MAGAZINE
filièrepro
GÉNIE CLIMATIQUE – SANITAIRE – AÉRAULIQUE

Eco prêt à taux zéro :
Eaux de pluie et assainissement non-collectif : coup double pour l'Eco-prêt !

Produits :
Vu sur les salons interclima+elec et Idéobain

Négociants :
Orvif cultive le service pour tous ses clients

Réglementation :
Perméabilité à l'air des bâtiments : tous les professionnels sont concernés

N°8 Avril 2010
ISSN 1967-0303

Dossier : Quels sanitaires pour 2010 ?

Choisir le gaz naturel
c'est choisir une énergie d'avenir

GrDF
GAZ RÉSEAU DISTRIBUTION FRANCE

Accordons nos projets

Pour plus d'information, contactez nos conseillers :

0810 224 000

(Prix d'un appel local depuis un poste fixe)

du lundi au vendredi de 8h à 17h

- Association facile avec les énergies renouvelables
- Confort et modernité des équipements
- Économies d'énergie

L'énergie est notre avenir, économisons-la !

www.grdf.fr

GrDF - 6, rue Condorcet - 75009 Paris - Société anonyme au capital de 1 020 000 000 euros - RCS PARIS 444 786 511 - www.gayacom.fr - © Getty

sommaire

Edito . . . 5

Actualités de la profession
AIRPAC certifié Ecolabel pour sa gamme de PAC géothermiques Sirius H triphasée . . . 6
Convention Capeb Cardonnel Ingénierie . . . 6
La 7ème journée Efficience Energétique Bâtiment de Cardonnel Ingénierie . . . 6
Destination Tours pour le 3ème Congrès du GCCP . . . 7
Un label AFISB Bien Vivre . . . 8
David Bonnet, nouveau président de l'AFPAC . . . 8
Détecteurs de fumées : moins de la moitié des produits vendus bénéficient de la marque NF ! . . . 8

Eco prêt à taux zéro
Eaux de pluie et assainissement non-collectif : coup double pour l'Eco-prêt ! . . . 9

Fournisseurs d'énergie
RT2012 : Primagaz prépare ses partenaires aux futures technologies . . . 10
Gaz Naturel : quels équipements pour les 5 prochaines années ? . . . 12

Fabricants
Panasonic veut intégrer le trio de tête du marché de PAC d'ici 3 ans . . . 13
Duravit : le sauna entre dans la salle de bains . . . 14
Gezeo, la nouvelle marque de France Géothermie exclusivement dédiée aux professionnels . . . 16

Négociants
Orvif cultive le service pour tous ses clients . . . 18

Bureaux d'études
La construction doit privilégier la notion de coût global . . . 20

Installateurs
« Les professionnels doivent acquérir une culture transversale de la construction » . . . 21

Dossier
Quels sanitaires pour 2010 ? . . . 22

Réglementation
Perméabilité à l'air des bâtiments : tous les professionnels sont concernés . . . 26

Formation
Sertissage gaz : quelle formation ? . . . 28

Chantier
Un manoir normand du XVIème siècle chauffé sur mesure par Giacomini . . . 30

Reportage
Gaz naturel et rénovation e.l.m. leblanc joue confort et performance . . . 32
Auer - Rénovation et gaz naturel : des solutions adaptées . . . 34

Produits
Studio Paris, la nouvelle gamme de parois de douche de Hüppe . . . 36
Vizengo, le chauffe-eau intelligent d'Atlantic pour une ECS sur mesure . . . 37
Neutralizer de Polar traite les rejets acides des chaudières à condensation . . . 38
4 nouvelles gammes de parois de douche Rothalux® . . . 39
Quel est l'intérêt d'être exposant sur le salon interclima+elec 2010 / Idéobain 2010 ? . . . 40
Vu sur les salons interclima+elec et Idéobain . . . 41

Rubrique produits :
Les nouveautés des fabricants . . . 42
index entreprises et organismes cités . . . 44

Service lecteurs / Abonnement . . . 45

Photo couverture : Hüppe "Studio Paris" ©

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 : Avril 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.

Nos pompes à chaleur vont vous désarçonner

+

Toutes les pompes à chaleur ne se ressemblent pas. Les nôtres, nous les avons conçues à l'image de nos chaudières, avec cette même exigence de qualité et d'innovation : c'est la différence Frisquet.

