenir présente son guide « Fiches techniques entretien des chaudières » à destination des professionnels.

Ce guide répond aux exigences du nouveau cadre réglementaire sur l'entretien des chaudières et permet d'accompagner les professionnels dans les différentes étapes de contrôle et d'entretien des chaudières ainsi que dans leur mission de conseil auprès des particuliers.
Le décret et l'arrêté - publiés respectivement le 11 juin 2009 et le 31 octobre 2009 - traitent de l'entretien annuel des chaudières, dont la puissance nominale utile de fonctionnement est comprise entre 4 et 400kw. Cette réglementation s'inscrit dans l'esprit du Grenelle en termes d'économie d'énergie et de réduction des émissions de CO_2.

Réaffirmant la nécessité de conseil d'un professionnel dans le cadre de l'entretien des chaudières, ce nouveau cadre réglementaire vient renforcer l'actuelle réglementation thermique. En effet, si l'entretien annuel des chaudières est déjà obligatoire, la mission de conseil des professionnels est aujourd'hui formalisée. Ainsi, à chaque visite d'entretien, une fiche d'attestation, dont le contenu est précisé dans l'arrêté, doit obligatoirement être remise au commanditaire. Celle-ci encadre le déroulement de l'entretien mais permet également d'encourager le commanditaire à améliorer l'usage ou le fonctionnement de la chaudière par le biais de conseils. Le cas échéant, le professionnel peut également l'informer des possibilités d'amélioration et de modification de son matériel en proposant un équipement plus adapté et performant.
L'édition de ce guide reflète l'engagement et la volonté de la filière de la boucle à eau chaude, de proposer un outil permettant d'accompagner les professionnels, notamment à formuler des recommandations de qualité les mieux adaptées à chaque utilisateur.
Hervé Thelinge, président d'Energies et Avenir conclut *« Après l'étroite collaboration des différentes filières avec les autorités lors de l'élaboration de cette nouvelle règlementation sur l'entretien des chaudières, c'est aujourd'hui le rôle naturel d'Energies et Avenir de proposer ce guide à destination des professionnels. Les professionnels de la boucle à eau chaude sont convaincus que ce système de chauffage offre un vrai potentiel pour réduire la consommation énergétique notamment par l'amélioration du parc existant mais également par sa capacité à accueillir facilement des énergies renouvelables.»* ■

Le Club Partenaires : une association « filière »

Slobodan Arezina,
président du Club Partenaires

Depuis prés de 20 ans maintenant les Fabricants, Négociants et les Installateurs membres du GCCP (Syndicat des Entreprises de Génie Climatique et de Couverture Plomberie de Paris et de sa région), mais aussi des organismes bancaires, des assureurs et des sociétés de service se retrouvent dans le cadre du Club Partenaire. Véritable lieu d'échanges entre tous les acteurs de la filière professionnelle des métiers de la Couverture, du Génie Climatique et de la Plomberie, le Club Partenaires a également pour mission l'élaboration et la promotion de produits, de technologies et de services à la fois plus compétitifs et plus satisfaisants, en collaboration avec les différents partenaires de l'association.

« Notre association permet aux entreprises membres de la Chambre Syndicale d'entretenir un dialogue continu et permanent avec les partenaires, déclare Slobodan Arezina, président du Club Partenaires. *Nous parvenons ainsi à améliorer le service et la rentabilité de nos revendeurs en réfléchissant, par exemple, sur les systèmes de livraison, de même que nous remontons toutes les informations issues du terrain aux fabricants pour optimiser leurs solutions »*

Le Club Partenaires édite chaque année un annuaire répertoriant l'ensemble des adhérents et des partenaires, ainsi qu'un guide du SAV. Destiné aux professionnels installateurs, ce guide présente l'éventail des services (garanties, assistance technique, mise en service, pièces détachées, formation et contacts commerciaux) des entreprises partenaires membres de l'Association.

Outre une lettre bimestrielle, le Club partenaires anime des rencontres auxquelles des partenaires sont conviés autour d'une thématique cohérente. *« Lors de ces échanges, nos partenaires viennent apporter des solutions à nos problématiques,* ajoute Slobodan Arezina. *Ils nous apportent également une information plus directe, parfois en avant première »*

Après de nombreuses réunions de travail organisées autour du thème des Certificats d'Économie d'Énergie, la problématique 2010 reprendra la même thématique liée aux économies d'énergie. *« Énormément d'informations circulent à propos des questions réglementaires dont nous devons vérifier la teneur,* conclut Slobodan Arezina. *Nous devrons aussi aborder la question de la formation des personnels, notamment au sujet des énergies nouvelles. En la matière, les besoins sont loin d'être comblés, ce qui est plutôt bon signe : cela signifie que nous avançons constamment »* ■

L'offre Eco PTZ de Domofinance

Domofinance, filiale commune d'EDF et de BNP Personal Finance, est un établissement financier qui s'adresse à la clientèle des particuliers faisant appel à des professionnels du bâtiment conventionnés Bleu Ciel d'EDF pour financer des travaux de rénovation. Parmi les offres proposées, l'Eco PTZ qui bouleverse, selon Franck Ouradou, directeur général délégué, la pratique des professionnels.

Filière Pro - Pouvez-vous nous présenter Domofinance ?

Franck Ouradou - Domofinance est une jeune société, créée en 2003, filiale commune d'EDF et de BNP Paribas Personal Finance (BNPP PF) qui a pour objet social le financement de tous les travaux de rénovation contribuant à la mise en place de solutions énergétiques performantes, les travaux étant réalisés par des professionnels Bleu Ciel d'EDF. Il s'agit donc pour Domofinance d'accompagner uniquement la clientèle des particuliers, dans le cadre du marché de la rénovation dans « l'écofinancement », c'est-à-dire le financement de travaux contribuant à la maîtrise leur énergie et l'amélioration de leur confort. Pour cela, nous sommes adossés au réseau Bleu Ciel d'EDF qui comprend 5500 partenaires professionnels du bâtiment conventionnés EDF.

Quels services vous distinguent d'autres établissements bancaires ?

Franck Ouradou - Domofinance ne travaille pas directement avec le client final. Selon la taille et la structure de l'entreprise de ces professionnels, nous intervenons de deux manières différentes. Si l'entreprise, généralement de taille importante, possède sa propre administration de ventes, nous lui proposons guides tarifaires ou « barèmes » qui permettront aux services commerciaux de l'installateur de proposer de façon autonome un financement. En revanche, pour les entreprises de taille plus réduite comme celles des artisans, nous pouvons adapter notre modèle pour un accompagnement direct du client de l'installateur : nous montons l'offre, nous l'éditons tout en tenant informés à la fois le client particulier et le professionnel.

www.domofinance.com

Le professionnel reste donc toujours au centre du dispositif ?

Franck Ouradou - Effectivement, quel que soit le mode de commercialisation, c'est le partenaire installateur qui reçoit les fonds. En vertu de la relation contractuelle qui a été conclue avec Domofinance, le client final nous autorise à verser directement les fonds au partenaire installateur une fois les travaux conformément réalisés. C'est une démarche sécurisante pour les deux parties dans la mesure où le professionnel est certain d'être payé dans un délai précis tout comme que le client final est assuré de voir les travaux achevés dans le respect du délai initialement prévu. Par rapport à d'autres établissements bancaires, cette sécurité a de la valeur et ce modèle est généralement très bien perçu par les professionnels.

Quel accueil reçoit votre offre d'Eco Prêt à taux zéro ?

Franck Ouradou - L'Eco Prêt s'inscrit dans la continuité logique de notre activité. Domofinance est positionné sur l'éco efficacité énergétique et a proposé, dès sa création, un prêt « Rénovation » qui reprenait, sans le savoir, tous les postes d'intervention constituant les bouquets de travaux financés par l'Eco PTZ. Or, ce dernier constitue un choc pour nos partenaires installateurs car ils étaient jusqu'alors majoritairement « mono activité ». Désormais, les entreprises commencent à s'organiser et se rapprochent d'autres partenaires pour des démarches communes vis-à-vis des clients finaux. Domofinance, par ses multiples contacts, peut aiguiller les professionnels vers d'autres partenaires, et ça marche !

« Notre » Eco Prêt se singularise par la proximité avec le professionnel. Tel qu'il a été conçu par le gouvernement, il s'agit d'une relation exclusive avec le banquier.

D.R.

Franck Ouradou,
directeur général délégué

« Notre Eco Prêt se singularise par la proximité avec le professionnel »

Notre approche privilégie le partenaire qui reste au centre du dispositif car lui seul sait quel matériel est le plus approprié.

Comment simplifiez-vous la compréhension de l'Eco PTZ ?

Franck Ouradou - L'Eco PTZ reste un produit encore complexe pour la filière car très encadré. Les commerciaux de Domofinance possèdent une double compétence, dotés à la fois d'une forte culture crédit et d'une excellente connaissance technique dans le domaine de l'énergie. Ils savent apprécier le contenu d'un devis et peuvent ainsi s'assurer de la cohérence d'un projet. ■

Propos recueillis par Eléonora Hurillon-Ajzenman

Appareils de chauffage bois indépendants : la RT2005 ouvre la voie

A présent, il est possible de se chauffer avec un foyer à bois indépendant dans une maison neuve, en total accord avec la RT 2005. Une bonne nouvelle pour la filière bois et pour les promoteurs immobiliers sensibles aux énergies renouvelables. Rencontre avec Noël Le Mauff, chargé de mission bois énergie au Syndicat des Energies Renouvelables et responsable du label Flamme Verte.

Photo : D.R.

Noël Le Mauff,
chargé de mission bois énergie au Syndicat des Energies Renouvelables et responsable du label Flamme Verte

Les appareils indépendants de chauffage au bois (poêles, inserts, cuisinières), sont désormais considérés comme des systèmes de chauffage à part entière dans les constructions neuves. Grâce à l'arrêté du 9 juin 2009, ils intègrent la réglementation thermique 2005 actuellement en vigueur. Les appareils de chauffage au bois indépendants sont désormais pris en compte dans la méthode Th - C - E permettant de calculer la consommation énergétique du logement ainsi que sa température en été.

Filière Pro - C'est une victoire pour la filière bois ?

Noël Le Mauff - Oui, la publication de cet arrêté représente une grande avancée pour la filière, puisque dorénavant, cette technologie d'appareils sera reconnue comme un véritable moyen de chauffage. Jusqu'à présent, seules les chaudières à bois étaient considérées par la RT 2005. Un maître d'ouvrage qui souhaitait installer un poêle à bois devait, pour répondre à la RT 2005, disposer une seconde installation de chauffage officiellement reconnue. Tout cela multipliait inutilement les coûts d'investissement. Dès à présent, poêles, inserts et cuisinières pourront ainsi être pris en compte dans un calcul économique et énergétique lors de la construction d'une maison.

Quels sont les logements concernés ?

Noël Le Mauff - Désormais, les maîtres d'ouvrage et constructeurs de maisons individuelles, pourront se référer au "Titre V système" qui a été mis sur pied pour prendre en compte, dans le calcul de la performance thermique des bâtiments neufs, les performances des appareils de chauffage au bois indépendants. Les logements concernés sont ceux qui disposent d'une bonne isolation thermique.

Plus précisément, y a-t-il des conditions à respecter ?

Noël Le Mauff - Effectivement, sont concernées les maisons dont la surface habitable est inférieure à 110 m². Par ailleurs, le logement doit présenter un coefficient « Ubât » inférieur de 25 % au coefficient « Ubât-base », coefficients qui caractérisent l'isolation des parois du logement. En matière de puissance installée, le chauffage indépendant au bois doivent être dimensionné pour couvrir 90 % des besoins. Restent alors 10 % des besoins qui doit être générées par un système de chauffage complémentaire pour les besoins de chauffage dans la salle de bain. Enfin, faut-il préciser qu'une maison construite sur plusieurs niveaux devra disposer de son foyer en partie basse dans la pièce principale...

> *« Le bois énergie domestique constitue un enjeu important du Grenelle de l'environnement qui prévoit d'établir les ventes annuelles à environ 600 000 appareils par an. »*

Quel accueil reçoit cette nouvelle disposition de la RT 2005 ?

Noël Le Mauff - Il existe clairement une demande de la part des promoteurs immobiliers ! Mais il nous faut encore communiquer à ce sujet, car nombre d'acteurs ne sont pas encore informés des nouvelles possibilités que je viens de décrire.

Le chauffage au bois est-il considéré comme émetteur de CO_2 ?

Noël Le Mauff - Non, car le CO_2 émis lors de la combustion est celui qui a permis à l'arbre de se développer par le mécanisme de photosynthèse. Le bilan entre capture et émission de CO_2 est donc nul. En France, l'exploitation durable et raisonnée des forêts fait du bois une énergie renouvelable.

Cette mesure accélère-t-elle le développement de la filière bois-granulés ?

Noël Le Mauff - Il est encore trop tôt pour le dire. Mais quoi qu'il en soit, la croissance du marché du chauffage au bois domestique continue, avec un effet plus marqué pour le secteur des appareils à granulés de bois. Rappelons qu'en 2008, 493 000 foyers bois ont été vendus, dont 27 000 sous la forme de chaudières et 17 000 alimentés en granulés de bois. Pour 2009, d'après le Syndicat des Energies Renouvelables, les ventes devraient se situer aux alentours de 510 000 pièces au total. Le bois énergie domestique constitue un enjeu important du Grenelle de l'environnement qui prévoit d'établir les ventes annuelles à environ 600 000 appareils par an. Indéniablement, cette mesure va permettre une meilleure pénétration de ces appareils dans le marché des maisons individuelles neuves. Précisions que cet arrêté a été établi à partir de performances d'appareils labellisés Flamme Verte. ■

Propos recueillis par Michel Laurent

La solution : Alfea Hybrid Duo.
L'économie de la pompe à chaleur alliée à l'efficacité d'une relève fioul intégrée.

Née de la recherche Atlantic, Alféa Hybrid Duo est une révolution en matière de chauffage. Cette solution hybride associe la technologie économique et écologique de la pompe à chaleur à l'efficacité du fioul. Avec sa relève fioul intégrée, ce combiné «tout en un» garantit un chauffage très confortable tout au long de l'année grâce à sa capacité à fournir des températures d'eau élevées, même par froid extrême. Grâce à cette exclusivité Atlantic, ceux qui rêvent de remplacer leur vieille chaudière au fioul ont enfin la solution !

www.atlantic.fr

atlantic
POMPES À CHALEUR ET CHAUDIÈRES

Le fioul veut marquer la rupture

Marcel Dugravot, président de Chauffage Fioul, entend donner au fioul une image en totale cohérence avec la feuille de route du Grenelle de l'environnement, aussi bien en rénovation que dans les constructions neuves. Pour cela, il convient de déployer une approche multi-énergies et multi-métiers.

Photo : M.L.

Marcel Dugravot,
président de Chauffage Fioul

Filière Pro - existe-t-il une compatibilité entre "Grenelle" et fioul ?

Marcel Dugravot - Nous inscrivons pleinement notre action de promotion des solutions innovantes du chauffage au fioul dans le cadre du Grenelle de l'Environnement. La promotion de nos solutions, notamment pour la rénovation de l'habitat, mais aussi pour les constructions neuves, répondent aux objectifs fixés par les pouvoirs publics. Le fioul souffre d'une image qui n'est plus la sienne aujourd'hui : cette énergie est en pleine rupture avec son passé. D'ailleurs, nous nous projetons à l'horizon 2020... toujours dans le cadre défini par le Grenelle.

CHAUFFAGE FIOUL
sera présent au salon Interclima+elec 2010.
ASSOCIATION CHAUFFAGE FIOUL
Hall 7 – Niveau 3 – Allée C – Numéro 11

Rappelons que les acteurs Eco Fioul dans le cadre de la loi sur les certificats d'économie d'énergie ont permis de remplacer plus de 80 000 chaudières fioul pendant les 3 dernières années, sans oublier l'installation de 2 000 chauffe-eau solaires et de 2 000 appareils de chauffage au bois.

Quelle est l'ampleur du parc installé en France ?

Marcel Dugravot - Il existe 4,2 millions de logements chauffés au fioul, soit environ 20 % du parc de chauffage domestique. Ce parc est plutôt ancien et les constructions, datent pour les 2 tiers d'avant 1975. Elles souffrent d'une mauvaise isolation. Ce constat montre à quel point le potentiel de modernisation et de rénovation est important.

Quelles sont ces perspectives ?

Marcel Dugravot - La filière fioul doit contribuer à réduire de 38 %, à l'horizon 2020, les consommations énergétiques dans le bâtiment, tel que le préconise le Grenelle. Ce mouvement d'ampleur passe par des évolutions en matière d'isolation des logements et d'amélioration des rendements énergétiques des équipements. Pour la partie installation, il convient tout d'abord de changer de chaudière afin d'intégrer une chaudière fioul à condensation. A ce stade, il est déjà possible d'économiser 35 à 40 % de la facture d'énergie.
Par ailleurs, nous sommes ouverts aux énergies renouvelables. En complément d'une chaudière fioul, un chauffe-eau solaire peut générer jusqu'à 70 % des besoins. De même qu'un poêle à bois, un insert ou une chaudière bi-combustion, apportent un complément de chauffage appréciable en mi-saison.

Comment prenez-vous en compte la pompe à chaleur air/eau ?

Marcel Dugravot - Nous sommes opposés aux pompes à chaleur de forte puissance. Tout d'abord le facteur de conversion retenu en France montre que 1 kWh d'énergie finale électrique correspond à 2,58 kWh d'énergie primaire. En période de grand froid, le coefficient de performance de la PAC, proche de 1, ne peut compenser ce facteur de conversion. Le rendement global est donc inférieur à celui d'une chaudière fioul. L'efficacité énergétique globale de la PAC n'est donc pas optimisée en plein hiver. Ensuite, toujours en période froide, il faut savoir que 1 kWh électrique consommé produit en amont 500 à 600 g de CO_2 ! D'où un mauvais bilan écologique.
En revanche l'utilisation raisonnée en intersaisons d'une PAC de faible puissance, couplée à une chaudière fioul, permet d'optimiser l'efficacité énergétique et environnementale du système de chauffage.

Cela devient une problématique de régulation ?

Marcel Dugravot - Oui, tout à fait. De plus en plus, les systèmes mixtes optimiseront leur marche en fonction de la production de CO_2, de la température extérieure et du prix des énergies. On s'aperçoit aussi que pour nos clients, le fioul est garant d'une réserve d'énergie toujours disponible. A ce titre, arriveront sur le marché très prochainement des chaudières autonomes capables de produire l'électricité nécessaire à leur fonctionnement et même plus...

Quelles sont les dernières avancées de Chauffage Fioul ?

Marcel Dugravot - Dans le cadre de nos moyens d'action, nous venons de créer, avec les distributeurs de fioul, le Centre d'information sur le chauffage et les économies d'énergies [CICEE], destiné aux clients domestiques, afin de réduire sensiblement les consommations d'énergie.
Par ailleurs, avec la FF3C, nous avons concrétisé dans un accord-cadre baptisé "Alliance des métiers", le rapprochement de différents corps de métiers autour de la question énergétique des bâtiments. Cet accord incite les différentes professions à engager des démarches communes auprès de leurs clients. ■

Propos recueillis par Michel Laurent

LA CONDENSATION POUR TOUS

Économe, écologique et rentable, la condensation est la solution pour conjuguer confort et respect de l'environnement. Alors, pourquoi se priver du meilleur ? Chez Chaffoteaux, vous trouverez :

- Une gamme facile à vendre, facile à installer, facile à entretenir
- Un investissement immédiatement rentable grâce aux économies d'énergie, au crédit d'impôt et à des prix très attractifs
- La régulation modulante intégrée à la chaudière. À configurer en raccordant une sonde extérieure ou d'ambiance
- Le confort d'eau chaude sanitaire *** dès l'entrée de gamme : Chaffoteaux ne produit plus de chaudière mixte instantanée
- Tous les accessoires et équipements pour tous les types de configuration
- Des composants et accessoires communs à toute la gamme
- La prédisposition solaire, idéale avec les chaudières à micro-accumulation

L'offre condensation Chaffoteaux

	EAU CHAUDE SANITAIRE	MODÈLE
MURAL	Mixte instantanée	— *
	Micro-Accumulation	Mira C Green
	Mini-Accumulation 4l	Urbia Green
	Accumulation 15 l	Serelia Green
	Accumulation 45 l	Niagara C Green
	Préparation séparée	Talia Green System
SOL	Accumulation 105 l	Pharos Green
	Accumulation 180 l (idéal CESI)	Pharos Zelios

*Chaffoteaux ne produit plus cette technologie

Chaffoteaux
La chaleur tout simplement

www.chaffoteaux.fr

Installation et intégration : Wilo dédouble sa stratégie

La montée en puissance des clients intégrateurs a incité Wilo France à mettre sur pieds une double organisation commerciale : vers les distributeurs, installateurs et prescripteurs d'une part, et vers les intégrateurs d'autre part. Une réponse à l'évolution du marché du génie climatique. Homme de challenge, Jean-François Goulet, directeur général de Wilo France, nous explique cette nouvelle donne.