Enfin une solution PAC faite pour les chauffagistes

Pour TEAMAO, notre PAC air/eau, nous avons repoussé les limites technologiques, avec toute notre expertise dans le domaine du chauffage : elle est conçue dans le moindre détail et tient compte de la réalité des installations faites de radiateurs et plancher chauffant. C'est ce qui la rend si performante, efficace et simple à mettre en oeuvre.

Son architecture et ses fonctions exclusives respirent la simplicité

► Pour vous, Professionnel, une solution complète qui facilite votre mise en oeuvre grâce à son architecture spécifique. Elle permet également d'assurer vous-même la mise en service et elle vous simplifie la maintenance.

► Pour votre Client, une solution performante et durable, capable de lui apporter le confort tout en optimisant son budget énergétique, grâce aux fonctions exclusives de TEAMAO :

Évaluation continue du COP
Couplage optimisé des énergies (fuel, gaz ou électricité)
Passage automatique à l'énergie la + économe
Gestion indifférenciée jusqu'à 3 circuits dont 1 piscine

TEAMAO, c'est aussi un crédit d'impôt de 25 %

+ Aide au devis sur www.frisquet.fr

En accédant à notre Espace Professionnel, vous disposez d'un logiciel de calcul "TEAMAO". Il comporte une fonction de simulation permettant de déterminer automatiquement la puissance de chauffe requise, le coût des consommations PAC et relève, les économies par an réalisées, la durée d'amortissement, ...

Frisquet

Edito

Marché de la salle de bains 2010 : retrouver la confiance ?

Brigitte Desplats-Redier

"Le marché français de la salle de bains, et surtout sa part de rénovation, reste orienté à la hausse sur le long terme."

L'année 2009 fut une année difficile pour le marché de la salle de bains dans son ensemble.

Ainsi, le marché de la salle de bains ou du sanitaire en général, a connu son recul le plus net dans le secteur de la construction neuve avec une régression de 15 % par rapport à 2008.

Grâce à la rénovation, qui représente la partie sensiblement majoritaire du marché (plus de 75 %), le marché global de la salle de bains, aussi bien en neuf qu'en rénovation, n'a baissé en 2009 que d'environ 8 %, la robinetterie de 5 %, la céramique de 8 %, comme les meubles de salle de bains, les baignoires et douches de 10 % , le marché des cabines de douche étant plus affecté encore par l'affaiblissement du marché.

La fréquentation des salles d'exposition, correcte, n'est pas forcément suivie de vente. Les consommateurs ont des projets en attente. La confiance doit revenir pour leur prise de décision.

Le salon IDEOBAIN a néanmoins montré le dynamisme de la profession. Le thème de la rénovation était bien développé et malgré un contexte économique difficile, les professionnels et les particuliers étaient au rendez-vous.

Les perspectives pour l'année 2010 s'annoncent également positives : le marché français de la salle de bains, et surtout sa part de rénovation, reste orienté à la hausse sur le long terme. Le besoin de mieux s'équiper et celui de donner plus d'importance à la salle de bains qu'auparavant restent les fondamentaux de ce marché. Ce sont sur ces 2 points que se concentrent la communication des fabricants et les investissements du négoce concernant la qualité de présentation de leur salle d'exposition.

Enfin, le cadre réglementaire de la construction a évolué ces dernières années pour permettre à chacun de bien vivre dans son habitation. Les industriels de L'Association Française de la Salle de Bains ont pris conscience de l'évolution de la démographie et proposent des produits adaptés aux situations personnelles tout au long de la vie. Les produits ayant le label **AFISB BIEN VIVRE** visent à améliorer la qualité de vie de toute personne ; ils sont destinés à apporter plus de confort, de design, de sécurité, d'accessibilité que leur stricte fonctionnalité.

Brigitte Desplats-Redier
Secrétaire Général de l'AFISB

En bref

Convention Capeb Cardonnel Ingénierie

A l'occasion du salon Interclima, une convention a été signée, le 10 février dernier, entre Jean Lardin, président de la Capeb et Christian Cardonnel, président de Cardonnel Ingénierie, pour l'utilisation du logiciel Cube dans la démarche Eco Artisan®.

D.R.

Jean Lardin et Christian Cardonnel signent la convention

Cardonnel Ingénierie, bureau d'études spécialisé en thermique, fluides et énergétique du bâtiment, après avoir développé de nombreux outils, confirme avec Cube sa volonté d'une prise en compte globale de l'amélioration de la performance énergétique de l'habitat. Le logiciel Cube Eco Artisan® permet de formaliser un audit thermique auprès du client final et de préconiser des bouquets de travaux optimisés techniquement et financièrement. La signature de cet accord est la confirmation de la confiance témoignée depuis le lancement de la marque Eco Artisan® par la Capeb à Cardonnel Ingénierie. Elle préfigure un travail collaboratif et en réseau entre artisans, qui les aidera à appréhender la rénovation des 30 millions de logements en France et de répondre aux objectifs du Grenelle de l'environnement.

AIRPAC certifié Ecolabel pour sa gamme de PAC géothermiques Sirius H triphasée

Photo : Airpac

Frédéric Martin,
président et co fondateur d'Airpac

Airpac, acteur majeur sur le marché de la pompe à chaleur, vient de recevoir la certification Ecolabel Européen pour sa gamme de pompes à chaleur géothermiques Sirius H triphasée. Airpac est le premier fabricant de pompe à chaleur certifié en France.

Gage de qualité et d'exigence, attribué par l'Afnor, via l'organisme Certita, l'Ecolabel Européen, suivant le référentiel EC 432 reprend l'ensemble des critères NF PAC avec des exigences techniques supérieures et des critères environnementaux plus stricts. Le rendement en mode chauffage par exemple, testé en laboratoire, doit fournir un COP supérieur à 4,3 (COP > 3,6 pour la NF PAC), le fluide frigorigène utilisé doit répondre à un PRP inférieur à 2000 (le gaz R407 C utilisé par Airpac est de 1450), le niveau de puissance acoustique doit être le plus faible possible. Il doit y avoir par ailleurs absence totale de métaux lourds et de retardateurs de flammes. Une documentation détaillée et explicite à destination de l'installateur et de l'utilisateur final accompagne les produits. Une formation pertinente et ciblée est dispensée aux installateurs avec un support d'aide au dimensionnement de l'installation.

« Seule une certification européenne peut permettre d'ouvrir les portes des marchés à l'export, explique Frédéric Martin, président et co fondateur d'Airpac. *Nous avons aujourd'hui une filiale en Espagne où le marché de la géothermie se développe. Seul un label européen, plus lisible, permettra à nos produits de s'y développer comme sur d'autres marchés étrangers. Cette certification Ecolabel constitue, de plus, un critère de différenciation par rapport à nos concurrents puisque nous sommes les premiers à la recevoir sur le marché français. Il s'agit d'une certification plus exigeante que la NF PAC quant aux critères environnementaux mais si l'effort pour nous est conséquent, il sera également plus rémunérateur par l'ouverture qu'il nous ménagera sur les marchés à l'export »* ■

En bref

La 7ème journée Efficience Energétique Bâtiment de Cardonnel Ingénierie

D.R.

Le mardi 12 octobre 2010 se tiendra, à la Cité des Sciences et de l'Industrie (Paris - Porte de La Villette), la 7ème journée Efficience Energétique Bâtiment organisée par Cardonnel Ingénierie. Cette édition aura pour thème la « RT 2012, la pratique du résidentiel BBC, vers l'énergie positive ».

D.R.

Pré programme

Matin

08h30 - 09h30 Accueil à travers l'exposition
09h30 - 10h30 Introduction : La nouvelle réglementation énergétique
10h30 - 11h30 Table ronde 1 : Le BBIO, principes et bonnes pratiques
11h30 - 12h30 Table ronde 2 : Le coefficient C, des besoins aux consommations
12h30 - 14h00 Pause déjeuner (buffet) servi par Le Pot d'Etain

Après-midi

14h00 - 15h00 Table ronde 3 : Exemples pratiques en résidentiel individuel
15h00 - 16h00 Table ronde 4 : Exemples pratiques en résidentiel collectif
16h00 - 16h30 Synthèse
16h30 - 17h30 Grand témoin : Marc Jolivet
17h30 - 18h00 Cocktail

***Informations et pré-inscription** sur www.eeb2010.fr*
ou écrire à : eeb2010@cardonnel.fr

Destination Tours pour le 3ème Congrès du GCCP

Dans la continuité des précédentes éditions (Bruxelles en 2005 et Marseille en 2007), le GCCP invite ses sociétés adhérentes et partenaires à son 3ème congrès qui se déroulera du 9 au 11 avril 2010 au Centre International de Congrès de Tours.