Jean-François Goulet,
directeur général de Wilo France

> *« Les fabricants de PAC auront alors obligation de garantir le coefficient de performance de l'ensemble de l'installation ! »*

Filière Pro - Comment s'organise le nouveau « Wilo France » ?

Jean-François Goulet - Jusqu'alors, l'organisation de Wilo France était essentiellement centrée sur le marché du bâtiment via la distribution. Chaque responsable commercial de secteur géographique avait également en charge nos clients industriels intégrateurs. Depuis la rentrée 2009, nous avons scindé notre organisation commerciale en 2 marchés distincts :

- le marché OEM, ou Original Equipment Manufacturer, pour la vente de produits spécifiques développés et mis au point pour les constructeurs industriels et intégrateurs ;
- le marché bâtiment pour la vente de produits standard Wilo aux installateurs via les distributeurs et la prescription.

Pourquoi cette réorganisation ?

Jean-François Goulet - Force est de constater que nombre de nos clients intégrateurs sont passés du statut de constructeurs régionaux modestes, à celui de véritables industriels, souvent lié à un fonds d'investissement ou à un plus grand fabricant. Ces entités disposent aujourd'hui d'un service de marketing, d'une R&D... Nous nous devions donc de les accompagner avec une équipe dédiée aux intégrateurs, constituée pour l'instant de 3 interlocuteurs et d'un ingénieur technique support capable de suivre un processus de co-développement produit.

Quelle est la composition de votre équipe « distribution, installation, prescription » ?

Jean-François Goulet - Par secteur géographique, une équipe de 15 commerciaux couvre l'ensemble des marchés du bâtiment individuel et collectif, sans oublier le tertiaire. Nous avons créé 2 postes d'interlocuteurs dédiés à la prescription. Ils ont notamment en charge l'accompagnement des clients en matière de nouvelles réglementations et de produits high-tech permettant d'y répondre. Enfin, 3 techniciens service sont présents sur le terrain, de l'avant à l'après-vente, en passant par la mise en service des équipements.

Quel est le poids de vos clients intégrateurs ?

Jean-François Goulet - En 2008, avec le développement des ventes de PAC, nous avons vécu une importante croissance de notre activité intégration. 2009, crise oblige, reste une année de transition. Il y a 3 ans, les intégrateurs représentaient 30 % de notre chiffre d'affaires. Aujourd'hui, ils pèsent 50 % de nos ventes ! Mais cette relation n'est pas nouvelle. Depuis 20 ans, le groupe Wilo travaille avec les fabricants de chaudières et de PAC. Nous accompagnons également les développements de constructeurs et intégrateurs de kits hydrauliques, d'installations solaires, d'équipements de climatisation et de froid industriel, ou encore de récupérateurs d'eau de pluie et de stations locales d'assainissement et de relevage.

L'offre globale n'est-elle pas en train de dépasser le « produit seul » ?

Jean-François Goulet - Effectivement, nous constatons que les offres de solutions globales montent en puissance au fil des ans. D'ailleurs, les installateurs recherchent eux-mêmes des offres prêtes à la mise en œuvre. Ce qui explique le passage par une étape d'intégration. Ce mouvement a commencé il y a bien longtemps avec les chaudières murales... De plus, ce mouvement est appuyé par la réglementation. A titre d'exemple, l'obligation de performance des PAC englobera la performance des circulateurs à compter du 1er août 2015. Les fabricants de PAC auront alors obligation de garantir le coefficient de performance de l'ensemble de l'installation !

Comment évolue le marché du remplacement ?

Jean-François Goulet - En 2009, ce marché est encore en croissance et représente la moitié de nos ventes vers les installateurs. Ce marché va se placer de plus en plus dans une dynamique réglementaire. Car au 1er janvier 2013, la directive Eup imposera le remplacement des circulateurs anciens défectueux par des produits dont la performance énergétique répond au label A. Nous avons déjà pris le parti d'accompagner la filière à ce sujet en matière d'information. ■

Propos recueillis par Michel Laurent

Sur Interclima+Elec

A l'occasion du salon Interclima+Elec, Wilo dévoilera sur son stand un nouveau circulateur dont la performance énergétique dépassera... le niveau du label A !

GAZ NATUREL ET PERFORMANCE ÉNERGÉTIQUE

GDF SUEZ, en collaboration avec les Constructeurs DolceVita, a réalisé une campagne d'études thermiques comparatives sur 465 modèles de maisons individuelles des Constructeurs DolceVita.
Objectif : être prêts, avant 2012, à commercialiser des projets répondant au label BBC, accompagnés d'un descriptif type chiffré.

LES CONSTRUCTEURS DE MAISONS INDIVIDUELLES sont prêts pour le BBC

Performance Énergétique DolceVita

GAZ DE FRANCE DOLCEVITA
ACCOMPAGNE SES PARTENAIRES VERS DES MAISONS BBC

Un réseau de Constructeurs DolceVita
www.dolcevita.gazdefrance.fr
Rubrique Projets/Je construis

Des solutions DolceVita multiénergies
Incluent des équipements dernière génération

Des solutions de financement
Proposées par notre partenaire, la Banque Solfea
www.banquesolfea.fr

Une ligne dédiée :
0810 174 125
(prix d'un appel selon votre opérateur), du lundi au vendredi de 9h à 20h ou sur le site :
www.dolcevita.gazdefrance.fr
rubrique Projets/Je construis

Des modèles de maisons individuelles ont été évalués thermiquement selon 7 solutions utilisant le gaz naturel, l'électricité, les énergies renouvelables (solaire, pompe à chaleur), couplés ou non avec des techniques d'amélioration du bâti. Pour chacune de ces solutions ont été calculés : le niveau de consommation, le taux de performance par rapport à la RT 2005, le classement prévisible sur un Diagnostic de Performance Énergétique, ainsi que le niveau de label

UNE MÉTHODE POUR DES PROJETS PRÉCURSEURS

Cette étude permet d'identifier clairement les critères les plus pertinents sur lesquels nous pouvons agir pour atteindre le niveau BBC. Nous croyons depuis longtemps aux performances de la basse consommation et nous avions besoin d'une trame. Selon les résultats, le modèle de Maisons élan, répondant actuellement aux critères de Basse Consommation, est une maison alimentée au gaz naturel. Cette énergie a les calculs les plus favorables. Bien sûr, la situation géographique et l'orientation sont aussi à prendre en compte. Nous avons ainsi une sorte de « colonne vertébrale » pour construire nos futurs projets. Mais il faut aussi que nos clients soient convaincus. Nous attendons donc avec impatience l'application des décrets du Grenelle de l'Environnement pour « booster » les demandes. Aujourd'hui, nous sommes prêts à y répondre.

Karim Kejoui, PDG des Maisons élan, dont quatre modèles ont été soumis aux études thermiques d'optimisation

L'énergie est notre avenir, économisons-la !

Un exemple de maison soumise aux études d'optimisation

Performance énergétique du bâtiment :

Cette maison de 117 m² (ci-dessus), à l'origine équipée d'un chauffage électrique, avait un Ubât de 9,6 % et un niveau de consommation équivalent à celui de l'étiquette énergie D. Pour atteindre le niveau BBC, l'étude d'optimisation a montré qu'il fallait améliorer ses performances en Ubât jusqu'à 44,6% (0,237 pour une référence de 0,428 – RT2005) et de 59 % en Cep (79 pour une référence à 144), en choisissant notamment une chaudière gaz naturel à condensation et une production d'eau chaude sanitaire solaire. Son niveau de consommation énergétique est en A avec 39 kWhep/m².an de SHAB et un niveau d'émission de gaz à effet de serre en B avec 8 kg CO_2/m².an.

Gaz de France Dolcevita
Une marque de GDF SUEZ

www.dolcevita.gazdefrance.fr

REDÉCOUVRONS L'ÉNERGIE

GDF SUEZ – SA au capital de 2 219 627 706 € – 542 107 651 RCS Paris – Siège social : 22, rue du Docteur Lancereaux 75008 Paris – Crédit Photo : Maisons élan – Tous droits réservés – Conception/réalisation

Algorel permet à ses adhérents de « coller » aux attentes du marché

L'année 2010 chez Algorel sera placée sous le double signe d'une stratégie commerciale fondée sur 4 axes forts, et d'un marketing différencié qui permet aux adhérents de réellement coller, selon Matthieu Rolland, directeur général d'Algorel, à la réalité de leur terrain.

Matthieu Rolland,
directeur général d'Algorel

« Le stock, la proximité, le service et l'adaptation permanente au marché local sont des valeurs intrinsèques aux distributeurs indépendants »

Filière Pro - Quel pourcentage de part de marché le groupement Algorel détient-il sur le marché du négoce en sanitaire plomberie EnR en France en 2009 ?

Matthieu Rolland - Algorel détient 22 à 23 % de part de marché, ce qui nous situe dans une dynamique positive et nous pensons être susceptibles de poursuivre cette croissance. Les raisons de ce succès tiennent principalement à 2 éléments : tout d'abord, les valeurs et le mode de fonctionnement mêmes des indépendants qui « collent » bien aux attentes du marché : le stock - qui n'est pas une valeur d'ajustement du bilan mais un actif pour les distributeurs - la proximité et le service en adaptation permanente au marché local sont des valeurs intrinsèques aux indépendants qui se démarquent ainsi des grands groupes à l'approche plus globale. Ensuite, l'organisation des indépendants et leur capacité à proposer des outils aux distributeurs leur permettant de lutter contre les groupes : des catalogues en plomberie sanitaire, des enseignes, des gammes de produits à marque de distributeur et des promotions tout au long de l'année pour animer les points de vente.

Vous souhaitez vous engager dans une démarche de "marketing différencié" pour 2010. Qu'est-ce que cela signifie concrètement ?

Matthieu Rolland - Nous adaptons complètement les documentations, les produits, les références ainsi que les prix à chacun de nos distributeurs dans la mesure où 5 à 6 points de vente peuvent être implantés dans une même ville. Nous concevons donc une même opération, mais déclinée et différenciée selon les points de vente. C'est ce qui fait le succès de nos adhérents car ils ont des outils qui collent à la réalité de leur terrain.

Parmi les 4 axes forts de développement de votre stratégie commerciale 2010 figure le marché des professionnels avec l'enseigne "Bleu Rouge". Quels services proposerez-vous ?

Matthieu Rolland - Une enseigne nationale est soutenue par une communication à l'échelle nationale, avec une portée et un fonctionnement différents, ce qui permet à un distributeur souhaitant changer de cap de pouvoir le faire.

En ce qui concerne votre axe de développement des EnR, quel relais pouvez-vous représenter auprès des installateurs ?

Matthieu Rolland - Un distributeur qui adopte le concept Soluséo n'est pas seulement confronté à la problématique de l'information de ses clients installateurs. Nous devrons communiquer plus systématiquement et plus fortement vis-à-vis de l'installateur pour qu'il identifie le distributeur aussi comme un véritable fournisseur de solutions EnR, et non pas seulement comme un fournisseur de solutions plus « classiques ». C'est là un élément-clé de ce projet. En amont, il faudra également encourager le grand public à se rendre dans notre circuit de distribution pour se renseigner. Mais les choses évoluent et si l'on considère le poids de notre filière, le circuit professionnel reprend des parts de marché.

Quant au marché de la salle de bains, à quelle volonté correspond votre projet à grande échelle de salles d'exposition "Au Fil du Bain " ?

Matthieu Rolland - Le plus beau réseau de salles d'exposition est celui d'Algorel mais personne ne le sait. Aussi, est-il impératif, sur ce marché, de se positionner avec une enseigne grand public soutenue par une communication grand public, d'autant plus que nous possédons déjà les outils marketing (catalogues et offres promotionnelles). Si, jusqu'à présent, ce marché était géré localement, il devient nécessaire désormais de passer à une autre échelle.

En quoi le marché de l'accessibilité est-il important pour vous dans les années à venir ?

Matthieu Rolland - Ce marché fait partie des relais de croissance, ce qui signifie que notre filière possède toutes les compétences pour se l'approprier. Sur d'autres marchés, nous avons eu tendance à laisser filer la clientèle au profit d'autres circuits commerciaux. En revanche, nous sommes ici en présence d'un marché de spécialistes où les GSB ne sont pas compétentes et n'ont pas les armes pour s'y implanter. Or, ce marché va exploser de par les contraintes normatives qu'il faut savoir maîtriser. Notre statut d'indépendant, avec notre proximité et notre service, fera justement notre force. Nous sommes ici typiquement sur un marché où le grossiste professionnel se trouve dans son cœur de savoir-faire. ■

Propos recueillis par Eléonora Hurillon-Ajzenman

VOS CLIENTS TROUVENT LEUR CHAUFFAGE TROP CHER ?

PROPOSEZ LEUR LA SOLUTION CHAUFFAGE ANTARGAZ

Contrat énergie maîtrisée

- **0€** à l'installation de la citerne de gaz(1)
- **400€ d'aide** pour l'installation d'une chaudière à condensation(2)
- **paiement du gaz** à la consommation en 10 mensualités fixes(3)

antargaz

Bien plus que de l'énergie

Bénéficiez d'un diagnostic gratuit gaz propane

N° magique Azur 32 40 *dites* "ANTARGAZ"

(du lundi au vendredi de 8h à 19h. Prix d'un appel local depuis un poste fixe) APPEL LOCAL

www.antargaz.fr

(1) Installation propane Antargaz, hors frais d'installation intérieure dans son ensemble, de la chaudière et des frais annexes liés à la mise en place. (2) Offre soumise à conditions et réservée aux nouveaux clients ayant signé un contrat de fourniture de gaz Antargaz à usage domestique en maison existante (rénovation). Les travaux doivent être effectués avant le 30/09/2010 et être conformes aux critères précisés par les décrets d'application successifs à la loi d'orientation de la politique énergétique du 13/07/2005. Prime accordée après la mise en service des installations intérieures du client. (3) Consommation estimée par Antargaz à partir des éléments fournis par les clients. (4) Prix en vigueur au jour de la signature du contrat, bloqué jusqu'au 36ème mois qui suit. Offre soumise à conditions et réservée aux nouveaux clients Antargaz.

L'énergie est notre avenir, économisons-la !

RCS Nanterre B 572 126 043

Tribu Energie : la pédagogie de l'énergétique

Le Bureau d'Études Tribu Énergie est un des acteurs au cœur de la préparation des futures réglementations thermiques. Rencontre avec Bernard Sesolis, directeur.

D.R.

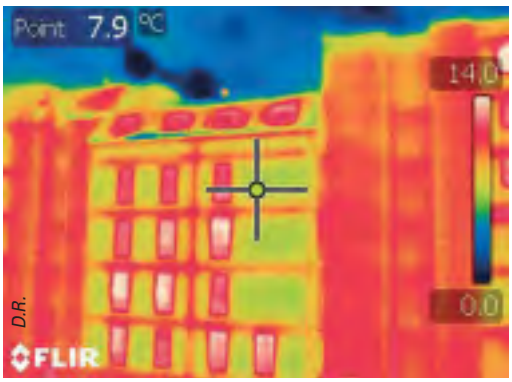
Bernard Sesolis,
directeur du bureau d'études
Tribu Énergie

Filière Pro - Pouvez-vous nous présenter le B.E. Tribu Énergie ?

Bernard Sesolis - Le Bureau d'Études Thermiques « Tribu Énergie », créé en 2002, est composé d'une équipe de 14 collaborateurs. Son champ d'intervention comprend le conseil et l'accompagnement des pouvoirs publics sur les questions réglementaires (actuellement les évolutions, conséquences et impacts de la future RT 2010-2012 pour les bâtiments neufs). Également, des missions d'assistance à la maîtrise d'ouvrage, aussi bien en construction neuve qu'en réhabilitation, pour définir des programmes énergétiques sur des projets, quel que soit le type de bâtiment (résidentiel, tertiaire...), mais aussi sur des sujets plus urbains comme les ZAC et les éco quartiers. Dans le cadre de la maîtrise d'œuvre, Tribu Energie assure la conception de tous les types de bâtiments, effectue les calculs thermiques réglementaires et procède à des simulations thermiques dynamiques qui analysent le comportement des projets modélisés. Enfin, pour des opérations de réhabilitation, nous conduisons des audits énergétiques pour conseiller nos clients sur les solutions les plus adaptées en termes de performances, de budget et d'usage.

Outre la maîtrise d'œuvre, quelles sont vos autres activités ?

Bernard Sesolis - Organisme de formation agréé, Tribu Énergie assure la formation des ingénieurs de bureaux d'études ou de l'industrie, des urbanistes, architectes, maîtres d'ouvrage, diagnostiqueurs, experts des collectivités locales et territoriales, écoles d'ingénieurs et universités. A la demande de certains clients, Tribu Énergie développe des outils informatiques et participe à la mise en œuvre d'outils internet grand public.
Par ailleurs, Tribu Énergie travaille en collaboration avec d'autres bureaux d'études, des experts acousticiens, économistes, structure et fluides au sein du réseau « Pacte ». Ce réseau nous permet d'agglomérer des compétences complémentaires pour offrir des prestations à plusieurs entités. Nous pouvons ainsi répondre à des missions très larges tout en faisant bénéficier à nos clients de la souplesse de nos petites structures.



D.R.

Cliché de caméra à thermographie infrarouge

Avant toute prescription, l'audit énergétique est une phase essentielle. De quels outils disposez-vous pour procéder à ces audits ?

Bernard Sesolis - La démarche d'audit énergétique consiste d'abord à recueillir un maximum d'informations sur le bâtiment à traiter et à cerner le questionnement des usagers pour pouvoir, par la suite, modéliser et simuler les différentes améliorations envisageables et enfin, estimer leurs impacts.
Nous utilisons, entre autres moyens, une caméra à thermographie infrarouge qui permet, par exemple, de mesurer des températures de surface de parois et de bâtiments pour déceler, sur une façade, des zones ou des logements non chauffés, des murs avec ou sans ponts thermiques, des défauts d'étanchéité à l'air ou encore des infiltrations d'air froid. Mais cet instrument très précieux, n'est souvent utilisé que pour ses images spectaculaires. Une grande maîtrise du périmètre de ses possibilités est nécessaire pour une interprétation rigoureuse des clichés.

Quels moyens vous paraissent innovants et réellement efficaces pour atteindre les objectifs fixés par le Grenelle Environnement, notamment pour le grand chantier de la rénovation ?

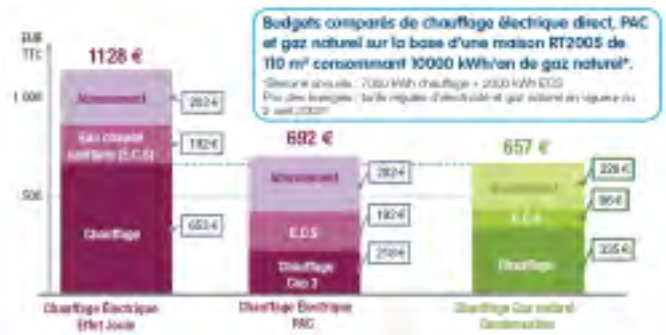
Bernard Sesolis - Dès demain, en 2011, puis en 2013, le label BBC sera généralisé. Tous les ingrédients conceptuels et industriels sont déjà là pour construire des bâtiments Basse Consommation. C'est la raison pour laquelle les pouvoirs publics affichent ce niveau réglementaire en termes de strict minimum énergétique.
Pour la rénovation, qui représente un marché considérable, c'est autre chose. Nous attendons l'adoption du Grenelle 2 pour savoir si les conditions technico économiques pourront soutenir les acteurs du bâtiment. La question de la formation sera probablement dans les 3 à 5 ans à venir un sujet-clé, avec des besoins énormes en amont (concepteurs, architectes, B.E) comme en aval (entreprises, metteurs en œuvre...). Les fédérations ont largement compris le message, la base devra concrétiser ces obligations.
Enfin, un bâtiment existant est infiniment complexe. Il représente un équilibre très délicat où toute intervention ne doit pas détériorer d'autres postes, ce qui suppose un traitement des interactions particulièrement aigu. ■

Propos recueillis par Eléonora Hurillon-Ajzenman

Performance énergétique et gaz naturel

L'association d'une énergie primaire peu polluante avec des équipements capables d'en tirer le meilleur rendement énergétique, voire de se coupler facilement à des capteurs solaires thermiques, contribuent à offrir une solution gaz naturel performante. Le gaz naturel reste compétitif face à ses principaux concurrents.