C'est la mobilisation générale au GCCP ! En effet, Grenelle 2 impacte directement le marché de ses adhérents et les entreprises s'organisent pour faire face à ces nouveaux marchés.
Afin de guider les installateurs et favoriser la réflexion stratégique liée à l'évolution des métiers, le congrès s'articulera autour de trois débats animés par des experts de la profession.
Pour enrichir les interventions lors des trois tables rondes du vendredi 9 avril, le GCCP a le privilège d'accueillir Corinne Lepage, ancien ministre de l'Environnement et Député européen.

Ces tables rondes nous éclaireront sur :

1/ les conséquences du Grenelle 2 sur le secteur du bâtiment et leurs impacts sur les offres commerciales des entreprises membres du Syndicat ;
2/ les nouveaux besoins et les contraintes exprimés en direct par leurs clients ;
3/ les solutions proposées par les partenaires afin de répondre à cette nouvelle révolution économique et culturelle.

Ces travaux seront conduits par Maïtena Biraben, journaliste sur CANAL+ et spécialiste des questions d'environnement.

Le programme, marqué par l'Assemblée Générale du GCCP du samedi 10 avril, proposera également des soirées festives (dîner de gala dans les salons de l'Hôtel de Ville de Tours, soirée Renaissance au château royal d'Amboise) et des moments culturels, notamment lors de la visite privée du Clos Lucé commentée par son propriétaire historien et écrivain, Gonzague Saint Bris. Nous partirons avec lui à la découverte du génie créatif et technologique de Léonard de Vinci, source d'inspiration pour la révolution des métiers du GCCP. ■

En bref

David Bonnet, nouveau président de l'AFPAC

D.R.

L'Association Française pour les Pompes A Chaleur (AFPAC), créée en 2002, a également renouvelé son bureau. Elu pour une durée d'un an, le nouveau bureau assure vouloir "poursuivre sa politique volontariste pour remplir les objectifs que l'AFPAC s'est fixée" : assurer la promotion de la pompe à chaleur et la pérennité de son marché par la satisfaction des consommateurs. Membre fondateur de l'AFPAC, David Bonnet s'est investi dans le développement du marché des pompes à chaleur aussi bien au titre des ses fonctions dans la société Technibel qu'en tant que Trésorier adjoint puis Vice-Président de l'AFPAC. De formation littéraire, diplômé de l'IFCE (Institut Français des Combustibles et de l'Energie), David Bonnet a démarré sa carrière chez un industriel de la régulation, Landis & Gyr. Il est ensuite ingénieur commercial dans une entreprise de représentation industrielle avant de rejoindre Technibel France en 1977 dont il devient directeur commercial France en 1990.

David Bonnet succède à Pierre Sabatier, président fondateur de l'AFPAC, qui après 7 années de présidence a décidé "de se consacrer à d'autres activités".

Un label AFISB Bien Vivre

Dans le cadre de la règlementation, les industriels de la salle de bains ont pris conscience de l'évolution de la démographie et proposent des produits de la salle de bains adaptés aux situations personnelles tout au long de la vie. Les produits ayant le label AFISB BIEN VIVRE visent à améliorer la qualité de vie de toute personne : ils sont destinés à apporter plus de confort, de design, de sécurité, d'accessibilité que leur stricte fonctionnalité. Ces produits, respectant les normes françaises et européennes, répondent à des critères techniques précis. Ce label AFISB BIEN VIVRE est exclusivement réservé aux fabricants adhérents de l'AFISB.

Listes des produits pouvant bénéficier de l'usage du label au 1er janvier 2010

Receveur de douche tous matériaux
Cuvette de WC sur pied surélevée
Cuvette de WC rallongée sur pied
Cuvette de WC rallongée suspendue
Lavabo et plan tous matériaux
Paroi de douche
Bâti support pour WC
Bâti support pour Lavabo
Robinetterie pour lavabo
Robinetterie de douche et bain-douche thermostatique
Robinetterie de douche et bain-douche monocommande
Baignoire à porte
Abattant ■

En bref

Détecteurs de fumées : moins de la moitié des produits vendus bénéficient de la marque NF !

Doc. : Nugelec

Le 25 février dernier, le Parlement a adopté la loi rendant obligatoire, à l'horizon 2015, l'installation de détecteurs avertisseurs autonomes de fumées (DAAF) dans tous les lieux d'habitation. Or, selon l'Afnor, sur 98 détecteurs identifiés sur le marché, seuls 41 bénéficient de la marque NF garantissant leur fiabilité.

"Compte tenu de la multitude de produits proposés sur le marché, il est difficile pour les particuliers de choisir un DAAF fiable" explique Afnor Certification dans un communiqué.

Pourtant, dès 1999, les industriels se sont engagés à garantir la qualité et l'efficacité de leurs produits à travers la marque NF DAAF. Cette marque NF, délivrée par Afnor Certification, atteste notamment que le DAAF utilise le principe de détection optique (absence de substances radioactives) ou que l'ergonomie du produit est adaptée pour limiter les risques de mauvaise utilisation («oubli» de la pile, montage de la pile à l'envers...). La marque NF impose aussi de préciser l'autonomie de la batterie (1 an/5 ans/10 ans) et que le produit soit livré avec une pile et une notice claire et explicite. Enfin, un service associé doit être mis en place par l'industriel : assistance téléphonique au consommateur (N° d'appel du service d'assistance téléphonique). "Pour renforcer la fréquence et le contenu des contrôles, et du fait du nouveau dispositif réglementaire, le cahier des charges sur lequel s'appuie la certification NF DAAF a été révisé" précise l'Afnor.

Eaux de pluie et assainissement non-collectif : coup double pour l'Eco-prêt !

Récupérer les eaux de pluie, tout comme remplacer son système d'assainissement non-collectif, entre dans la constitution du bouquet de travaux si cher à l'Eco-prêt à taux zéro. Hubert Willig, directeur de Sotralentz Habitat, explique dans quels contextes bénéficier des aides bancaires et fiscales.

Filière Pro - Quelles sont les aides destinées aux particuliers, liées à la récupération des eaux de pluie ?

Hubert Willig - L'installation d'un système de récupération des eaux de pluie dans l'habitat ouvre droit à un éco-prêt à taux zéro, dans la mesure où il participe à un bouquet de travaux visant à réduire l'impact énergétique global du logement. Entre dans l'enveloppe de l'éco-PTZ, l'ensemble des équipements et la main d'œuvre, sauf les modules de gestion et de pompage... Soit environ 80 % du coût du projet de récupération des eaux de pluie directement concerné.

Module de gestion et système de pompage, d'une puissance inférieure à 1 kW et l'ensemble des équipements, peuvent bénéficier d'un crédit d'impôt de 25 %, selon la loi de finance 2010. De plus, si l'habitation a plus de 2 ans, s'applique le taux réduit de TVA à 5,5 %, comme sur le reste de l'installation.

Globalement, dans le cas le plus favorable, le cumul des mesures d'incitation réduit d'environ 40 % le coût initial !

Quels sont les textes relatifs à ces mesures financières ?

Hubert Willig - Les mesures concernant l'éco-prêt à taux zéro se basent sur l'arrêté du 21 août 2008, relatif à « La récupération des eaux de pluie et à leur usage à l'intérieur et à l'extérieur des bâtiments ». Quant au crédit d'impôts, il fait référence à l'arrêté du 21 août 2008 et à l'arrêté du 3 octobre 2008, relatif aux « Crédits d'impôts pour les économies d'eau ».

Quels retours avez-vous sur les mesures bancaires ?

Hubert Willig - Concernant l'éco-prêt à taux zéro, la récupération des eaux de pluie ne concerne que 5 % des dossiers, sur un total d'environ 30 000 dossiers accordés à ce jour. Il y a proportionnellement beaucoup plus de demandes de dossiers au sujet de systèmes d'assainissement non-collectif gravitaires.

Pourquoi ces systèmes d'assainissement sont-ils éligibles ?