En France, la sécurité des approvisionnements est assuré en priorité (85%) par des contrats long terme (15 à 25 ans), passés avec plus de dix pays producteurs étrangers, puis des contrats court terme sur des marché dits « spot ». La continuité de la fourniture est ainsi garantie, tout en permettant une maîtrise des prix. Le gaz naturel est une énergie qui se stocke et se transporte facilement via gazoducs ou par méthanier sous forme de gaz liquéfié. Les réserves mondiales de gaz naturel, estimées à 65 ans, sont régulièrement revues à la hausse.



Prix du kWh électricité HP / HC tarif bleu régulé TTC en vigueur depuis août 2008 : HP 0,1106 €, HC 0,0673 €, soit en moyenne 0,0933 € pour le chauffage. Eau chaude 100% en HC. Abonnements : 12 kW DT 282,36 € TTC (solutions électriques), 6 kW ST 62,99 € TTC (solution gaz). Prix du kWh gaz naturel tarif régulé au 1er avril 2009 : 0,0431 € TTC. Abonnement : 163 € TTC.

** Hypothèses de rendements moyens annuels des systèmes : chauffage électrique 100 % ; PAC : COP de 3 ; ballon ECS électrique 70 % ; chauffage/eau chaude gaz condensation 90% PCS.*

Faible impact environnemental

Le gaz naturel est une énergie performante sur le plan environnemental. Nous savons que la Contribution Climat Energie ou "Taxe Carbone" concernera les énergies fossiles, dont le gaz naturel. Par ailleurs, le Gouvernement n'a pas souhaité taxer l'électricité, bien que pour le chauffage des locaux cette énergie électrique "de pointe" produite essentiellement par des centrales thermiques utilisant du charbon, du gaz ou du fioul soit plus polluante. Par conséquent, on peut estimer que le chauffage au gaz naturel émet moins de CO_2 que le chauffage électrique !

En témoigne le tableau ci-contre. Chassons les idées reçues sur la taxe carbone !

Selon une source RTE-Ademe d'octobre 2007, le gaz naturel assure une réduction de plus de 50 % des émissions de CO_2, soit 234 g/kWh, par rapport au chauffage électrique direct dont les émissions se situent entre 500 à 600 g/kWh.

Haut rendement énergétique

Plus performante encore que la chaudière basse température, la chaudière gaz naturel à condensation est le Produit en pleine croissance. Elle met en oeuvre une technologie éprouvée capable de tirer de meilleur rendement de l'énergie consommée. Elle apporte d'indéniables avantages par rapport aux chaudières traditionnelles. Ainsi, la vapeur d'eau, en se condensant, permet de récupérer une part supplémentaire d'énergie. Cela garantit à la chaudière à condensation des performances énergétiques supérieures à 100 % de rendement sur le PCI, pouvoir calorifique inférieur du gaz naturel. Certaines chaudières atteignent plus de 108 % sur PCI ! Selon l'Ademe, la chaudière à condensation permet de réaliser jusqu'à 30 % d'économies d'énergie par rapport à une ancienne chaudière.

Pour des logements performants...

L'étiquette "énergie" du diagnostic de performance énergétique est un repaire significatif. Sur une échelle de 7 classes, celle-ci indique le niveau de consommation en kWh d'énergie primaire par m² et par an du logement. Sont inclus : le chauffage, l'eau chaude sanitaire et éventuellement le rafraîchissement. Les solutions gaz naturel se placent dans les 3 premiers niveaux A, B ou C, révélateurs d'un logement particulièrement économe. Dès aujourd'hui, une maison individuelle bien isolée, équipée d'une chaudière gaz à condensation, d'une production d'eau chaude sanitaire solaire et d'une ventilation performante, répond parfaitement au label BBC. Toutes les solutions de couplages entre gaz naturel et capteurs solaires sont aujourd'hui disponibles et standardisées pour ce type de réalisation.

...Au meilleur coût

Le gaz naturel reste la seule énergie permettant de chauffer une maison existante de 100 m² pour un budget de 1 000 € par an. Actuellement, le prix du kWh gaz reste inférieur à 6 c€, tandis que le kWh fioul dépasse 6,5 c€ et le kWh électrique s'élève à 11,7 c€ pour un usage chauffage.

L'évolution du prix des énergies de 1999 à 2009 (1) pour 100 kWh PCI, montre que le gaz naturel conserve la meilleure place à 4,57 € contre 5,21 € pour le fuel domestique et 11,03 pour l'électricité.

CO_2 en g/kWh utile produit (chaleur)	Émissions en ACV (Analyse du cycle de vie)
Chaudière à condensation gaz naturel	246
Chaudière fioul performante	350
Chauffage électrique effet joule (convecteurs, radiants...)	640 **
*Pompe à Chaleur air/air (COP 2,2)	276
*Pompe à Chaleur air/eau (COP 2,45 - réf RT2005)	248
*Pompe à Chaleur géothermique (COP 3,00)	203

COP : rendement ou coefficient de performance moyen annuel

** Hors prise en compte des émissions dues aux consommations d'été des PAC réversibles, ni des émissions de HFC (fuites de fluide frigorigène).*

*** Pour le chauffage en période de pointe.*

Un installateur qui fabrique ses propres solutions de génie climatique

Gilles Gaudin, président du Groupe Nexilis, regroupant 8 sociétés issues des métiers de l'énergie en région PACA, conçoit et fabrique ses propres solutions clé en main, en réponse à un marché en crise et à une révolution énergétique qui doivent, selon lui, inciter à réformer les méthodes de construction actuelles.

Photo : Groupe Nexilis

Mobi Concept résidence Meunier Tourisme

Filière Pro - Pouvez-vous nous présenter le Groupe Nexilis ?

Gilles Gaudin - Nexilis est une holding regroupant 8 sociétés axées autour des métiers de l'énergie, acquises par fusion ou intégration. La société de génie climatique Crudeli est la plus ancienne et la plus importante, le « navire amiral » en quelque sorte, puisqu'elle réalise à elle seule plus de la moitié du C.A. du groupe. Elle intervient sur de chantiers de grande envergure tertiaires et collectifs de la région PACA et de l'Hérault, tout en ayant conservé la particularité de petits travaux de proximité.

Quelles sont les autres sociétés du Groupe ?

Gilles Gaudin - « Eurevia » est une société de fabrication de produits pour application tertiaire et logements avec 3 produits phares : les bouches de soufflage, les unités de traitement d'air et la régulation adaptée au traitement des bureaux. « Eurachats » est la centrale d'achats du groupe Nexilis : une seule entité juridique est ainsi en contact avec les fournisseurs pour massifier les achats. « Protexys », pour les métiers de l'électricité, intervient dans 3 domaines : la détection incendie et l'extinction, les courants forts et les courants faibles et enfin, le photovoltaïque. « Semep » est une Société d'Etudes Méthode et Préfabrication qui a pour but d'apporter une notion d'expertise sur la méthode chantier. « Alterna » est basée sur le traitement d'air et l'ultra propreté des salles blanches et des zones à atmosphère contrôlée (blocs opératoires et les salles de réanimation). « Maintenance Thermique » est spécialisée dans la maintenance depuis 17 ans, ainsi que dans tous les services associés : optimisation énergétique, audit énergétique et pilotage des bâtiments. « VO2 » est une société de génie climatique basée en Corse qui intervient sur des chantiers tertiaires et des logements.

Photo : Groupe Nexilis

Home Concept

Quelles sont les mutations que connaît votre métier ?

Gilles Gaudin - Nous nous trouvons à la croisée de deux phénomènes qui laisseront des traces irréversibles. D'une part, une crise mondiale, notamment dans le secteur du bâtiment, qui se traduit une restriction du financement des ménages. Il faut donc réformer nos méthodes de construction afin de permettre aux plus modestes d'accéder à la propriété. D'autre part, une révolution énergétique qui construira désormais des bâtiments à faible niveau de consommation énergétique, voire à énergie positive. Ces deux phénomènes cumulés vont conduire à une réforme fondamentale des process et des méthodologies de construction. Dans ce contexte, la société Semep industrialise les concepts en fabriquant des installations en kits adaptées aux besoins des installateurs susceptibles de réduire jusqu'à 70 % le temps du chantier. Par exemple, Semep propose une solution préfabriquée à l'extrême, conçue pour les logements collectifs et individuels, capable de fournir à la fois de l'ECS, du chauffage et une ventilation double flux, en parfaite conformité avec les exigences du futur label BBC. Ce module, entièrement autonome, pourra être installé à l'intérieur d'un appartement à un prix très compétitif.

Avez-vous noué des partenariats ?

Gilles Gaudin - Nous venons, en effet, de signer une convention nationale de distribution avec GrDF pour une offre, Ysentis. Il s'agit d'une offre de chauffage et de production d'ECS qui repose sur une chaudière à condensation utilisant le vecteur air : cette solution met en parallèle une chaudière et un appareil de traitement d'air, équipé d'un réseau de gaines et de bouches. Cette offre, entièrement packagée, est destinée aux logements neufs et existants, avec l'avantage majeur de permettre de se rapprocher des labels THPE et BBC. Cette offre est distribuée auprès des installateurs souhaitant signer, gratuitement, cette convention qualitative Ysentis. ■

Photo : Groupe Nexilis

Gilles Gaudin,
président du Groupe Nexilis

Propos recueillis par
Eléonora Hurillon-Ajzenman

Deux solutions clé en main par Nexilis

Mobi Concept

En association avec le Groupe Altéor, ce concept pour le résidentiel étudiant et les résidences hôtelières est développé à partir de modules entièrement meublés et compacts pour aménager les petites surfaces pour un confort optimal. Nexilis fabrique le bloc salle de bains complet en mettant côte à côte les cloisons techniques, les meubles, les placards en 1 seule journée.

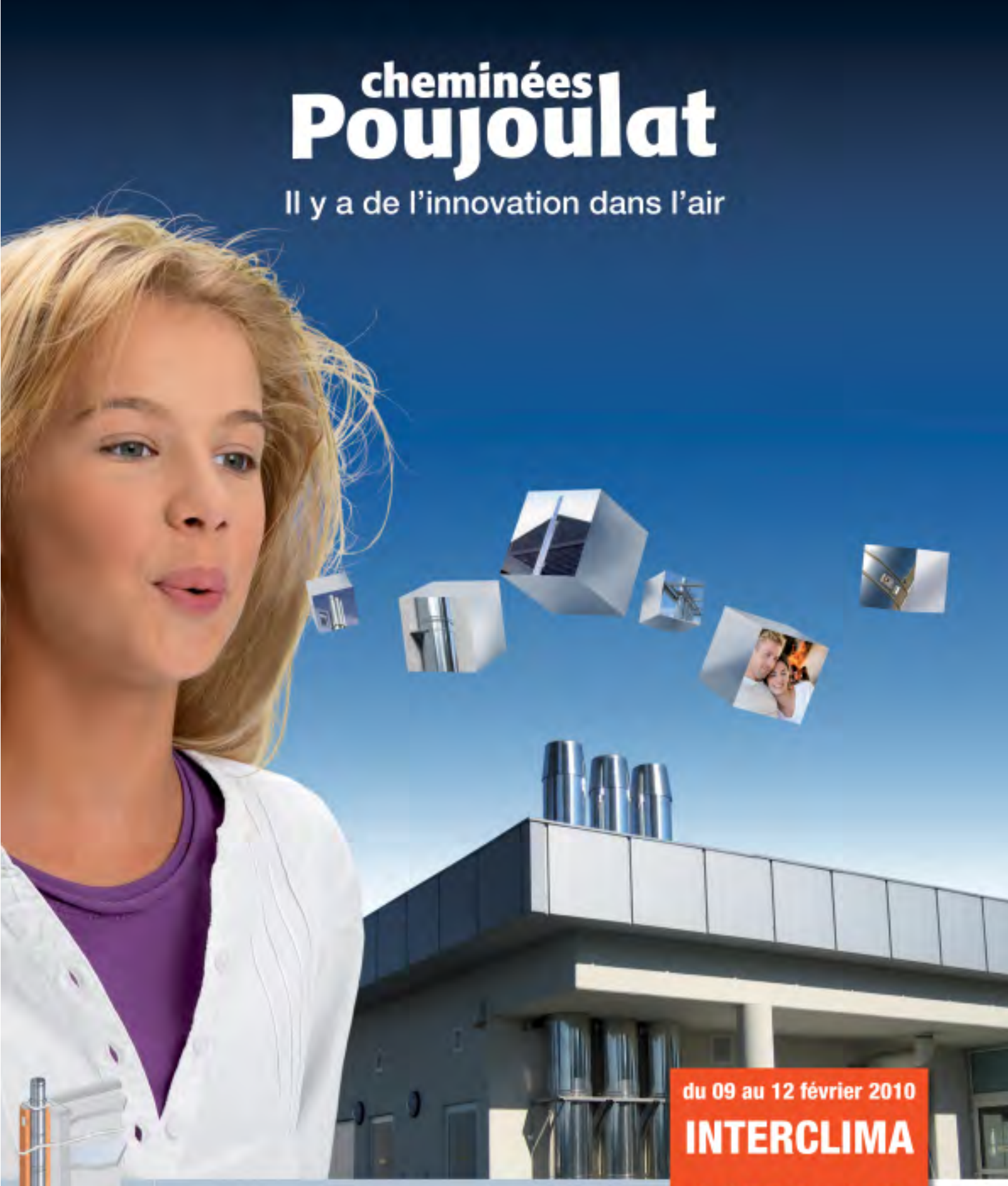
Home Concept

Également en association avec le Groupe Altéor, cette maison évolutive, d'architecture contemporaine, préfabriquée et livrée meublée avec tous les équipements extérieurs (auvents, pergolas...), répond au label BBC pour un rapport qualité-prix ultra performant.

http://www.concepthome.fr/

cheminées Poujoulat

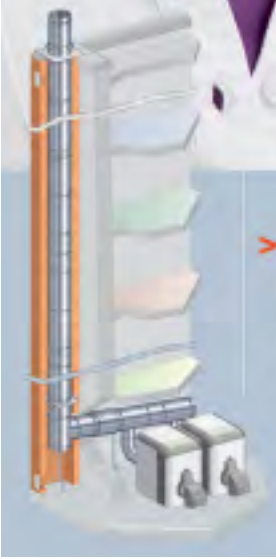
Il y a de l'innovation dans l'air



du 09 au 12 février 2010

INTERCLIMA

Hall 7.3 stand D10



> Un conduit qui participe aux économies d'énergies

Cheminées Poujoulat œuvre depuis plus de 50 ans pour développer des systèmes de conduits de fumées toujours plus performants. Nos techniciens travaillent en étroite collaboration avec les fabricants d'appareils pour proposer des solutions à la pointe de la technologie, en toute sécurité.

Les conduits Poujoulat influencent le fonctionnement des appareils et participent aux économies d'énergies ainsi qu'aux engagements de réduction d'émission de CO_2.

www.poujoulat.fr

un conduit pour la vie

cheminées Poujoulat

La filière gaz : les fournisseurs d'énergie et les gestionnaires du réseau de distribution

Les professionnels du vecteur eau chaude ont l'habitude de parler de la « filière gaz », si bien que l'on ne précise plus quels en sont les acteurs. Les fournisseurs d'énergie et les gestionnaires du réseau de distribution ont des rôles bien définis au sein de cette filière. Or, ces professionnels du marché du gaz, gaz naturel et gaz propane, ont vu leur activité se complexifier avec l'ouverture à la concurrence des marchés de l'énergie en 2004 puis en 2007. Comment leur métier a-t-il évolué et comment font-ils face aux nouveaux enjeux environnementaux ?

© GDF-suez / Interlinks Image / Borgeaud Antonin

L'ouverture à la concurrence du marché du gaz naturel

Au 1er janvier 2007

Fournisseurs historiques : Gaz de France et les ELD (entreprise locale de distribution) sur leurs zones de desserte.
42 opérateurs alternatifs ont obtenu une autorisation de fourniture de gaz

Au 1er juillet 2007

En plus de Gaz de France, 4 nouveaux opérateurs gaziers autorisés à fournir du gaz naturel à la clientèle domestique : Poweo, Altergaz, EDF, Electricité de Strasbourg.

11 millions de consommateurs domestiques peuvent choisir leur fournisseur de gaz.

80 % des ménages ont accès au gaz (à ne pas confondre avec la couverture du territoire national)

Source Ministère de l'Économie, des Finances et de l'Emploi, DGEM
www.developpement-durable.gouv.fr

Selon la définition de l'AFGAZ (Association Française du Gaz), le fournisseur vend au détail, aux consommateurs particuliers, le gaz qu'il a acheté soit à un producteur, soit à un revendeur, selon des modalités de prix et de services qui font l'objet d'un contrat. Le distributeur de gaz, également désigné par le terme « gestionnaire du réseau de distribution » a pour mission d'acheminer le gaz jusqu'aux clients. Il construit, exploite, entretient et développe les réseaux de gaz en maintenant un haut niveau de qualité et de sécurité. C'est lui qui assure, comme par le passé, les interventions de sécurité et de dépannage.
Ces deux interlocuteurs de la filière ont donc des rôles bien distincts. Mais que représente, pour eux, cette filière gaz dans laquelle ils s'inscrivent, qui les inclue mais également les dépasse par les nombreux et différents opérateurs qui y officient ?
« On peut véritablement parler d'une filière gaz, tant elle regroupe de nombreuses étapes distinctes qui vont de l'exploration/production à la commercialisation du produit en passant par le transport, le stockage, la distribution, **explique Daniel Paccoud, délégué général de l'AFGAZ.** *Le marché du gaz naturel en France représente aujourd'hui 11,5 millions de clients dans les secteurs résidentiel-tertiaire, l'industrie et la production d'électricité. Ce dernier segment est en pleine expansion. 6 sites supplémentaires sont prévus en 2010. 15 projets devraient être en fonctionnement d'ici 2013. La commercialisation du gaz en France mobilise donc un grand nombre d'acteurs au-delà des fournisseurs dans lesquels on retrouve les installateurs, les fabricants de matériels. (Selon une étude XERFI 2008, la Branche Energie France de GDF SUEZ travaille avec un réseau de 250 000 professionnels). »*
La filière gaz est donc plurielle...
« La filière gaz est un terme historique, qui inclut à la fois les distributeurs d'énergie tels que GDF et les propaniers par exemple, des fabricants, des installateurs, des sociétés de SAV, autrement dit tout un univers qui s'est construit depuis des années, déclare **Jean-François Battoue, responsable des partenariats habitat GDF-Suez branche énergie France**. *Aujourd'hui, la filière gaz est en train de muter en « filière performance énergétique » : pour les produits, les installateurs (de plus en plus tournés vers les EnR, se dotant de savoir-faire nouveaux sur d'autres types de travaux liés à l'efficacité énergétique), de même que pour les fabricants et GDF Suez, la mue est en marche vers l'efficacité énergétique. Mais il n'en demeure pas moins que la filière gaz a toute sa place dans la filière nouvelle liée à l'efficacité énergétique. Dès 2003, GDF proposait déjà des offres couplées au solaire et cette mutation très forte n'a fait que croître, comme en atteste le nombre d'installateurs possédant l'appellation Qualisol. Ce n'est pas un reniement de la filière gaz, mais une évolution en fonction des attentes du Grenelle Environnement, en prenant appui sur ce qui a fait le succès de la filière gaz. »*

Les fournisseurs de GPL dans la filière gaz

Les propaniers, désignent les fournisseurs de Propane et de Butane, les GPL (gaz de pétrole liquéfiés) les plus couramment utilisés en France. Eux aussi font pleinement partie de la filière gaz.
« Dans l'esprit de Primagaz, la filière gaz est l'ensemble des intervenants qui défendent la position de l'énergie gaz dans le contexte énergétique actuel ainsi que ses parts de marché, notamment dans le secteur de l'habitat, affirme **François Chatelain, chef du Département Marketing Stratégie Innovation Primagaz**. *La filière gaz désigne donc les fournisseurs d'énergie*

gaz (gaz naturel ou GPL), tous les professionnels qui peuvent mettre en œuvre cette énergie et la rendre efficace, les fabricants qui font un gros travail en termes d'innovation pour développer des systèmes plus performants tels que les chaudières micro cogénération gaz et les PAC gaz ».

L'ouverture à la concurrence des marchés de l'énergie

L'ouverture à la concurrence des marchés de l'énergie intervenue tout d'abord en 2004 pour les entreprises et les collectivités locales, puis en 2007 pour les clients particuliers, a profondément bouleversé la structure du marché du gaz en France. Ainsi, d'après l'AFGAZ et selon les derniers chiffres publiés par la CRE au 30 septembre 2009, les fournisseurs alternatifs représentent désormais 5,7% des parts de marché du secteur résidentiel et 15,9% de celles du secteur industriel.

« L'ouverture du marché a donc renforcé la concurrence, mais elle a aussi modifié le profil des fournisseurs d'énergie qui sont souvent des entreprises multi énergies proposant des offres duales (gaz et électricité), poursuit Daniel Paccoud. *La filière joue un rôle déterminant dans ce nouveau paysage, elle est un vecteur indispensable pour le développement des solutions innovantes au gaz. »*

En effet, les fournisseurs ont modifié leur métier et adapté leurs solutions et services. *« Dès lors que l'on parle efficacité énergétique, il devient nécessaire à la fois de conseiller la clientèle, de produire des nouveaux produits, de les installer,* ajoute Jean-François Battoue... *Les clients ont besoin de toute une filière pour accéder à cette performance énergétique. Si, auparavant, tous ces éléments étaient distincts, le client a à présent plus de choix ».*

Une ouverture qui a donc constitué une opportunité d'innovation et d'évolution. *« Les nouveaux entrants sont une très bonne chose,* confirme François Chatelain. *L'ouverture à la concurrence des marchés de l'énergie a obligé tous les opérateurs à se réinventer et à innover avec de nouveaux services, ce qui a immanquablement stimulé la filière. Tous ont leur rôle à jouer par rapport au tout électrique. Selon les chiffres de Caron Marketing, près de 80 % des nouvelles maisons individuelles des leaders de la construction sont équipées d'un système de chauffage électrique. Cette tendance, si elle perdure, ne fera qu'empirer la problématique de l'approvisionnement électrique en France dont la presse s'est fait largement écho ces dernières semaines. La filière espère beaucoup de l'évolution de la RT qui devrait permettre de redonner un nouveau souffle à l'énergie gaz et en démontrer toute sa pertinence ».*

© GDF-suez / Interlinks Image / Maitre Pascal

Aborder de nouveaux marchés

Pour certains opérateurs, l'ouverture à la concurrence des marchés de l'énergie a été l'occasion d'aborder un nouveau marché et de diversifier l'offre commerciale.

« Après être devenu en mars 2007 distributeur de gaz naturel en Alsace sur la commune de Schweighouse-Thann, Antargaz est désormais autorisée, depuis juillet 2009 à fournir du gaz naturel aux clientèles de particuliers, professionnels et collectivités, expliquent **Augustin Sarragallet, directeur des Opérations** et **Eric Doublet, directeur d'Antargaz Distribution**. *Il était frustrant, en tant que distributeur, de devoir faire appel à un autre intervenant pour la fourniture de gaz naturel de notre clientèle. Il semblait naturel de leur proposer un seul interlocuteur, ce qui était désormais possible depuis l'ouverture à la concurrence des marchés de l'énergie. Ainsi, Antargaz, déjà distributeur et fournisseur de gaz propane sur près de 90 communes, a élargi son offre en proposant dorénavant aux clients raccordés à ses réseaux alimentés en gaz naturel, la fourniture de l'énergie.*

Le marché est important : sur les 36 000 communes de France, seules 10 000 sont raccordées à GDF. Les 26 000 restantes ne sont pas toutes éligibles à un réseau, restent 3000 communes qui peuvent l'être et accueillir un réseau propane ou de gaz naturel.

Notre métier de fourniture est abordé en complément de celui de la distribution. Pour équiper une commune d'un nouveau réseau, il faut, en conformité avec la loi Sapin, répondre à un appel d'offre auquel vont succéder 6 mois de négociation avec l'autorité concédante jusqu'à l'agrément de la délégation de service public pour une durée de 30 ans. En contrepartie, nous tirons notre rémunération de la fourniture d'énergie et de l'exploitation du service public. Si, pour le propane, nous sommes les opérateurs exclusifs de nos propres réseaux, en revanche en ce qui concerne le gaz naturel, le transit est ouvert sur nos réseaux moyennant une contrepartie des fournisseurs concurrents ».

Gaz naturel, GPL : antagonisme ou complémentarité ?

Si les deux gaz sont inscrits dans la filière gaz, y a-t-il un antagonisme dans la proposition des deux types de gaz à la fourniture ?

Selon l'AFGAZ, la consommation de GPL (gaz pétrole liquéfié) non corrigée du climat s'élevait à 32 TWh en 2008. « *Il y a beaucoup de complémentarité entre le gaz naturel et le GPL, dans la mesure où la distribution de GPL intervient souvent sur des parties du territoire français non desservi en gaz naturel,* précise Daniel Paccoud. *Ainsi, la fourniture de gaz propane ajoutée à celle de gaz naturel couvre 100 % des ménages français. On peut même penser qu'à plus ou moins brève échéance, certaines sociétés actuellement propriétaires de réseaux de propane sur des lotissements les convertiront en réseaux de gaz naturel lorsque ces derniers seront aboutis. Les GPListes auront certainement à l'avenir une offre gaz naturel, ce qui bouleversera encore leur métier. »*

La filière gaz est donc la filière de tous les gaz...

« S'il existe certaines spécificités, des savoir faire particuliers, comme dans la mise en place de cuves pour les propaniers ou l'absence d'énergie en réseau -quoique certains propaniers proposent des offres

Suite page 24

l'AFG

L'Association Française du Gaz est le syndicat de l'ensemble de la filière gaz (gaz naturel et GPL). Tous les métiers de la chaine gazière y sont représentés : fournisseurs, gestionnaires d'infrastructures, installateurs, fabricants de matériel. L'AFG regroupe 30 entreprises du secteur ainsi que 1300 membres sociétaires.

Ses principales missions sont : la promotion de la filière gaz, la représentation des intérêts auprès des pouvoirs publics, la mise en perspective des réflexions sur le développement de filière au travers de ses Commissions, la participation aux travaux de normalisation et de certification (en France et à l'étranger), la formation sur le secteur et le maintien des relations avec les associations européennes et internationales.

Site Web : www.afgaz.fr

en réseau-, les messages auprès des consommateurs sont néanmoins identiques, répond Jean-François Battoue. *En ce qui concerne l'efficacité énergétique, il n'est pas possible d'opposer les énergies. Raisonner en termes de filière performance énergétique, c'est inclure le gaz, parmi toutes les autres énergies, dans le mix énergétique parce qu'il y a toute sa place. C'est d'ailleurs ce qui se vérifie dans toute l'Europe. »*

Une complémentarité confirmée et partagée par les opérateurs GPL.

« Il existe une certaine cohérence entre les différents gaz, confirment Augustin Sarragallet et Eric Doublet. *Ils ont tous des avantages en termes de chauffage, de qualités environnementales, d'économie, de praticité et de services rendus aux particuliers et aux professionnels. Il faut réconcilier le propane et le gaz naturel, au lieu de les opposer, d'autant plus que dans le mix énergétique, les gaz jouent un rôle fondamental. Antargaz est en mesure de fournir les deux, on ne va pas donc pas s'en priver. La question ne se pose pas en ces termes, il s'agit plutôt de préconiser la solution la plus adaptée à la situation. Les appels d'offres des communes précisent toutefois l'énergie voulue. En fonction du potentiel de la commune et au regard de la position des réseaux existants, nous évaluons les deux possibilités pour proposer au final le prix le plus faible possible ».*

Des propos corroborés par un autre opérateur GPListe.

« La différence est essentiellement structurelle, notamment à propos de la question de l'acheminement du gaz, ajoute François Chatelain. *Notre métier historique de propanier consistait à positionner une citerne puis un réservoir enterré pour alimenter la chaudière gaz de l'habitat. Depuis 2003, Primagaz a reçu l'agrément d'Opérateur de Distribution Publique et peut donc, par DSP (Délégation de Service Public) construire des réseaux de gaz pour alimenter une commune ou un lotissement. »*

© GDF-suez / Dunouau Franck

© GDF-suez / Interlinks Image / Larrayadieu Eric

Les nouveaux défis de la filière

Marché en pleine mutation, crise mondiale qui se répercute, entre autres sur le secteur de la construction, Grenelle Environnement, performance énergétique, contraintes réglementaires durcies, nouveaux labels... Autant d'enjeux nouveaux auxquels est confrontée la filière gaz aujourd'hui. Comment les fournisseurs y font-ils face pour promouvoir néanmoins la fourniture d'énergie ?

« Le Grenelle de l'Environnement a permis de préparer la RT 2012 qui impose que les constructions neuves répondent, dès 2012, au critère basse consommation de 50 kWh/m³/an, précise Daniel Paccoud. *Cet objectif constitue une évolution remarquable en termes d'économie d'énergie et un énorme défi pour l'ensemble de la filière. De nombreuses solutions performantes mixtes fondées sur les énergies renouvelables et le gaz naturel permettent d'ores et déjà de répondre à cet enjeu (chaudière à condensation, commercialisation des écogénérateurs comme la micro-cogénération à moteur Stirling au sein d'une unité de chauffage au gaz).*

Par ailleurs, les nouveaux fournisseurs (dits « alternatifs ») pratiquent une politique commerciale très axée business par rapport aux fournisseurs historiques (GDF et les ELD Entreprises Locales de Distribution), Ce qui oblige le gestionnaire de réseau de distribution à être davantage à l'écoute de l'ensemble des fournisseurs pour développer son réseau. Ainsi, une dynamique commerciale importante anime ces deux partenaires de la filière et peut, par voie de conséquence, conduire certaines communes à être desservie plus rapidement. »

Ces nouveaux enjeux conduisent les opérateurs à innover, à adapter leur métier dans un contexte énergétique profondément bouleversé.

« Aujourd'hui, on ne peut plus être simplement fournisseur de GPL, soutient François Chatelain. *Un particulier cherche avant tout une solution énergie, un budget de chauffage réduit, une empreinte environnementale des plus faibles et ce, sans altérer son niveau de confort. Dans ce cadre, Primagaz se définit avant tout comme un fournisseur de solutions « Energie modulo durables » basées sur le GPL. Ces solutions doivent être, en effet, évolutives et pertinentes dans le temps. Afin de répondre à ces nouveaux besoins nous avons lancé en 2003 le conseil en Energie et en 2009 nos solutions Modulo-Durables pour accompagner au mieux nos clients vers plus d'efficacité énergétique. »*

Conquérir de nouvelles parts de marché

La filière gaz doit également batailler pour conserver ses parts de marché.

« Aujourd'hui, sur le parc global des 32 millions de logements français, la part de marché de l'énergie gaz employé comme chauffage représente 44 %, dont 2,48 % pour le GPL, tandis que l'électricité absorbe 31,33 % et le fuel les 16,55 % restants[1], explique François Chatelain. *S'il on considère le marché du neuf, la part de marché de l'électricité s'élève à 63,8 % en 2008 contre 40,7 % en 2004, sur cette même période la filière gaz a vu sa part de marché reculer de 44 % en 2004 à 30 % en 2008. Le problème est le même en rénovation, où la part de marché de l'électricité a fortement augmenté de 2004 à 2008. L'incidence de cette situation n'est pas neutre. En effet, le tout électrique amène la France à importer massivement de l'électricité fortement carbonée issue de centrales thermiques, notamment en période hivernale. Pour dénoncer les impacts du tout électrique et promouvoir la mise en œuvre efficace de l'Energie gaz, une mobilisation complète de notre filière est indispensable. « C'est le cœur de l'enjeu».*

[1] - Source CEREN

Travailler avec ses partenaires

Les opérateurs de fourniture d'énergie ont noué des partenariats avec des fabricants, des négociants et des installateurs pour doper l'ensemble de la filière en général, et promouvoir le gaz en particulier.

« Depuis plusieurs années, nous avons noué des relations étroites avec des fabricants, des distributeurs et des installateurs (SAV ou non), rappelle Jean-François Battoue. *Cette animation a passé le cap de l'ouverture des marchés, avec des contenus différents. Nous sommes passés de la conquête pure à une action plus pérenne. GDF Suez est désormais aux côtés de ses partenaires pour proposer l'efficacité énergétique à ses clients grâce à un large éventail de services parmi lesquels le financement, l'animation de territoires ou la présence sur des salons pour relayer l'information. Les professionnels sont submergés par l'information. Or, ils ont besoin d'outils pour convaincre les clients de l'efficacité de leurs solutions et de ce que le*

gaz naturel a toute sa place dans le mix énergétique. Aussi, la "bannière" DolceVita est-elle de nature à fédérer le message envers l'ensemble de la filière: avec les fabricants, les négociants, les installateurs (Partenaires DV), les autres (Constructeurs DV), ...»
Un partenariat qui détient les clés de la promotion de la fourniture d'énergie et dont ne peuvent se passer les fournisseurs.
« Dans la mesure où notre cible est bien le développement de réseau sur les communes non raccordées, nous mettons en place, avec notre réseau de partenaires installateurs et le soutien de la commune, une action marketing en vue de raccorder le maximum de clients particuliers, poursuivent Augustin Sarragallet et Eric Doublet. *Nous avons d'ailleurs noué un partenariat avec la Capeb au plan national. L'équipement des communes non raccordées constitue également un nouveau marché pour eux, aussi avons-nous besoin du soutien des professionnels connus dans leur secteur. »*

Le rôle du gestionnaire de réseau de distribution

Tout comme les fournisseurs d'énergie, le métier de gestionnaire de réseau de distribution évolue.
« Ils distribuent un gaz dont ils ne sont pas nécessairement propriétaires, détaille Daniel Paccoud. *C'est essentiellement le client final qui ressentira cette évolution car il pourra avoir affaire à plusieurs interlocuteurs : le gestionnaire de réseau de distribution pour les interventions techniques et le fournisseur d'énergie pour la relation commerciale. »*
GrDF est le principal opérateur du réseau de distribution de gaz naturel en France. Filiale indépendante du groupe GDF SUEZ, GrDF est née de la filialisation de l'activité de distribution, exploitée auparavant par Gaz de France. Au quotidien, GrDF (Gaz Réseau Distribution France)

© GrDF/Patrick Chevrolat

achemine le gaz naturel auprès de 11 millions de clients en France.

Comme les autres acteurs de la filière, le gestionnaire de réseau de distribution a souffert de la crise.
« En 2009, nous avons effectivement ressenti les effets de la crise économique... qui devraient perdurer cette année, explique **Adeline Duterque, directrice du développement clientèle ou commercial chez GrDF (Gaz Réseau Distribution France).** *L'année dernière, nous avons raccordé 120.000 nouveaux clients chauffage au réseau de gaz naturel. En 2010, le résultat devrait être identique : nos parts de marché vont certes progresser mais l'activité immobilière restera morose. En revanche, en 2011, nous tablons sur une sortie de crise avec un accroissement des nouveaux raccordements ! »*
Pour cela le distributeur compte sur deux leviers : le marché de la rénovation, avec la dynamique de l'Eco-PTZ et le marché du bâtiment neuf.
« Les règles de la RT2012 devraient nous être favorables en raison de la performance des solutions gaz naturel, poursuit Adeline Duterque. *Sachant qu'il y aura de plus en plus de bâtiments BBC, le gaz naturel pendra une large part des choix énergétiques effectués. »*

Le partenariat pour la promotion du gaz naturel

GrDF cultive une politique de partenariat avec les différents acteurs de la filière tels que fabricants d'équipements, lotisseurs, constructeurs de maisons individuelles, maîtres d'œuvres, Professionnels du Gaz... Quelles sont les orientations 2010 ?
« Il s'agit principalement d'accompagner le développement d'offres gaz naturel performantes sur le plan environnemental : label BBC dans le neuf et accroissement de la performance énergétique en rénovation, ajoute Adeline Duterque. *D'abord par des solutions techniques et avec des offres packagées mises au point avec les partenaires (fabricants, installateurs...). »* Outre les offres de chaudières à condensation couplées à un chauffe-eau solaire thermique ou une isolation renforcée, GrDF devrait accompagner en 2010 une nouvelle offre d'éco-générateurs, capable de produire électricité et chaleur. En 2011, la PAC hybride électrique couplée de façon native à une mini chaudière gaz à condensation s'ajoutera aux solutions techniques. Et fin 2012 / début 2013, le marché de la rénovation devrait bénéficier des premières PAC gaz à absorption.
« Avec ces différentes solutions, nous sommes assez confiants sur l'évolution de la part de marché du gaz naturel à courte échéance, estime Adeline Duterque. *D'autres signes forts confirment cette perspective. Par exemple, plusieurs grands constructeurs de maisons individuelles et aussi des promoteurs, sont récemment revenus vers nous dans la perspective de la RT 2012. »*
En matière de partenariat avec les installateurs titulaires de l'appellation "Professionnels du Gaz", GrDF a conclu des conventions avec 3 000 d'entre eux. Objectif ? Leur proposer des aides commerciales et des actions communes. *« En 2010, nous souhaitons faire évoluer ce dispositif, afin de favoriser les installations les plus performantes du point de vue thermique et environnemental »* conclut Adeline Duterque. Des actions concernant la promotion de la sécurité en aval du compteur sont également menées en partenariat avec Habitat + pour favoriser les bonnes pratiques et gérer l'attribution de l'appellation "Professionnels du Gaz" aux installateurs. ■

Eléonora Hurillon-Ajzenman
Michel Laurent

Les missions de GrDF

GrDF, chargé de la gestion du réseau de distribution de gaz naturel en France, remplit 5 missions principales :

- acheminer le gaz naturel sans discrimination pour le compte de tous les fournisseurs jusqu'aux clients ;
- assurer la gestion déléguée du service public de distribution du gaz naturel sur la base des contrats de concession conclus avec les collectivités ;
- raccorder les clients au réseau de distribution de gaz naturel et fournir les services associés à la livraison du gaz naturel ;
- concevoir, construire, exploiter et entretenir le réseau de distribution de gaz naturel en garantissant la sécurité des biens et des personnes et la qualité de la desserte ;
- développer le réseau de gaz naturel de façon durable et rentable afin de permettre l'accès au gaz naturel au plus grand nombre. La CRE (Commission de régulation de l'énergie) a ainsi confié à GrDF la responsabilité de promouvoir le gaz naturel.

Crédits d'impôts 2010 : plutôt à la baisse

La Loi de finance 2009 rectificative du 30 décembre 2009, parue au J.O. du 31 décembre [1], dévoile les crédits d'impôt pour dépenses d'équipement de l'habitation principale applicables en 2010. Parmi les nouveautés : la prise en compte de la pose des échangeurs géothermiques, de la pose des isolants opaques, mais surtout des réductions de crédits… notamment pour la chaudière à condensation qui chute à 15 % !

Les contribuables peuvent bénéficier d'un crédit d'impôt sur le revenu au titre des dépenses supportées pour l'amélioration de la qualité environnementale du logement dont ils sont propriétaires ou locataires (habitation principale) ou de logements achevés depuis plus de 2 ans dont ils sont propriétaires et qu'ils s'engagent à louer nus à usage d'habitation principale, pendant une durée minimale de 5 ans, à des personnes autres que leur conjoint ou un membre de leur foyer fiscal.