Hubert Willig - Faire le choix d'un système d'assainissement non-collectif limite le développement de systèmes d'épuration non-conformes et permet de réduire les consommations énergétiques. C'est pourquoi ce type d'investissement entre dans le cadre de l'éco-prêt.

L'arrêté du 7 septembre 2009 « Fixant les prescriptions techniques applicables aux installations d'assainissement non-collectif recevant une charge brute de pollution organique inférieure ou égale à 1,2 kg/jour de DB05 », soit 1 à 20 équivalents habitants, fixe les règles d'installation. En complément, un agrément ministériel à paraître au printemps 2010 précisera quels sont les équipements admis.

C'est là un coup double bénéfique ?

Hubert Willig - Oui, il devient donc financièrement avantageux de procéder à l'ensemble des travaux "récupération des eaux de pluie "et assainissement non-collectif" lors d'un même chantier. Le coût d'installation sera proportionnellement moins élevé. Le groupement des 2 opérations constitue un bouquet de travaux à lui-seul, de quoi déposer une demande d'Eco-PTZ.

Qui est concerné plus précisément par les travaux d'assainissement non-collectif ?

Hubert Willig - Il s'agit des habitations que le zonage d'assainissement désigne comme étant non-raccordables au réseau d'assainissement collectif, raccordé à une station d'épuration principale. Les installations existantes actuellement non-raccordées feront l'objet d'un contrôle de conformité avant fin 2011... soit plus de 5 millions d'installations. Les installations non-conformes devront être mises en conformité. Celles qui opteront pour la filière classique "sans énergie" bénéficieront de l'Eco-prêt. Il est également question d'aides de l'Agence de l'eau et/ou du Conseil Général.

Hubert Willig,
directeur de Sotralentz Habitat

« Les installations qui opteront pour la filière classique "sans énergie" bénéficieront de l'Eco-prêt. »

La filière professionnelle a-t-elle bien connaissance de ces aides ?

Hubert Willig - Les professionnels n'ont pas encore tous conscience des aides attribuées à leurs clients ! Pour cela, notamment, nous formons installateurs et distributeurs, à raison de 5 à 10 sessions par semaine.

Quel est votre regard sur l'Eco-prêt à taux zéro ?

Hubert Willig - Je dirais simplement que les organismes bancaires tendent à freiner l'attribution des Eco-prêt ! Deux à trois mois, voire plus pour obtenir un prêt, c'est beaucoup trop long. Ce sont autant d'activités que les fabricants, les distributeurs et les installateurs n'ont pas à leur carnet de commande. ■

Propos recueillis par Michel Laurent

RT2012 : Primagaz prépare ses partenaires aux futures technologies

Pour l'heure, la chaudière gaz à condensation couplée à des capteurs solaires répond aux besoins de la future RT2012 et à la RT2005 label BBC. Primagaz prépare cependant ses partenaires installateurs aux prochaines technologies. Rencontre avec François Chatelain, chef du département marketing stratégie innovation chez Primagaz.

Photo : D.R.

François Chatelain,
chef du département marketing stratégie innovation chez Primagaz

"Les offres sont techniquement éprouvées et les fabricants réputés bien identifiés."

Filière Pro - Que représente la RT2012 pour Primagaz ?

François Chatelain - La future RT2012 relève pour nous, Primagaz, d'une importance capitale. Actuellement, sur 530 000 logements neufs construits chaque année (Source CEREN 2008), la plupart sont encore livrés avec des équipements de chauffage et de préparation d'eau chaude sanitaire, électriques. Certains grands constructeurs de maisons individuelles livrent ainsi jusqu'à 80 % de leurs logements. Dans ce contexte, Primagaz occupe environ 2 % de parts de marché. Notre objectif est cependant d'atteindre 4 à 6 % du marché ! Nous comptons gagner ces parts de marché avec les solutions gaz performantes actuelles qui ont l'avantage d'être matures et techniquement éprouvées.

Quelles conséquences sur les choix énergétiques ?