Champs d'applications

Pour l'année 2010 (au-delà, restons prudent !), le crédit d'impôt s'applique :

- Aux immeubles achevés depuis plus de 2 ans, payées entre le 1er janvier 2005 et le 31 décembre 2012, au titre de l'acquisition de :
  - chaudières à condensation ;
  - matériaux d'isolation thermique des parois vitrées ;
  - matériaux d'isolation thermique des parois opaques (et pose) ;
  - appareils de régulation de chauffage.
- Aux équipements de production d'énergie utilisant une **source d'énergie renouvelable ou des PAC** (autres que air/air), dont la finalité essentielle est la production de chaleur ou d'eau chaude sanitaire, ainsi qu'à la pose de l'échangeur de chaleur souterrain des PAC géothermiques :
  - payés entre le 1er janvier 2005 et le 31 décembre 2012 dans le cadre de travaux réalisés dans un logement achevé ;
  - intégrés à un logement acquis neuf entre le 1er janvier 2005 et le 31 décembre 2012 ;
  - intégrés à un logement acquis en l'état futur d'achèvement ou que le contribuable fait construire, achevé entre le 1er janvier 2005 et le 31 décembre 2012.
- Aux **équipements de raccordement à un réseau de chaleur**, alimenté majoritairement par des **énergies renouvelables** ou par une installation de **cogénération** :
  - payés entre le 1er janvier 2006 et le 31 décembre 2012 dans le cadre de travaux réalisés dans un logement achevé ;
  - intégrés à un logement acquis neuf entre le 1er janvier 2006 et le 31 décembre 2012 ;
  - intégrés à un logement acquis en l'état futur d'achèvement ou que le contribuable fait construire, achevé entre le 1er janvier 2006 et le 31 décembre 2012.
- Aux équipements de récupération et de traitement des eaux pluviales :
  - payés entre le 1er janvier 2007 et le 31 décembre 2012 dans le cadre de travaux réalisés dans un logement achevé ;
  - intégrés à un logement acquis neuf entre le 1er janvier 2007 et le 31 décembre 2012 ;
  - intégrés à un logement acquis en l'état futur d'achèvement ou que le contribuable fait construire, achevé entre le 1er janvier 2007 et le 31 décembre 2012.
- Aux immeubles achevés depuis plus de 2 ans, payés entre le 1er janvier 2009 et le 31 décembre 2012, au titre de la réalisation, en dehors des cas où la réglementation le rend obligatoire, du diagnostic de performance énergétique (1 seul diagnostic par logement et par période de 5 ans).

Limitations

Pour un même logement (habitation principale), le montant des dépenses ouvrant droit au crédit d'impôt ne peut excéder, au titre d'une période de 5 années consécutives (du 1er janvier 2005 au 31 décembre 2012), la somme de 8 000 € (personne seule) ou de 16 000 € (couple soumis à imposition commune). Cette somme est majorée de 400 € par personne à charge. ■

Michel Laurent

(1) Pour en savoir plus, voir l'article 200 quater modifié par la Loi n°2009-1674 du 30 décembre 2009 - art. 58 (V).

Le montant des crédits d'impôts

Equipements mentionnés par la Loi de finance		Crédit d'impôts	
		2009	2010
Cas général		50 %	50 %
PAC (autres que air/air) dont la finalité essentielle est la production de chaleur, à l'exception des pompes à chaleur géothermiques.		40 %	25 %
PAC géothermiques dont la finalité essentielle est la production de chaleur.		40 %	40 %
PAC (autres que air/air) thermodynamiques.		Non applicable	40 %
Pose de l'échangeur de chaleur souterrain des PAC géothermiques.		Non applicable	40 %
Chaudières et équipements de chauffage ou de production d'ECS fonctionnant au **bois** ou autres **biomasses**	Cas général	40 %	25 %
	Remplacement des même matériels	40 %	40 %
Chaudières à condensation		25 à 40 %	15 %
Matériaux d'isolation thermique des parois vitrées			15 %
Acquisition et **pose** de matériaux d'isolation thermique des parois opaques			25 %
Appareils de régulation de chauffage			25 %
Equipements de raccordement à un réseau de chaleur, alimenté majoritairement par des énergies renouvelables ou par une installation de cogénération		25 %	25 %
Equipements de récupération et de traitement des eaux pluviales			25 %
Diagnostic de performance énergétique (en dehors des cas où la réglementation le rend obligatoire).		50 %	50 %

PAC : Mitsubishi Electric dope son centre de formation de Nanterre

A Nanterre, en région parisienne, Mitsubishi Electric dispose aujourd'hui d'un nouveau centre de formation totalement rénové. Objectif : accueillir en stage plus de professionnels et mettre à leur disposition de nombreux bancs de travaux pratiques, notamment de type PAC air/eau. Guillaume François, responsable de la formation au sein du département chauffage climatisation nous fait partager sa volonté d'accompagner installateurs et distributeurs.

Filière Pro - Quelle est l'ampleur de ce renouveau ?

Guillaume François - A Lyon, Nantes et Nanterre, siège de Mitsubishi Electric, sont implantés nos 3 centres de formation dédiés à la climatisation et au chauffage. L'investissement réalisé à Nanterre nous a permis de tripler la surface existante et d'accroître d'autant le potentiel de formations et de stagiaires. Ce développement accorde une place prépondérante aux travaux pratiques et à la manipulation des produits. Ainsi, le nouveau centre déploie des infrastructures de nouvelle génération dont une trentaine de bancs pédagogiques, alors que l'ancien centre n'en comptait que 10. Aujourd'hui, la moitié de la surface est occupée par des équipements. Un tel investissement devrait rapidement positionner le site de Nanterre comme une unité pilote dans la conduite de certaines formations spécifiques.

« … le nouveau centre déploie des infrastructures de nouvelle génération… »

Sous quel angle abordez-vous les machines thermodynamiques ?

Guillaume François - Avant même d'aborder les équipements au travers de nos produits, nous apportons à nos stagiaires, pendant une journée, une formation générique en matière de régulation, de froid et d'hydraulique. Ce point me parait primordial avant de poursuivre le deuxième jour par un volet plus concret sur nos machines. Dispensé depuis un an, ce module satisfait les professionnels !

Comment se déroule ensuite l'apprentissage autour de vos machines ?

Guillaume François - Pour le stage SAV notamment, notre équipe de 5 formateurs insiste sur la méthode et la rigueur de recherche de pannes. De quoi gagner beaucoup de temps lors des dépannages ! D'une façon générale, les stagiaires passent à présent beaucoup plus de temps à effectuer des travaux pratiques.

Apprendre le dépannage sur des machines neuves n'est-il pas problématique pour des techniciens qui auront à intervenir sur des équipements anciens ?

Guillaume François - Concernant les équipements Mitsubishi Electric, les principes de vérification des cartes électroniques ou des compresseurs sont les mêmes aussi bien sur les équipements anciens qu'actuels. En revanche, il faut savoir que d'une marque à une autre, les technologies et donc les méthodes d'approche peuvent être différentes.

La formation est donc un outil de fidélisation…

Guillaume François - C'est vrai, et c'est ainsi que nous le concevons. D'ailleurs, nous accueillons tous les profils d'installateurs sans distinction. Le centre de Nanterre a également un rôle de « vitrine » où sont visibles en permanence nos équipements, disponibles au catalogue, en fonctionnement.

Quelle place occupe la rénovation dans vos formations PAC air / eau?

Guillaume François - Nos formations sont principalement orientées sur ce thème car c'est lors d'actions en rénovation qu'il faut être le plus vigilant. Pendant la formation, nous travaillons sur un vrai projet de maison existante, pour laquelle les stagiaires effectuent des calculs de déperditions et caractérisent les émetteurs existants. C'est cette étude préalable qui permet d'opter pour la meilleure solution : substitution ou relève de chaudière. L'acquisition de ces compétences permettra à l'installateur de bénéficier d'une plus grande crédibilité technique.

La formation aux équipements concerne-t-elle juste le système thermodynamique ?

Guillaume François - Non, pas seulement car un système thermodynamique ne peut pas s'imaginer sans son environnement. Nous abordons, entre autre, le lieu d'implantation des équipements, le choix et l'installation du module hydraulique... De tels paramètres conditionnent la performance globale.

D.R

Guillaume François,
responsable de la formation
au sein du département chauffage
climatisation

Combien de stagiaires pouvez-vous accueillir à présent ?

Guillaume François - Avant travaux, le centre de formation de Nanterre accueillait chaque année environ 300 stagiaires. Pour l'exercice 2009/2010, nos perspectives d'accueil sont évaluées à 700 personnes, soit 60% des effectifs formés sur la France, et pourraient être triplées... à échéance 2011 et ce sur l'ensemble de nos gammes de produits : résidentiel, petit tertiaire et DRV ! ■

Propos recueillis par Michel Laurent

Le chauffage d'une ancienne propriété rénové par une PAC géothermique sur nappe phréatique

Une pompe à chaleur Aquatop Eau glycolée/Eau de Chaffoteaux, dans le cadre de la rénovation du chauffage d'une maison individuelle, a été installée afin de réduire la consommation d'énergie de la chaudière fioul initialement prévue. Mission parfaitement accomplie.

D.R.

La PAC géothermique Aquatop de Chaffoteaux

Philippe Soum a acquis dans les années 80, une propriété ancienne située à Sancergues, dans le département du Cher (18). La maison individuelle de 277 m² présente un volume total de 1087.96 m³ à chauffer, réparti sur deux niveaux. Tout d'abord, un rez-de-chaussée composé de 2 parties : 123.55 m² avec 3 m de hauteur de plafond et 63.61 m² avec 7 m de hauteur de plafond. Puis, le 1er étage de 90.68 m², uniformément sous 3 m de plafond.

L'habitation était alors équipée d'une chaudière fonte Ideal Standard qui consommait 10 000 litres de fioul par an pour couvrir les besoins de chauffage. Philippe Soum décida de lui adjoindre une PAC Air/Eau de marque Chappée dont la chaudière assurait la relève à partir d'une température extérieure de -6°C. Mais d'importants problèmes de dégivrage de la PAC ont conduit le propriétaire à finalement remplacer le duo initial par une chaudière fioul Riello d'une puissance de 60 kW pour le chauffage, la production d'ECS étant assurée par 2 ballons électriques, l'un réservé à l'usage des invités et l'autre aux usages domestiques quotidiens.

La géothermie par économie et simplicité

A nouveau, Philippe Soum fait le choix d'une pompe à chaleur, mais en optant cette fois-ci pour la géothermie avec la PAC Aquatop Eau glycolée/Eau de Chaffoteaux, tout en conservant la chaudière fioul.

« De tous les modes de chauffage, la PAC est le plus économique à l'utilisation, déclare Philippe Soum. *Du point de vue technique, c'est également plus simple dans la mesure où ce système ne rencontre pas de problème de maintenance, comme ce fut le cas auparavant avec le dégivrage de l'ancienne PAC Air/Eau. Quant au retour sur investissement, c'est certes assez lourd, mais compensé par le coût d'utilisation le plus bas. D'autant plus que le prix des énergies fossiles est très variable et ne peut être pleinement maîtrisé. »*

L'Aquatop peut assurer la production d'ECS mais cette fonction n'est pas ici exploitée puisque ce sont les ballons électriques qui s'en chargent, permettant

« l'Aquatop est la solution haut de gamme pour les maisons individuelles »

Laurent Cifoux,
chef de produit PAC Chaffoteaux

« Après l'étude des besoins réels de l'habitation, le choix s'est porté sur un modèle Aquatop d'une puissance de 18,5 kW. Ce modèle a la particularité d'être une version compacte. Il est ainsi équipé de série d'une résistance électrique d'appoint, d'un vase d'expansion et d'un circulateur pour les circuits chauffage et captage. Le modèle suivant, d'une puissance supérieure, aurait nécessité le raccordement des accessoires. Grâce à ses performances élevées, l'Aquatop est la solution haut de gamme pour les maisons individuelles. C'est un produit d'origine suisse qui, dans une plage de puissance de 5 à 10 kW, est habituellement installé dans le neuf sur le marché helvétique. En France, en revanche, il se vend plutôt en rénovation pour le résidentiel, voire en petit tertiaire. »

D.R.

La foreuse de l'entreprise Boudot

à la production d'ECS de rester ainsi indépendante et ne plus être ainsi tributaire d'éventuels dysfonctionnements de la PAC, comme ce fut le cas avec l'ancienne configuration.

Un cadre de rénovation exigeant

Le propriétaire n'a pas envisagé certaines solutions afin de préserver la cadre de sa demeure. En ce sens, une installation de géothermie présente justement, entre autres avantages, la capacité de respecter l'intégrité du bâti. A contrario, les capteurs solaires, qui auraient pu être associés à la chaudière fioul pour la production de chauffage, ont été écartés au profit de la PAC pour épargner la toiture en ardoise. De même, les planchers chauffants auxquels sont naturellement raccordées les PAC n'ont pu être installés pour ne pas dénaturer le sol en marbre de pierre de Bourgogne datant du XVII^{ème} siècle. Les 23 radiateurs en fonte d'origine ont donc été conservés. Quant aux différences de hauteurs sous plafond du rez-de-chaussée, c'est une cheminée Jacques Cœur qui alimente la pièce de 7 m de haut. Enfin, la technologie de la chaudière à condensation gaz n'a pas été retenue car le logement n'est pas raccordé au gaz naturel. Comme le rappelle Philippe Soum : *« Le prix du gaz peut fluctuer, tandis que l'eau ne coûte rien. »*

Chiffres clés de la pompe à chaleur Aquatop

- *COP : 5,7 avec sortie à 35°C*
- *Modèle compact triphasé*
- *Puissance de chauffage 18,5 kW*
- *Prix : 34 000 euros avec TVA 5,5% pour un crédit d'impôt de 8 000 euros*
- *Durée de vie de 20/25 ans.*
- *En hiver, la température démarre dans le circuit entre 45 et 50°.*
- *Niveau sonore à 5m : 34 dB(A)*
- *Estimation consommation annuelle fioul : 7000 litres, soit un cout annuel de chauffage de 6000 € + stères de bois.*
- *Estimation du cout annuel avec la PAC Aquatop : 2 145 €.*

Une nappe phréatique et 1 puits de rejet

C'est la présence d'une nappe phréatique située à 24 m de profondeur qui a permis véritablement de recourir à la PAC géothermique. *« Une carte cantonale conçue pour l'irrigation agricole situait ma propriété sur un sol calcaire rauracique, dont la nature est favorable à l'émergence d'une nappe phréatique,* explique Philippe Soum. *J'ai ensuite fait venir 3 sourciers qui ont déterminé une zone, à 15 m de la maison, où une source était susceptible de se trouver, ce qui s'est avéré exact ! »* Une entreprise spécialisée dans le forage, l'entreprise Boudot, a foré jusqu'à la nappe et creusé un puits de 15 cm de diamètre. C'est ensuite l'entreprise Dun Energie qui a installé, dans ce puits, une pompe immergée. Celle-ci aspire l'eau depuis la nappe pour la faire remonter verticalement par un conduit sur 23 m. Puis, un coude fait circuler l'eau horizontalement à 80 cm de profondeur, pour être hors gel. L'eau arrive à l'échangeur à une température comprise entre 8°c et 12°C, cède 2 à 3 degrés au circuit secondaire pour être finalement rejetée à un débit de 5 m^3/heure dans un puits existant, d'un diamètre de 1,20 mètre, situé à 100 mètres de la maison et qui descend à 20 mètres de profondeur. Aucune déclaration n'a été nécessaire : *« Lorsque l'on ne consomme pas plus de 8 à 10 m^3, il n'est pas obligatoire de procéder à une déclaration »*, affirme Philippe Soum, qui insiste sur la nécessaire qualité du forage : *« Beaucoup d'entreprises se présentent comme spécialisées dans le forage, mais celui-ci doit être irréprochable sous peine d'aspirer des impuretés en même temps que l'eau, ce qui finit par nuire à la qualité de l'installation. »* ■

E.H.A

Mise en œuvre de la PAC

Les intervenants

- *Utilisateur : Philipe Soum, propriétaire*
- *Fabricant : Chaffoteaux*
- *Entreprise de forage : Entreprise Boudot (Sancoins)*
- *Installateur PAC : Dun Energie - Thierry THOMAS - 7 employés, entreprise créée le 1er janvier 2006*
  - Activités : Chauffage, sanitaire, électricité
  - Qualifications : Qualisol, Qualigaz, QualiPV

« Association Maisons de Qualité » et performance énergétique : l'implication des constructeurs et des consommateurs

Le label BBC-Effinergie® (Bâtiment Basse Consommation) anticipe la performance énergétique des bâtiments de demain (permis de construire déposés à compté du 1er janvier 2013). BBC-Effinergie® est une appellation visant à identifier les bâtiments neufs dont les très faibles besoins énergétiques contribuent à atteindre les objectifs de 2050 : réduire les émissions de gaz à effet de serre par 4. L'association Maisons de Qualité encourage à de tels niveaux de performance. C'est le moment de prendre une longueur d'avance !

Maisons de Qualité : la parité

Depuis 1993, l'association à but non lucratif « Maison de Qualité » regroupe à parité, des représentants d'associations familiales et de consommateurs et des représentants de constructeurs. A leurs côtés, prennent place des organismes institutionnels et des partenaires privés (Ademe, l'Adil, Socotec, Fédération Française du Bâtiment, ...). Un de ses objectifs est de favoriser au maximum les relations de confiance entre consommateurs et constructeurs. Aujourd'hui, l'association regroupe près de 70 constructeurs agréés qui réalisent 7 000 maisons par an.

-> www.maisonsdequalite.com

Suite au Grenelle de l'environnement, la décision a été prise de diviser sensiblement la consommation énergétique des logements, responsables, à eux-seuls, de 25 % des émissions de gaz à effet de serre en France. Un objectif ambitieux qui se concrétise par le label BBC-Effinergie® (Bâtiment Basse Consommation). L'exigence principale pour obtenir le label porte sur la consommation énergétique de votre maison, qui doit notamment être comprise entre 40 et 65 kWhEP/m².an selon votre zone géographique d'habitation. Le label BBC-Effinergie fait aujourd'hui l'objet d'un choix volontaire du maître d'ouvrage, mais sera la norme à minima, à compter du 1er janvier 2013 ! Dès aujourd'hui, en construisant une maison BBC-Effinergie®, vous pouvez devenir propriétaire d'un habitat moins gourmand en énergie et donc en charges. Un choix qui se répercutera sur la valeur patrimoniale de la maison !

Comment atteindre la performance BBC-Effinergie ?

- Première étape, le constructeur doit étudier attentivement l'implantation et la conception de la maison. Il doit vous apporter la garantie du meilleur choix en matière de forme, d'agencement et d'orientation de la maison par rapport au soleil. Une maison orientée plein sud apporte éclairage naturel et chaleur du soleil. Soit autant d'économies d'énergie ! L'isolation mérite aussi une attention toute particulière et doit être très performante.
- Deuxième étape : le choix de vos équipements. Selon vos objectifs et votre budget, il existe une large panoplie de solutions économiques pour le chauffage et la production d'eau chaude. Par exemple, installer une chaudière à condensation au gaz naturel induit une économie d'énergie de 30 % par rapport à une chaudière classique.

HPE : Haute performance énergétique.
THPE : Très haute performance énergétique.
Le gaz naturel trouve sa place au niveau du label BBC.

Points de vue de Yannick Allain,

directeur de l'association Maisons de Qualité :

Quelle est la logique de l'association Maisons de Qualité ?

« Tout d'abord, en matière de performance environnementale, nous sommes partisans d'une vision globale pour chercher à limiter au maximum les consommations énergétiques. Il est également nécessaire d'intégrer des critères comme la qualité de l'air à l'intérieur des maisons, la qualité environnementale des matériaux, les économies d'eau,... »

Vous prêtez aussi attention aux relations entre acteurs de l'acte de construire...

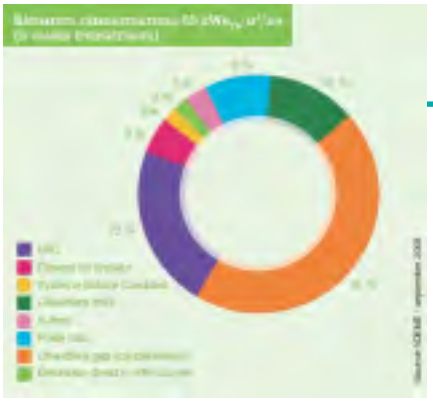
« Par ailleurs, l'association attache une grande importance à l'accompagnement des consommateurs à travers des conseils pédagogiques, des échanges réguliers avec les consommateurs, car au final, l'enjeu est de construire et de vivre autrement. »

Pour Maisons de Qualité, quels sont les atouts du gaz naturel ?

« Le gaz naturel constitue une réponse adaptée aux grands enjeux environnementaux. Dans le cadre de la recherche de mix énergétique, cette énergie est utilise et indispensable !
C'est aussi une solution idéale de confort, associée pour le chauffage à une boucle d'eau chaude, qu'il s'agisse de radiateurs ou d'un plancher chauffant. Le gaz naturel est bien plus légitime que d'autres énergies pour un usage thermique. »

Quelle est sa place en matière de label BBC ?

« Associé à une chaudière à condensation, le gaz naturel forme un couple idéal pour obtenir le label BBC dans une logique technico-économique acceptable à l'investissement comme en exploitation. Enfin, il faut souligner la fiabilité technique éprouvée des chaudière gaz à condensation. »



Les premiers retours d'expérience de l'Ademe montrent que le bâtiment avec label BBC est possible avec toute forme solution/énergie.

La chaudière à condensation, comme le chauffe-eau solaire individuel (CESI), permettent d'obtenir de manière optimale le label BBC. Couplés à une chaudière gaz naturel, les panneaux solaires thermiques assurent jusqu'à 70 % des besoins d'eau chaude. Sans oublier que le gaz naturel répond à de multiples besoins tout en procurant un haut niveau de confort : chauffage, production d'eau chaude et cuisson...

La perméabilité à l'air : un point clé de la performance énergétique

Avec l'amélioration de la performance énergétique des bâtiments, le poste de déperditions par renouvellement d'air représente une part de plus en plus importante dans le bilan de chauffage. De plus, un bâtiment qui n'est pas étanche (infiltrations parasites) entraîne une dégradation de la qualité de l'air et du confort des occupants, ainsi qu'une augmentation des risques de condensation. Une bonne étanchéité à l'air de l'enveloppe du bâtiment garantit le transfert convenable des flux d'air des pièces principales, vers les pièces de service, comme prévu par le système de ventilation. On obtient ainsi une réelle efficacité des systèmes de gestion de l'air.

La preuve par la certification

Les efforts des constructeurs de maisons individuelles en matière de performance énergétique ont d'autant plus de valeur lorsqu'ils sont valorisés par un organisme certificateur. Celui-ci a pour mission de délivrer, après contrôle, un certificat écrit et officiel précisant que le bien en question est conforme aux exigences d'un référentiel, d'un label ou d'une norme. L'organisme certificateur est indépendant.

La qualité d'abord

Dès 2006, l'Association Maisons de Qualité a élaboré et publié le Carnet éco-logique, avec l'agence Tekhné Architecture située à Lyon et le soutien de l'Ademe et des Conseils Régionaux de Rhône-Alpes et de Bretagne. Ce Carnet a été déployé et diffusé en 2007 et 2008.

Dans le cadre des recommandations du Grenelle de l'Environnement, l'association a élaboré en 2009 un référentiel associant l'expérience acquise grâce au Carnet éco-logique avec le label BBC Effinergie®.

Afin d'inscrire ce référentiel dans le cadre d'une certification, l'association Maisons de Qualité s'est rapprochée de Céquami, organisme certificateur accrédité. Un travail en commun a été effectué pour intégrer le processus de certification et les modes de preuves déterminés par Céquami et en y associant la délivrance d'un label haute performance énergétique (notamment le label BBC) tel que défini dans l'arrêté du 3 mai 2007.

Gaz naturel et maisons individuelles

50 000 : c'est le nombre de parcelles en lotissements neufs raccordées chaque année au réseau de gaz naturel ;

70 % : potentiel d'économie d'énergie réalisée sur la production d'eau chaude grâce au couplage entre une chaudière gaz naturel à condensation et panneaux solaires thermiques ;

30 % : économie d'énergie réalisée avec une chaudière gaz naturel à condensation ;

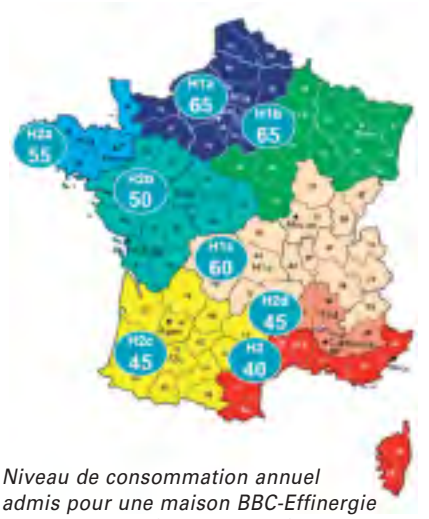
3 à 5 % : concernant l'investissement initial, c'est le surcoût de la construction d'une maison BBC au gaz naturel par rapport à une maison réglementaire (RT 2005). Soit moins de 50 € TTC/m².

Trois thématiques pour un référentiel

La certification est délivrée par Céquami et toute évolution du référentiel sera élaborée conjointement par l'association Maisons de Qualité et Céquami et validée par un comité d'application représentatif des parties intéressées.

Les 3 thématiques du référentiel :

- performance énergétique : exigences du label BBC-Effinergie® ;
- performances environnementales : principes bioclimatiques de conception, choix des matériaux, chantier à faible nuisance, maîtrise de la consommation d'eau, qualité de l'air intérieur à la maison ;
- qualité de l'information délivrée au maître d'ouvrage.



Niveau de consommation annuel admis pour une maison BBC-Effinergie selon la région (kWhEP/m².an)

Une dynamique environnementale

Par ailleurs, il est indispensable d'impliquer les consommateurs dans la "dynamique environnementale", afin de valoriser les pratiques éco-citoyennes et les usages économes de sa maison. Cela est surtout vrai dans une maison certifiée BBC, dans laquelle les consommations énergétiques liées aux usages domestiques (électroménager, ...) sont plus importantes que celles qui sont liées au chauffage ou à la production d'eau chaude !

C'est pourquoi l'association Maisons de Qualité fait la promotion d'un « Engagement éco-logique® » à la fois des constructeurs et des consommateurs :

- le constructeur s'engage à obtenir la certification « Maison BBC-Effinergie, certifiée par Céquami » et à former régulièrement ses équipes dans ce sens ;
- le consommateur s'engage dans une démarche "d'éco-gestes" et bénéficie d'un accompagnement pédagogique de l'association Maisons de Qualité pendant 3 ans, afin notamment d'optimiser ses consommations énergétiques.

Des incitations financières avantageuses

Enfin, pourquoi ne pas doubler les gains ? A une facture d'énergie réduite, ajoutez une réduction d'impôts ! Il existe des crédit d'impôt sur les équipements pouvant aller jusqu'à 50%, notamment pour les installations solaires. Par ailleurs, des incitations fiscales ont été mises en place par les pouvoirs publics concernant les logements BBC. ■

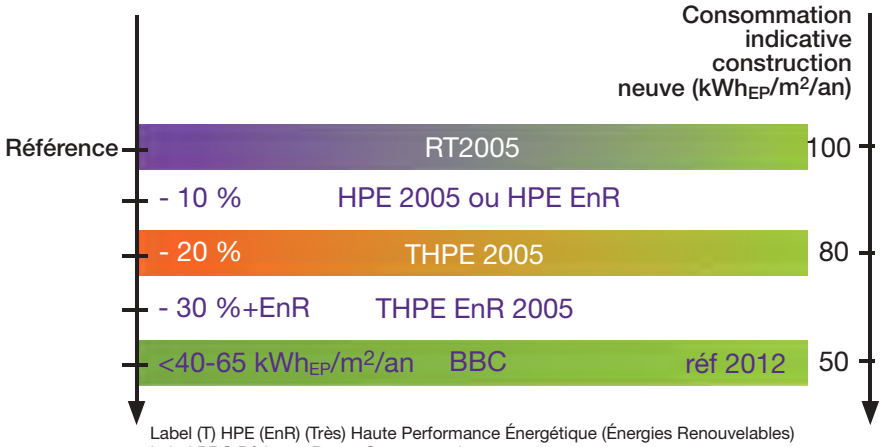
Taux du crédit d'impôt sur les intérêts des annuités de remboursement

Certification BBC du logement	2010	2011	2012
NON	30 % la 1ère annuité 15 % les 4 suivantes	25 % la 1ère annuité 10 % les 4 suivantes	15 % la 1ère annuité 5 % les 4 suivantes
OUI	40 % pour les 7 premières annuités		

Club des Constructeurs Maisons Qualité Plus

Gaz naturel et maison BBC : Anticipez la réglementation à moindre coût !

Lors de la construction d'une maison individuelle, choisir une solution gaz à condensation, éventuellement couplée à un chauffe-eau solaire, garantit un niveau de performance élevé et durable : faible consommation d'énergie, faible émission de CO_2, souplesse d'utilisation… Le tout sur la base de technologies éprouvées. De plus, le gaz naturel permet aux bâtiments d'atteindre le niveau du label BBC (Bâtiment Basse Consommation). En d'autres termes, la maison BBC est devenue aujourd'hui tout à fait abordable.



Label (T) HPE (EnR) (Très) Haute Performance Énergétique (Énergies Renouvelables)
Label BBC Bâtiment Basse Consommation

En France, tous secteurs confondus, le bâtiment représente 43 % des consommations d'énergie primaire et induit 25 % des émissions de gaz à effet de serre (dont 64 % pour le logement). D'où un véritable enjeu pour les nouvelles constructions.
Dans le secteur de la construction neuve, il est possible d'agir efficacement dès la conception en choisissant une énergie finale la plus proche possible d'une énergie primaire. L'utilisation directe du combustible confère aux solutions gaz naturel un excellent bilan énergétique sur le plan de la préservation des ressources.

Objectif BBC avec le gaz naturel

Les solutions thermiques au gaz naturel permettent aux constructeurs de maisons individuelles d'atteindre les labels de performance énergétique les plus élevés en maîtrisant les budgets d'investissements. Pour vous, le gaz naturel induit des économies de charges très sensibles et permet de limiter les émissions de CO_2. Comparées aux autres technologies conventionnelles, ce sont les solutions de chauffage au gaz naturel qui génèrent le moins de CO_2 ! A titre d'exemple, la taxe carbone reviendra en moyenne à moins d'1 €/mois pour un logement chauffé au gaz naturel.

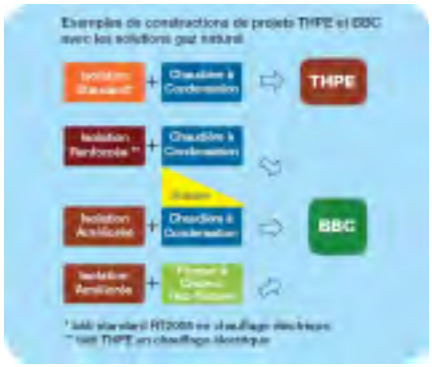
Les premiers retours d'expérience de l'Ademe (Agence De l'Environnement et de la Maîtrise de l'Energie) montrent que le bâtiment BBC est possible avec toute forme de solution/énergie. Le chauffage au gaz naturel a d'ores et déjà trouvé sa place dans ces bâtiments performants

Le Bâtiment Basse Consommation d'aujourd'hui ...

La réglementation thermique permet aux constructions neuves actuelles de consommer moitié moins d'énergie que la moyenne des logements du parc français ! Mais il est possible de mieux faire ! Pour cela, les pouvoirs publics ont mis en place des labels de performance énergétique. Parmi eux, le label BBC (Bâtiment Basse Consommation) correspond à une consommation énergétique conventionnelle inférieure à une valeur comprise entre 40 et 65 kWhEP/m²/an selon zones géographiques (EP = énergie primaire), soit environ 2 fois moins qu'un logement

300 € d'économie par an

Ces solutions performantes gaz naturel permettent de générer des économies en exploitation. En considérant une maison de 110 m² répondant à la RT2005 dont la facture de chauffage et d'eau chaude se situe entre 500 et 800 €/an, il est possible de réaliser 150 ou 300 € d'économie par an respectivement pour une maison THPE (chaudière gaz à condensation) ou une maison BBC (chaudière gaz à condensation + chauffe-eau solaire). Sans compter la valeur patrimoniale accrue de la maison !



satisfaisant à la réglementation thermique actuelle (RT2005). Le label BBC-effinergie complète cette exigence principale par quelques critères supplémentaires, dont une exigence de la perméabilité à l'air du bâtiment.

...Sera la base réglementaire de demain !

Les conclusions du Grenelle de l'Environnement prévoient une accélération des mesures d'économies d'énergie et de réduction des émissions de CO_2. L'actuel label BBC correspondra au niveau à atteindre dans le cadre de la future réglementation thermique 2012.

Haute performance

Aujourd'hui, le gaz naturel permet d'atteindre de hauts niveaux de performance énergétique avec les pratiques constructives standards actuelles et éprouvées. La chaudière à condensation ou le chauffe-eau solaire individuel (CESI), permet d'atteindre le label BBC. Sans oublier que le gaz naturel répond à de multiples besoins tout en procurant un haut niveau de confort : chauffage, production d'eau chaude, cuisson...
Les chaudières gaz à condensation affichent un rendement jusqu'à 108 % sur PCI (pouvoir calorifique inférieur). En effet, l'utilisation de la condensation et la conception même de la chaudière permettent de récupérer environ 10 % d'énergie supplémentaire lors du fonctionnement.

© Workflo

Prêt pour la RT2012 !

Côté confort et évolutivité, le chauffage au gaz naturel utilise un circuit d'eau chaude intérieur qui alimente des émetteurs en basse ou haute température. L'installation pourra s'adapter à l'avenir à de nouvelles sources de chaleur ou se combiner aux énergies renouvelables, permettant au logement de rester en adéquation avec les évolutions réglementaires.

© Reiner Kraft

« La maison BBC gaz naturel est vraiment accessible »

Interview de Christian Bellet,
président du Club des Constructeurs Maisons Qualité Plus

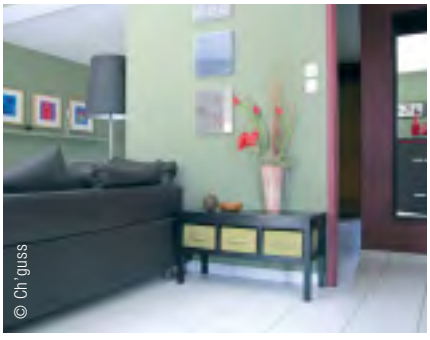
Pourquoi le Club des Constructeurs Maisons Qualité Plus ?
Avoir accès à plusieurs constructeurs de maisons individuelles au sein d'un même Club permet d'élargir vos possibilités dans un univers "sécurisé", avec toutes les garanties d'entrer dans une maison qui respecte la réglementation en vigueur, voire qui anticipe les tendances du marché ! Le Club a été créé en octobre 1983, notamment pour promouvoir la maison individuelle de qualité et veiller au respect déontologique de notre profession. Il s'agissait à l'époque d'une initiative unique ! Aujourd'hui, nous rassemblons 10 constructeurs de maisons individuelles en Loire-Atlantique, au service des primo-accédants tout comme des acquéreurs de biens classés moyen ou haut de gamme. Nous concevons plus de 1 000 maisons par an en Loire-Atlantique.

Quel regard portez-vous sur la performance énergétique ?
Aujourd'hui, il est essentiel d'être attentif à l'étiquette énergétique, outil de mesure de la qualité et de la valeur de votre investissement. Ce paramètre est d'ailleurs en train de devenir un critère essentiel de comparaison et de choix. Cependant, une étude approfondie de votre futur cadre de vie reste indispensable au juste dimensionnement et aux choix des équipements. Pour cela, un membre du Club vous aidera à envisager et à réaliser votre projet afin de rendre pérenne votre futur patrimoine familial.

Comment percevez-vous l'énergie "gaz naturel" ?
En dehors des politiques d'aide actuellement en place, le gaz naturel constitue l'énergie la plus économique pour répondre aux besoins de chauffage et de production d'eau chaude sanitaire. Les équipements performants tels que les chaudières à condensation sont très bien placées sur le marché. Le gaz naturel permet également de réaliser des couplages avec une installation solaire thermique de production d'eau chaude.

Surcoût limité et gains d'exploitation

Sur le plan de l'investissement initial, le choix du gaz naturel lors de la construction d'une maison haute performance permet de limiter le surcoût induit par rapport à une maison respectant la RT2005. Par ailleurs, dans le cas d'une installation solaire en complément de l'installation de base au gaz naturel, les acquéreurs bénéficient de crédit d'impôt, possibilités de prêt à taux zéro supplémentaires et d'augmentation du crédit d'impôt sur les remboursements d'intérêts d'emprunts... ■


© Ch'guss

La gamme d'unités de confort Major Line de Ciat : une conception responsable

Photo : Ciat

La nouvelle gamme d'unités de confort Major Line de Ciat affiche une consommation énergétique réduite de 20 % par rapport à la gamme précédente. Une performance due notamment, selon Virginie Lori, responsable produits Division Air Technologies, à une nouvelle géométrie de volute ainsi qu'à l'emploi de turbines à Haute Efficacité Énergétique.

Photo : Ciat

Virginie Lori,
responsable produits
Division Air Technologies

Filière Pro - Qu'entendez-vous par « unités de confort » ?

Virginie Lori - Les unités de confort qui constituent la gamme Major Line sont des modèles de type allèges ou plafonnières. Disponibles en plus de 50 versions au total, Major Line est proposé dans une douzaine de tailles, déclinées chacune en quatre montages de base : carrossé vertical, carrossé horizontal, non carrossé vertical, non carrossé horizontal. Grâce à sa grande polyvalence, cette gamme peut facilement s'adapter à différents marchés tels que ceux de l'hôtellerie, du tertiaire ou de l'habitat résidentiel. De même, une telle solution peut s'insérer à la place d'un ancien produit, de sorte que cette gamme prend sa place aussi bien dans le neuf que dans l'existant, toujours en relais du vecteur eau.

A quels besoins répond cette nouvelle gamme extrêmement large?

Virginie Lori - La grande largeur de notre gamme ne vise pas seulement au remplacement de la gamme précédente. Demain, les bâtiments tertiaires, selon la RT 2012, seront de moins en moins consommateurs d'énergie. Pour traiter le mode Été et Hiver, les appareils n'auront pas besoin d'autant de puissance. C'est la raison pour laquelle nous avons élargi par le bas et par le haut (selon l'implantation géographique des marchés) notre offre.

Le design qui a orienté la conception de la nouvelle géométrie de volute est-il directement à l'origine du gain de 20 % de la consommation énergétique ?

Virginie Lori - On peut distinguer deux sortes de design : l'un extérieur, qui est responsable de l'esthétique du produit. L'autre intérieur, qui peut conduire à un gain de performance. En l'occurrence, c'est le design de la pièce technique qui a contribué à l'amélioration des performances de l'appareil de l'ordre de 20 % par rapport à la gamme précédente. C'est un véritable élément différenciateur et une innovation qui s'inscrit dans une démarche environnementale, fruit d'une réflexion aboutie des experts Ciat toujours nécessaire pour nous démarquer.

Quelles sont les caractéristiques des turbines de type HEE qui équipent les Major Line ?

Virginie Lori - Ces turbines de type HEE, qui désignent une Haute Efficacité Énergétique se basant sur un profil de pale à très haute efficacité, sont une exclusivité technologique CIAT, directement conçue par notre R&D. Pour encore plus de performance ces appareils peuvent, en option, être équipés de moteurs HEE type Brushless, 85% plus économes. Dans ces moteurs, l´absence de balais réduit naturellement les frottements mécaniques lors de la rotation. Ils ont un meilleur rendement, génèrent moins de bruit et ont une plus grande durée de vie. Enfin les performances thermiques des unités de confort ont été optimisées en augmentant la surface frontale de la batterie hydraulique.

En quoi cette gamme concrétise-t-elle une démarche responsable ?

Virginie Lori - Ciat a mené toute une réflexion sur l'énergétique de demain. Une démarche environnementale a été prise en compte au sein même de notre démarche de développement. Ainsi, les composants ont été choisis en fonction de leurs capacités à être recyclés en fin de vie (jusqu'à 85 à 90 % de l'appareil est recyclable). Toutes les pièces en ABS sont identifiées par un logo pour permettre la traçabilité. De même, le nombre de pièces est limité : très peu de vis et de rivet sont nécessaires, l'assemblage s'effectuant par clipsage. Nous avons également opté pour des pièces monobloc : en cas de nécessité, le moteur seul peut être remplacé et non pas tout le groupe moto ventilateur, comme cela se faisait sur les unités d´ancienne génération. ■

E.H.A.

Caractéristiques techniques de la gamme Major Line

- Raccordements hydrauliques gauche/droite pour s'adapter plus facilement aux bâtiments réhabilités
- Puissance froid de 700 W à 9 kW au régime Eurovent (7/12°C-27°C-19°(BH)).
- Modèles carrossés ou non, avec reprise d'air en version classique (montage 1, 41, 1V et 41V) et reprise d'air en façade (montage 1D, 41D, 1VD et 41VD)
- Grilles de soufflage et reprise, des boites de mélange air neuf, jeux de pied, flexibles,...
- Des vannes de régulation en kit
- poids : jusqu'à 20 % plus léger (20 à 44 kg en modèle Carrossé et 15 à 36 kg en modèle Non Carrossé)

DANS L'INTÉRÊT COMMUN FAISONS expertise COMMUNE.

REJOIGNEZ LE RESEAU Primalliance

Faire partie du réseau de professionnels Primalliance, c'est se donner plus de chances de réussir pour satisfaire l'exigence de nos clients. Nous vous proposons un site internet avec toute l'actualité de la filière, des formations personnalisées pour obtenir des certifications nécessaires, une assistance technique et réglementaire permanente et une plateforme d'échanges. Unissons nos forces et nos talents pour ensemble devenir des acteurs modernes du monde de l'énergie moderne. Rejoignez-nous sur notre site :

primalliance.fr

Salon Interclima
Venez découvrir nos Solutions Energie Modulo-Durables sur notre
stand H31 Pavillon 7.3

PRIMAGAZ

L'énergie est notre avenir, économisons-la !

Le système Rolux 3CEp Condensation de Ubbink : jusqu'à 20 chaudières sur un même conduit

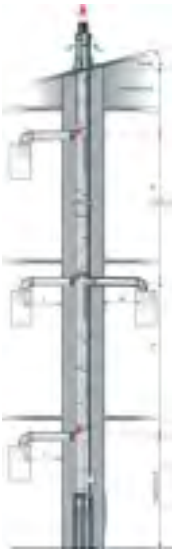
Rolux 3CEp Condensation de Ubbink est un système permettant l'évacuation des fumées et l'amenée d'air de chaudières condensation. Le système fonctionnant en pression positive, il permet de réduire considérablement les diamètres des conduits offrant un gain de place sur le volume habitable et l'intégration dans des gaines techniques de moindre dimension.

Spécialement conçu pour le raccordement des chaudières condensation, Rolux 3CEp Condensation de Ubbink permet de mettre en place des chaudières à faible consommation d'énergie, sans dénaturer l'esthétique d'une façade et avec un encombrement réduit. Ce système permet de raccorder jusqu'à 20 chaudières à gaz à condensation étanches de type C4.

Photo : Ubbink

Pierre-Henry Chaillou, directeur opérationnel et développement

« Le système Rolux 3CEp Condensation de Ubbink est un produit destiné au marché collectif, aussi bien neuf qu'existant. Son usage dans le cadre de la rénovation permet à la fois de s'affranchir des sorties en façade qui ne sont pas toujours très appréciées et d'y éviter les panaches de fumée. Outre le fonctionnement à pression positive qui permet de réduire le diamètre des conduits, un des avantages majeurs de ce produit réside dans la grande stabilité et neutralité du matériau utilisé vis-à-vis des condensats. Le Polypropylène Translucide induit l'emploi de compensateurs de dilatation, intégrés aux tés de connexion et installés à chaque étage de l'installation. Le montage est relativement aisé, réalisé par emboitement. Enfin, le service étude-calcul Ubbink peut assurer l'étude d'implantation du système ainsi que le calcul de dimensionnement de l'installation. »



Doc : Ubbink

Le système peut être installé dans un habitat collectif neuf ou en rénovation.

Un système à pression positive

La grande innovation du système réside dans la mise en pression positive du conduit collectif vertical. En effet, le fonctionnement en pression positive permet de réduire les diamètres des conduits ce qui signifie un encombrement réduit sur la surface habitable, une grande facilité de mise en œuvre même dans les gaines techniques de très faibles dimensions et bien sûr un gain économique. Développé avec la Direction de la Recherche de Gaz de France, Rolux 3CEp Condensation a fait l'objet de tests sur site et est titulaire du DTA référence Avis Technique 14/08-1257 ainsi que du marquage CE. Rolux 3CEp Condensation est de classe d'étanchéité H1 qui est la plus haute classe d'étanchéité pour un conduit de fumée.

Les appareils raccordables au système Rolux 3CEp Condensation

Le système permet de raccorder des appareils étanches à gaz à condensation et titulaires d'un marquage CE de type C42 ou C43, autrement dit :

- des chaudières à condensation (selon la directive Rendement 92/42/CEE) de puissance utile inférieure ou égale à 85kW.
- des accumulateurs de production d'eau chaude sanitaire à condensation (selon la norme NF EN 89 et ses amendements) de puissance utile inférieure ou égale à 85 kW.

Les notices des appareils doivent impérativement indiquer la possibilité de raccordement sur ce type de système (3CEp) pour un fonctionnement du conduit collecteur en pression (notamment présence d'un dispositif interdisant le retour de fumées).

Conçu pour la gestion des condensats

Toutes les parties du système en contact avec les produits de combustion et les condensats sont réalisées en PPtl. Un récupérateur de condensats, placé à chaque piquage, renvoie à chaque appareil raccordé les condensats du conduit vertical afin d'éviter l'assèchement de leur siphon. Ce système évite ainsi le risque de perte d'étanchéité du circuit d'évacuation des fumées. L'angle de raccordement des piquages est de 87° donnant une pente de 3° au conduit de raccordement, assurant ainsi le bon écoulement des condensats depuis le piquage jusqu'à la chaudière. De plus, la conception du terminal d'évacuation des produits de combustion permet de prévenir tout risque de gel au débouché. ■

E.H.A.

Avantages produits

Temps de pose optimisé
Le système est livré complet avec joints étanches incorporés et piètements réglables permettant d'installer une colonne complète en un temps optimal.

Colonne autoporteuse
Reposant sur son piètement, elle permet de déboucher sur le toit seulement avec une plaque d'étanchéité.

Sécurité
Les dispositifs anti-refouleur des appareils empêchent tout retour de gaz brûlés d'une chaudière à l'autre. Le système de retour des condensats sur chaque appareil évite l'assèchement des siphons des appareils et des défauts d'étanchéité

Vitodens 222-F de Viessmann : la condensation accessible à tous !

La nouvelle chaudière compacte gaz à condensation Vitodens 222-F de Viessmann, avec préparateur d'ECS intégré à la chaudière, s'impose dans le neuf comme en rénovation en remplacement des anciennes chaudières gaz.

Avec une puissance pouvant atteindre 35 kW, la nouvelle chaudière compacte gaz à condensation Vitodens 222-F de Viessmann avec préparateur d'ECS intégré de 100 l (130 l pour le modèle de 35 kW) est conçue pour un confort élevé en eau chaude sanitaire. Comme toutes les chaudières compactes de Viessmann, la chaudière gaz à condensation Vitodens 222-F nécessite peu de place : la largeur et la profondeur correspondent aux dimensions normalisées dans les cuisines. Le brûleur MatriX cylindrique éprouvé avec régulation de combustion Lambda Pro Control s'adapte automatiquement aux différentes qualités de gaz et, en association avec le corps de chauffe Inox-Radial en acier inoxydable, garantit un rendement élevé constant de 98% sur PCI.

Avantages produits

- Chaudière compacte gaz à condensation avec réservoir de stockage d'Eau Chaude Sanitaire intégré, de 4,8 à 35 kW.
- Rendement : jusqu'à 98 % (sur PCS) / 109 % (sur PCI)
- Réservoir de stockage ECS en acier émaillé d'une capacité de 100 litres (130 litres pour la version 35 kW)
- Longévité et efficacité grâce à l'échangeur Inox-Radial en acier inoxydable largement dimensionnées
- Brûleur MatriX cylindrique avec régulation de combustion Lambda Pro Control pour un rendement durablement élevé et des émissions polluantes faibles
- Nouvelle régulation simple d'utilisation avec affichage en texte clair ou graphique et module de commande pouvant être monté sur un socle mural
- Ensembles de raccordement pour une installation contre le mur
- Pas d'accès latéral nécessaire pour la maintenance
- Possibilité d'intégrer le vase d'expansion d'eau chaude sanitaire et la pompe de circulation dans l'appareil

Photo : Viessmann

Emissions polluantes réduites

Le niveau très élevé de l'hygiène de combustion s'appuie le brûleur MatriX cylindrique et permet à la Vitodens 222-F d'être en dessous des valeurs limites des principales réglementations existantes.

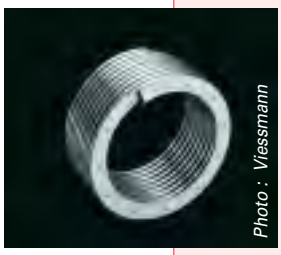


Photo : Viessmann

Les faibles émissions polluantes du brûleur MatriX résultent d'un prémélange gaz/air et à d'une température de combustion particulièrement basse générée par la grande surface de réaction cylindrique. Une part non négligeable de la chaleur dégagée est évacuée de la zone de réaction par des rayonnements infrarouges, ce qui abaisse sensiblement la formation de NOx.

Régulation Vitotronic conviviale

L'installateur et l'utilisateur bénéficient l'un comme l'autre de la simplicité d'utilisation de la régulation Vitotronic : le menu de réglage est structuré de manière logique et facilement compréhensible, l'affichage est rétro-éclairé, contrasté et très lisible. Une fonction d'aide informe en cas de doute sur les étapes à suivre. L'interface utilisateur graphique sert également à l'affichage des courbes de chauffe. Si nécessaire, le module de commande peut être installé à 5 mètres maximum de la chaudière grâce à une liaison filaire ■

E.H.A.

Surfaces d'échange Inox-Radial

Pour réaliser le principe de transmission calorifique laminaire, Viessmann a conçu les surfaces d'échange Inox-Radial constituées d'un tube rectangulaire enroulé en spirale. Des emboutissages spéciaux assurent un écart de 0,8 mm entre les spires. Cet écart adapté aux conditions spéciales de circulation des produits de la combustion induit à l'intérieur de l'interstice un flux laminaire sans couche limite et induisant des transmissions calorifiques d'une remarquable qualité. Les fumées qui sont à 900°C environ peuvent ainsi descendre à une température de moins de 50°C. Dans le cas le plus favorable, les fumées sortant de la chaudière atteignent une température qui ne dépasse que de 3,5 K environ celle du retour chaudière.

Vitotronic, la nouvelle régulation Viessmann

La nouvelle gamme de régulation Vitotronic de Viessmann, destinée à piloter les nouveaux générateurs Vitodens, allie simplicité d'utilisation et fonctionnalité. La navigation est très simple, s'inspirant des manœuvres des téléphones portables avec un bouton central fonctionnant en croix. L'écran à bords noirs et affichage noir et blanc, intégré en façade des produits est particulièrement visible. L'écran est graphique et affiche de manière interactive, par exemple les courbes de chauffe ou le gain solaire. Le module de commande des Vitotronic peut être extrait de la façade des appareils compacts. Un câble de raccordement de 5 m de longueur permet alors de le monter dans une position confortable et étudiée sur un socle mural.

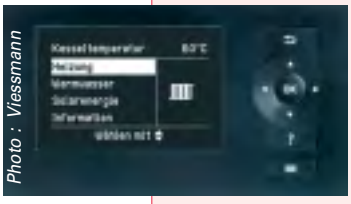


Photo : Viessmann

Hydromotrix Evolution VMC + Bouche Aldès BAZ Pilot : réhabiliter les logements équipés de chaudières VMC Gaz

Frisquet, en association avec Aldes, a conçu un système dont le principe repose sur l'asservissement bouche/chaudière supprimant l'ouverture permanente des bouches VMC actuelles et le refroidissement de la chaudière.

Doc : Frisquet

Hydromotrix Evolution VMC 25 KW de Frisquet

Il existe des chaudières performantes, de type basse température ou à condensation. Elles présentent toutefois un inconvénient lorsqu'elles sont raccordées à une colonne VMC : elles risquent de provoquer une condensation acide dans le conduit, susceptible de le corroder. Frisquet apporte une solution avec sa chaudière Hydromotrix Evolution, capable de fonctionner à haut rendement sans condenser dans le conduit VMC.

A la demande de GDF Suez, Frisquet s'est associé avec Aldes pour développer une solution technique qui puisse répondre aux besoins des logements équipés de chaudières VMC Gaz.

Le principe de l'asservissement bouche/chaudière

Les bouches VMC actuelles ont des temps d'inertie d'ouverture et de fermeture importants et pour conséquence une ouverture permanente de la bouche VMC au débit maximum : les pertes thermiques de l'habitation sont alors maximales du fait du renouvellement d'air induit. La solution repose d'une part, sur le pilotage par la chaudière de l'ouverture et de la fermeture de la bouche VMC en fonction de la marche du brûleur. La bouche est ouverte au minimum pour le renouvellement d'air : pas de perte énergétique inutile. D'autre part, la séparation des débits pour la ventilation et l'évacuation des gaz brûlés de la chaudière. Cette extraction séparée évite de refroidir le corps de chauffe lorsque la chaudière ne fonctionne pas. Il y a donc suppression des pertes par balayage de la chaudière, ce qui améliore le rendement.

Rendement élevé : 95% sur PCI, à 80°C/ 60°C

Ses performances sont proches de celles d'une chaudière à condensation, son rendement étant d'ailleurs supérieur aux exigences minimales des normes condensation (92,5%) et dépasse celui des chaudières basse température situé entre 88% et 91% ; ces 4% à 7% gagnés en rendement sont d'autant gagnés en consommation de gaz.

Pour les chaudières Evolution, Frisquet a conçu un brûleur surfacique de nouvelle génération Bas NOx, le brûleur exclusif Flatfire® avec ventilateur intégré. Sa technologie avancée permet une qualité de combustion exceptionnelle et des économies d'énergie substantielles. Ainsi, il n'y a pas de perte par balayage et la turbine intégrée, couplée au bloc de régulation gaz, assure un mélange air/gaz parfait. La classe 5 limite à 70 mg/kWh le taux d'émission de pollution. De classe 5, le brûleur Flatfire® anticipe les Directives européennes sur la pollution avec un taux inférieur à 50 mg/kWh

Dispositif de pilotage de la bouche VMC

Il suffit de raccorder la bouche VMC Aldes BAZ Pilot au connecteur prévu à cet effet dans la chaudière. La carte électronique de gestion de l'Hydromotrix Evolution pilote directement l'ouverture de la bouche.

Les économies d'énergie sont également assurées avec « Eco Radio System », un dispositif exclusif de régulation global

Bouche BAZ Pilot de Aldes

Doc : Aldes

intégré à la chaudière et fourni avec satellite radio. Cette régulation proportionnelle, interactive, fonctionne en continu de 20°C à 85°C, à 0,5°C près. Toutes les 125 millisecondes, « Eco Radio System » interroge ses capteurs d'information sur l'état de l'installation, l'état de la chaudière, la température de départ chauffage, le niveau de confort programmé sur le satellite radio et la gestion de l'eau chaude. Le moindre écart de température est ainsi constaté et simultanément, « Eco Radio System » agit en continu sur le réglage de la chaudière, du brûleur, de la vanne 4 voies, du circulateur, ne consommant ainsi que l'énergie strictement nécessaire au maintien du confort.

Production eau chaude sanitaire semi-accumulée

La technique exclusive de semi-accumulation obtenue avec le corps de chauffe Frisquet confère à l'Hydromotrix Evolution une qualité eau chaude sanitaire bien supérieure au standard habituel : d'une part, sans débit minimum de puisage, l'eau est immédiatement chaude, à une température stable. D'autre part, elle est produite par un échangeur intégré au corps de chauffe et à triple apport qui donne un surdébit de 30% en plus du débit spécifique.

A titre d'exemple, pendant une minute trente, l'Hydromotrix Evolution 25 kW produit plus qu'une 29,5 kW à micro-accumulation. ■

E.H.A.

Genia Hybrid de Saunier Duval : la première solution bi-énergie

qui garantit simplicité d'installation et fonctionnement le plus économique !

Genia Hybrid de Saunier Duval est une solution bi-énergie qui combine deux générateurs, une pompe à chaleur et une chaudière murale gaz à condensation, pour assurer le chauffage et l'eau chaude sanitaire, associés à un boîtier de gestion intelligent qui détermine le fonctionnement du générateur le plus économique en fonction de 3 critères : les besoins en chauffage, le tarif de l'énergie et la température extérieure.

Doc : Saunier Duval

La pompe à chaleur et la chaudière sont associées à un boîtier de gestion Examaster, élément central du système, qui définit le générateur le plus approprié pour assurer le confort souhaité et garantir systématiquement le coût de fonctionnement le plus économique.

Le système Genia Hybrid prend donc en compte à la fois le critère de confort (capacité de la pompe à chaleur à couvrir les besoins en chauffage) et le critère économique (prix du gaz pour la chaudière et de l'électricité pour la pompe à chaleur) pour décider quel générateur de chaleur privilégier. Selon la température extérieure, la puissance nécessaire et le coût de chaque énergie, le système intelligent définit le générateur le plus adapté à la demande et le plus économique. L'installateur saisit les valeurs correspondantes au coût du gaz (gaz naturel ou propane) et au coût de l'électricité (tarification simple ou double). La mise à jour du coût des énergies est réalisée par le service après vente lors de sa visite d'entretien annuel.

Genia Hybrid est une solution parfaitement adaptée pour les maisons neuves, en complément d'une installation existante ou en rénovation complète.

Un investissement maîtrisé

Avec le système Genia Hybrid, l'investissement est raisonné avec une garantie de faire des économies et de limiter les coûts d'entretien tout en conservant un abonnement électrique standard. De plus, Genia Hybrid est éligible au crédit d'impôt* de 15 et 25 % et à l'éco-prêt à taux zéro**.

Le prix public indicatif du système Genia Hybrid est de 8180 € H.T*** (mise en service incluse).

*selon la loi de Finances 2010 : selon conditions et sous réserve d'éligibilité du bénéficiaire

** Habitations de plus de 2 ans

*** tarif public au 01/02/2010

Un confort optimal

Le système chaudière associée à la pompe à chaleur Genia Air offre une véritable solution basse et haute température. Il peut fonctionner avec plusieurs zones de températures dotées d'équipements différents, radiateurs basse ou haute température et planchers chauffants. Également, il peut répondre en simultané aux besoins de chauffage et d'ECS.

Simplicité d'installation

Le système est simple à installer et à régler grâce à l'Examaster et au module hydraulique. L'Examaster dispose d'un menu d'installation avec des schémas hydrauliques prédéfinis et une checklist d'installation. Il permet également un paramétrage simplifié : l'installateur ne saisit que le coût des énergies. Le module hydraulique, Genia Module, permet d'isoler le circuit primaire, ce qui n'oblige pas l'ajout de glycol dans le circuit de chauffage. Il permet également de raccorder simplement les générateurs à l'installation grâce à six connexions hydrauliques et aucune liaison frigorifique. ■

E.H.A.

Doc : Saunier Duval

Rubrique produits

Les nouveautés des fabricants

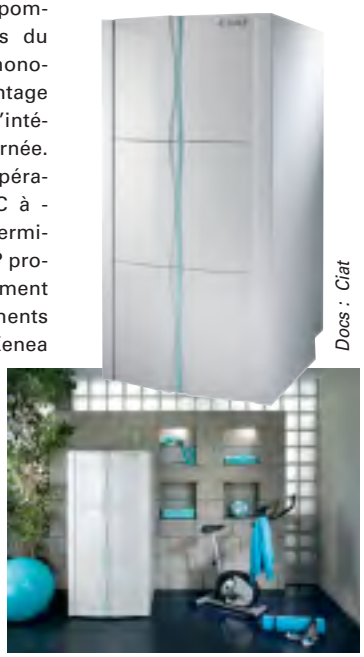
Profitez du service-lecteurs gratuit !

"filièrepro" présente dans chaque numéro l'actualité des produits et des nouveautés lancés sur le marché.

A la fin de ce magazine le SERVICE-LECTEURS : remplissez, cochez, postez.
Ce service est à votre disposition gratuitement.

Vous pouvez également faxer ce document au :
01 43 68 06 67

Xenea, solution haute efficacité pour les maisons BBC



Docs : Ciat

Xenea est la dernière née des pompes à chaleur aérothermiques du groupe Ciat. De conception monobloc, elle offre le grand avantage d'être installée totalement à l'intérieur et ce, en moins d'une journée. Elle fonctionne avec une température extérieure allant de +45°C à -20°C et pour des puissances thermiques de 6 à 13 kW. Avec un COP proche de 4, elle s'inscrit parfaitement dans la démarche des équipements équipant les maisons BBC. Xenea est également la première pompe à chaleur du marché à être équipée d'une régulation sans fil. Cette régulation, HomeConnect, conçue par Ciat, est livrée pré programmée. De design ergonomique, elle est disposée dans n'importe quelle pièce de la maison et peut être déplacée au fil de la journée pour tenir compte des besoins de chacun.

CIAT

SERVICE LECTEURS N°1

Innovens 25/28 BIC

Doc : De Dietrich Thermique

Dotée de 3 ballons inox particulièrement économiques moulés en série à haute teneur en quartz et d'un nouvel échangeur de chaleur ultra-réactif, la chaudière Innovens 25/28 BIC permet de faire jusqu'à 30% d'économies par rapport aux chaudières d'ancienne génération. De plus, cette nouvelle chaudière est équipée d'une régulation intelligente nouvelle génération Diematic iSystem, qui lui permet de répondre à toutes les exigences de performance et de réduction de la consommation énergétique. D'un format très compact, Innovens 25/28 BIC trouve sa place dans toutes les configurations de lieux. Légère et livrée avec un dosseret de montage complet, Innovens 25/28 BIC s'installe très facilement. Enfin, une grande accessibilité à tous les composants et un éclairage intérieur permettent un démontage aisé et facilitent son entretien. Innovens 25/28 BIC répond à tous les besoins en terme de chauffage seul et d'eau chaude sanitaire.

DE DIETRICH THERMIQUE

SERVICE LECTEURS N°2

Unités de Traitement d'air UTA

Doc : Emat

Les unités de traitement d'air compactes EMAT - série UTA - incluent un caisson de ventilation, une batterie à eau 2, 3 ou 6 rangs et un bac de condensat de série. Elles sont livrées galvanisées peintes (versions P) ou brutes (versions G), avec de nombreuses configurations de soufflage / reprise possibles et de nombreux accessoires. Tous les accessoires significatifs et les unités elles-mêmes sont pourvus d'une isolation thermo-acoustique de classe M1. Tous les modèles sont monophasés (alimentation 230 VAC). La gamme, très large, couvre des puissances de 7 à 165 kW ainsi que des débits allant de 686 à 11 466 m³/h. Le choix de carrosserie en acier galvanisé (versions G) ou peinte RAL 9002 (versions P) avec isolation thermoacoustique de classe M1 s'adapte au style architectural choisi et à l'application (installation en ambiance ou en faux-plafond). 36 configurations de reprise/soufflage et raccords hydrauliques à droite ou à gauche permettent une flexibilité totale, s'adapte à toutes les contraintes d'encombrement du local.

EMAT

SERVICE LECTEURS N°3

Vitopend 100-W WH1D

Doc : Viessmann

Présentée en simple ou double service, disponible en modèles 24 et 30 kW en version ventouse, cheminée ou VMC (disponible en modèle 24 kW, double service uniquement), la Vitopend 100-W WH1D s'impose, avec ses performances, sa compacité, sa fiabilité, sa facilité de montage et de maintenance et son prix comme une chaudière spécialement conçue pour les chantiers, dans les bâtiments collectifs par exemple... Pour ce faire, Viessmann a privilégié pour cette chaudière d'entrée de gamme l'amélioration du rendement global annuel (+ 3 %). Une amélioration notable qui permet de réaliser des économies d'énergie non négligeables. Son entretien et sa maintenance sont rapides du fait de l'accessibilité par l'avant de tous les composants. Elle adopte également la régulation électronique avec un large écran d'affichage et des boutons de réglage, permettant de réguler la température ambiante, en association avec un thermostat d'ambiance, avec système de diagnostic intégré.

VIESSMANN

SERVICE LECTEURS N°4

Wilo-Stratos PICO

Doc : Wilo

L'unique technologie 3 watt du Wilo-Stratos PICO permet jusqu'à 90 % d'économies d'énergie par rapport aux circulateurs standard non régulés. La consommation d'électricité est réduite de moitié par rapport aux circulateurs Classe A du marché. Ce circulateur haut rendement de petite taille rentre dans tout type d'installations. Le Wilo-Stratos PICO apporte une autre nouveauté grâce à son nouveau connecteur intelligent. Tout d'abord, branchez le câble au connecteur Wilo puis raccordez celui-ci au circulateur, le tout sans aucun outil. Ensuite, tout fonctionne de manière autonome : en appuyant sur un seul bouton, le Wilo-Stratos PICO active sa fonction de dégazage automatique - pour une performance maximale et un bruit minimal. Afin de le paramétrer au mieux, le Wilo-Stratos PICO offre un large écran. Le circulateur peut ainsi être aisément réglé depuis cet écran et tous les paramètres d'installation peuvent être visualisés en un seul coup d'oeil.

WILO

SERVICE LECTEURS N°5

Poêles à bois Blueline

Doc : Buderus

Les poêles sont équipés d'une vitre largement dimensionnée. Celle-ci se salit peu : une amenée d'air secondaire évite la formation de suie sur la vitre. La performance énergétique a été mise au coeur de la conception du poêle. Avec des rendements de combustion supérieurs à 79%, les poêles blueline font partie des appareils les plus performants. Il permet des économies d'énergie et diminue de façon substantielle la facture de chauffage. Les poêles à bois Buderus sont éligibles au crédit d'impôt. Pour accentuer la démarche écologique, Buderus a même développé un poêle qui se raccorde au circuit de chauffage. L'utilisation de la chaudière est réduite lors de l'utilisation du poêle. Le blueline 4W est doté d'un échangeur thermique interne d'une puissance de 5,6 kW. Ainsi, il offre des possibilités d'économies d'énergie particulièrement intéressantes pour les maisons à basse consommation ou à énergie passive.

BUDERUS

SERVICE LECTEURS N°6

ALFEA HYBRID DUO

ALFEA HYBRID DUO : chauffage et ECS par aérothermie-split de 10, 13 et 16 kW

Relève nouvelle génération
* Simplicité et rapidité d'installation
* Ensemble dimensionné et paramétré en usine
* Produit idéal pour le marché de la rénovation

Compacité
* Partie thermodynamique + Relève Fioul + ballon ECS + composants hydrauliques rassemblés sous un seul habillage

Performance et économie d'énergie
* COP > 4
* Rendement chaudière >90%
* Technologie inverter
* Optimisation de la consommation énergétique
* Priorité donnée à la thermodynamique

Doc : Atlantic

ATLANTIC FRANCO BELGE

SERVICE LECTEURS N°7

Therminox TI ZI

Les conduits de fumée isolés Therminox TI et ZI polycombustibles sont adaptés à l'évacuation des fumées de toutes chaudières gaz, fuel, bois, granulés de bois ou charbon. La gamme complète de conduits et d'accessoires permet de réaliser tous les types de montages à l'intérieur ou à l'extérieur. Composés de deux parois (intérieure et extérieure en INOX pour le TI / intérieure en INOX et extérieure en Aluzinc pour le ZI) et isolés par 30 mm de laine de roche haute densité, ils sont équipés d'un système de peigne supprimant les ponts thermiques.
Therminox TIZI est marqué CE n° 0071-CPD-0011 et est titulaire du DTA n°14/08-1274.

Doc : Poujoulat

POUJOULAT

SERVICE LECTEURS N°8

De nouveaux ballons solaires pour la gamme auroSTEP plus

Les nouveaux ballons auroSTEP plus sont équipés de pompes solaires basse consommation, ce qui permet une réduction significative de la consommation énergétique. Autre nouveauté : les versions électrosolaires disposent d'une résistance stéatite, ce qui réduit l'entartrage de la résistance et diminue le risque de fuite.
Les ballons de 350 litres sont équipés d'un isolant amovible, ce qui facilite le passage des portes et des escaliers étroits. Ces nouveaux ballons sont également faciles à installer et à mettre en œuvre puisqu'ils sont déjà remplis avec la quantité de fluide solaire nécessaire à leur fonctionnement. Leur interface est représentée par un large écran LCD rétro-éclairé, doté du bouton « tourner & cliquer » qui offre un accès rapide aux menus utilisateur. Les nouveaux ballons auroSTEP plus conservent l'avantage de la vidange automatique : le fluide solaire ne stagne jamais dans les capteurs, ce qui élimine le risque de surchauffe en été ou de gel en hiver.

Doc : Vaillant Groupe

VAILLANT GROUP

SERVICE LECTEURS N°9

Doc : Chaffoteaux

Easypack Zelios

Easypack Zelios est une solution tout en un pour installer un chauffe-eau solaire individuel (CESI) à haute performance. Le pack comprend l'ensemble des composants nécessaires pour une installation économique et durable. Le ballon compact, intégrant tous les éléments, permet de gagner de la place et du temps de montage. La gamme couvre toutes les applications courantes, aussi bien pour le remplacement que dans le neuf. **Capacité :** 150-300 L - **Appoint :** chaudière / électrique - **Type capteur :** plan - **Application :** CESI

Trois types de packs sont à votre disposition :

Les packs AS - appoint chaudière

Idéal pour une maison neuve ou en remplacement de votre chaudière existante. Les packs AS sont livrés avec une chaudière à condensation Talia Green System avec carte solaire. La chaudière prend en charge la régulation de toute votre installation. À chaque instant, elle privilégie la production d'eau chaude sanitaire par les capteurs solaires et sert d'appoint quand l'ensoleillement est insuffisant.

Les packs ASR - appoint chaudière

Conçus pour la rénovation. Les packs n'incluent pas la chaudière. Vous pouvez alors utiliser une chaudière existante comme appoint. L'installation solaire est pilotée par une centrale de régulation intégrée au ballon solaire.

Les packs AES - appoint électrique

Le CESI indépendant. Un appoint électrique réchauffe le ballon quand l'ensoleillement est insuffisant. Une chaudière n'est pas nécessaire et l'installation devient donc encore plus simple. La régulation est assurée par une centrale de régulation intégrée au ballon solaire.

CHAFFOTEAUX

SERVICE LECTEURS N°10

Biopack Optimum

Doc : Thermor

Les chauffe-eau de la gamme Biopack Optimum illustrent toute l'expertise Thermor : équipés d'une résistance stéatite glissée dans un fourreau avec anode en titane (technologie ACI), version électrique ou hydraulique. La conception des capteurs Biopack(r) offre de son côté une résistance exceptionnelle aux intempéries. Avec Biopack(r), vous puisez dans la nature l'énergie nécessaire pour produire jusqu'à 70 % de vos besoins en eau chaude sanitaire. Vous réduisez ainsi votre facture énergétique, tout en préservant les ressources naturelles de la planète. Biopack(r), c'est le choix écocitoyen qui préserve l'avenir ! Les rayons du soleil élèvent la température du fluide caloporteur qui circule dans les capteurs et le ballon d'eau chaude, en passant par une station de régulation. L'énergie solaire ainsi récupérée permet de couvrir 70 %* des besoins annuels d'une famille en eau chaude sanitaire. Le complément est assuré par une énergie d'appoint qui peut être, suivant votre installation, électrique ou fournie par la chaudière.

THERMOR

SERVICE LECTEURS N°12

City Multi Zubadan : LE DRV spécial chauffage haute performance

Doc : Mitsubshi

Le DRV City Multi Zubadan est une pompe à chaleur qui permet d'aller au-delà des plages de fonctionnement d'un système classique, et d'avoir une puissance de chauffage constante jusqu'à une température extérieure de -15°C, là où toutes les pompes à chaleur accusent des chutes
importantes de puissance.

Grâce à ses performances de chauffage exceptionnelles, le DRV City Multi Zubadan vous garantit :

- Un confort maximum quelles que soient les conditions extérieures.
- Une installation plus légère (pas de surdimensionnement) et donc moins coûteuse.

En effet les bénéfices sont multiples, diminution des puissances installées, des tailles de tubes, de l'encombrement, des niveaux sonores, du temps d'installation et également de la quantité de fluide
frigorigène dans l'installation!

MITSUBISHI

SERVICE LECTEURS N°11

INDEX ENTREPRISES ET ORGANISMES CITÉS

ADEME 7, 32-33
AFGAZ 22-25
AFNOR 7
ALDES 38
ALGOREL 16
ALTERGAZ 22-25
ALTERNA 20
ANTARGAZ 22-25
ASSOCIATION CHAUFFAGE FIOUL 6,12
ASSOCIATION MAISONS DE QUALITÉ 30/31
B.E TRIBU ÉNERGIE 18
BERNER 6
BLEU CIEL D'EDF 9
BNPP PF 9
CAPEB 7, 22-25
CEA 7
CERTISOLIS TC 7
CHAFFOTEAUX 28/29
CIAT 6, 34
CICEE 6, 12
CLUB DES CONSTRUCTEURS MAISONS QUALITÉ PLUS .. 32-33
CRE 22-25
CRUDELI 20
CSTB 7
DAIKIN 6
DESCOURS & CABAUD 7
DOMOFINANCE 9
DUN ENERGIE 28/29
EDF 9, 22-25
ELECTRICITÉ DE STRASBOURG 22-25
ENERGIES ET AVENIR 8
ENTREPRISE BOUDOT 28/29
EURACHATS 20
EUREVIA 20
FF3C 12
FRISQUET 38
GCCP 8
GDF SUEZ 7, 22-25
GRDF 20, 22-25, 32-33
GROUPE ALTÉOR 20
GROUPE NEXILIS 20
IDÉO BAIN 5
INES 7
INTERCLIMA+ELEC 5, 14
KÄRCHER 6
LABEL FLAMME VERTE 10
LNE 7
MAINTENANCE THERMIQUE 20
MINISTÈRE DE L'ECOLOGIE 7
MINISTÈRE DE L'ÉCONOMIE, DES FINANCES
ET DE L'EMPLOI, DGEM 27, 22-25
MINISTÈRES DE LA SANTÉ 7
MITSUBISHI ELECTRIC 27
POWEO 22-25
PRIMAGAZ 22-25
PROTEXYS 20
REED EXPOSITIONS FRANCE 5
SAUNIER DUVAL 6, 39
SEMEP 20
SRIPS 7
STORCH 6
SYNDICAT DES ENERGIES RENOUVELABLES 10
UBBINK 36
VAILLANT GROUPE 6
VIESSMANN 37
VO2 20
WILO 14

MAGAZINE filièrepro
GÉNIE CLIMATIQUE - SANITAIRE - AÉRAULIQUE

SERVICE-LECTEURS

filièrepro et le service-lecteurs : remplissez, cochez, postez.

Ce service est à votre disposition gratuitement.

Vous pouvez également faxer ce document au : 01 43 68 06 67

Si vous désirez une information complémentaire relative à une fiche technique publié(e) dans ce numéro, cochez la ou les références service-lecteurs correspondantes.

Nous transmettrons vos demandes aux sociétés concernées qui vous adresseront gratuitement une documentation complète dans les meilleurs délais.

Annonceurs

Ubbink - - - - - - - - - - 2ème
Viessmann- - - - - - - - - 4ème

Antargaz - - - - - - - - - - 17
Atlantic - - - - - - - - - - - 11
Chaffoteaux - - - - - - - - 13
Ciat - - - - - - - - - - - - - 44
Daikin- - - - - - - - - - - - 4
GDF - - - - - - - - - - - - - 15
GrDF - - - - - - - - - - - - - 19
Mitsubishi- - - - - - - - - - 41
Poujoulat - - - - - - - - - - 21
Primagaz - - - - - - - - - - 35
Wilo - - - - - - - - - - - - - 43

Service-lecteurs

Merci d'affranchir au tarif en vigueur.

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
11	12	13	14	15	16	17	18	19	20
21	22	23	24	25	26	27	28	29	30

filièrepro

AD.Com
Service-lecteurs
5, rue de Conflans
94220 - Charenton-le-Pont

filièrepro - N°7 - Décembre 2009 - Janvier 2010

N'oubliez pas d'indiquer votre adresse au verso de cette carte.

MAGAZINE filièrepro
GÉNIE CLIMATIQUE - SANITAIRE - AÉRAULIQUE

Service-lecteurs

adresse : ☐ professionnelle ☐ privée

filièrepro N° 7 - SL

Nom : ..... Prénom : .....

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

Adresse : .....

.....

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

Téléphone : ..... Fax : .....

e-mail : .....

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 5 parutions.

- France : 1 an, 37 € TTC - (dont T.V.A 19,6 %)
- Étranger : 1 an, 57 € HT, franco

A retourner sous enveloppe affranchie à :

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

N'oubliez pas d'indiquer votre adresse au verso de cette carte.

MAGAZINE filièrepro
GÉNIE CLIMATIQUE - SANITAIRE - AÉRAULIQUE

Service-lecteurs

adresse : ☐ professionnelle ☐ privée

filièrepro N° 7 - SL

Nom : ..... Prénom : .....

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

Adresse : .....

.....

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

Téléphone : ..... Fax : .....

e-mail : .....

Merci d'affranchir au tarif en vigueur.

Service-lecteurs

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
11	12	13	14	15	16	17	18	19	20
21	22	23	24	25	26	27	28	29	30

filièrepro

AD.Com
Service-lecteurs
5, rue de Conflans
94220 - Charenton-le-Pont

filièrepro - N°7 - Décembre 2009 - Janvier 2010

N'oubliez pas d'indiquer votre adresse au verso de cette carte.

MAGAZINE filièrepro
GÉNIE CLIMATIQUE - SANITAIRE - AÉRAULIQUE

Abonnement

adresse : ☐ professionnelle ☐ privée

filièrepro N° 7 - abt

Nom : ..... Prénom : .....

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

Adresse : .....

.....

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

Téléphone : ..... Fax : .....

e-mail : .....

lecteurs service

Abonnez-vous

et suivez l'actualité de la filière

Nous serons présent sur

interclima+elec

du 9 au 12 février 2010 - Paris, Porte de Versailles

Hall 7.3 - Stand C 66

"filièrepro" pour rester informé des innovations techniques constantes, des métiers de la filière « génie climatique, aéraulique, sanitaire ».

L'abonnement, le meilleur moyen pour rester au contact de l'actualité de la filière.

Pour vous abonner, utilisez le bulletin en page 45

En complément de la revue, vous pouvez aussi vous connecter sur notre site internetwww.filierepro.fr

La condensation par Viessmann
Des performances éprouvées

S'appuyant sur son expérience de la condensation, Viessmann redéfinit l'efficacité énergétique avec la Vitodens 200-W et son rendement de 109 % sur PCI. Ses surfaces d'échange Inox-Radial, son brûleur cylindrique Matrix et sa nouvelle régulation de combustion Lambda Pro Control maintiennent les performances exceptionnelles de la Vitodens 200-W toujours au plus haut niveau.
www.viessmann.fr

Solutions personnalisées, systèmes efficients
Toutes énergies, tous types d'utilisation

Efficience Plus

VIESMANN
climat d'innovation

Viessmann France S.A.S. - BP 33 - 57380 Faulquemont - Tél. : 03 87 29 17 00