François Chatelain - Pour l'instant, la RT2005, en limitant la consommation à 130 kWhep/m²/an d'énergie primaire laisse une importante latitude aux solutions électriques. La RT2012 en ramenant le seuil 50 kWhep/m²/an va déclencher des interrogations chez les constructeurs. Le choix de l'énergie électrique nécessitera d'opter pour des technologies telles que la pompe à chaleur ou le chauffe-eau thermodynamique. Cependant, ces solutions ne sont pas encore vraiment éprouvées et présentent des risques en matière de maintenance, de SAV. Par ailleurs, les réseaux de professionnels de l'installation ne sont pas encore tous totalement structurés. Ces technologies présentent donc un risque identifié par les constructeurs.
Lorsqu'un constructeur de maisons individuelles doit choisir une technologie de chauffage, il s'interroge sur la facilité de mise en œuvre, le coût, l'acceptation par son client et aussi sur la fiabilité.

Et concernant les solutions gaz ?

François Chatelain - L'alternative répondant parfaitement à la RT2012, et dès à présent au label BBC Effinergie, réside dans les solutions gaz à condensation couplées à un chauffe-eau solaire et/ou à une installation solaire photovoltaïque. Les offres sont techniquement éprouvées et les fabricants réputés bien identifiés. De même que les réseaux d'installateurs largement structurés.

La filière gaz est pourtant à l'aube de nouvelles technologies ?

François Chatelain - Effectivement, mais pour opérer de réels lancements, nous construisons le réseau des professionnels qui dimensionneront, installeront et assureront l'entretien en toute connaissance des équipements.
La micro-cogénération, appelée aussi chaudière électrogène, sera lancée d'ici 2012. La pile à combustible, tout comme la pompe à chaleur gaz pour le petit tertiaire, ne seront pas introduits avant 2013. Il n'est pas question de lancer ces offres sans y avoir auparavant préparé la filière.

Dans ce contexte, quelle est votre stratégie ?

François Chatelain - Au travers de notre réseau de professionnels partenaires Primalliance, nous organisons 380 réunions par an au cours desquelles nous expliquons le contexte énergétique et réglementaire actuel et futur. Il s'agit de donner un éclairage sur les technologies disponibles pour répondre aux enjeux du Grenelle de l'Environnement à l'horizon 2020.
Pour les installateurs qui souhaitent en savoir plus, nous les orientons vers des formations d'une journée organisées avec les fabricants, où ils peuvent alors aborder plus largement la technique. Nous travaillons aussi sur ce sujet pour monter des formations avec différents organismes de formation comme le Costic par exemple.

Primagaz a déjà mis en œuvre ce principe...

François Chatelain - C'est pour nous une façon de constituer progressivement un solide réseau de partenaires. D'ailleurs, nous procédons ainsi depuis 2002. A cette époque, il s'agissait de consolider le réseau d'installateurs dans le cadre du solaire thermique. Nous les avons accompagnés jusqu'à la phase de qualification. Et l'offre a pu être déployée au niveau national dès 2003 chez Primagaz.

De nouvelles qualifications à l'horizon ?

François Chatelain - Nous espérons qu'il y aura de nouvelles qualifications garantes d'une mise en œuvre professionnelle des nouvelles technologies gaz. C'est aussi une façon de distinguer les sociétés qui n'ont d'autres objectifs que de surfer sur des effets d'aubaines lorsque des crédits d'impôts sont disponibles. ■

Propos recueillis par Michel Laurent

PARTENAIRES

BTP BANQUE
GROUPE CRÉDIT COOPÉRATIF

PYC ÉDITION

SOSERBAT
l'Informatique du BTP

13e Trophée du Bâtiment

LES ACTEURS DE LA CONSTRUCTION DE PARIS ILE-DE-FRANCE 2010

MARDI 1er JUIN 2010 · GOLF DU PRIEURÉ (78)

La convivialité est l'apanage de nos métiers. Aussi, tout naturellement le 13e Trophée du Bâtiment de la FFB Région Paris Ile-de-France vous accueillera avec un réel plaisir, vous, entrepreneurs, architectes, maîtres d'ouvrage, fournisseurs, fabricants, partenaires de l'acte de construire. Une fois encore cette manifestation se déroule au Golf du Prieuré. Son site et ses parcours exceptionnels, ainsi que le chaleureux accueil que nous y recevons rehausseront, sans aucun doute, ce tournoi du Bâtiment de la FFB Région Paris Ile-de-France. Vous serez les bienvenus ce mardi 1er juin 2010 mais ne tardez pas à vous inscrire !

Georges Rigaud
Président FFB Région Paris Ile-de-France

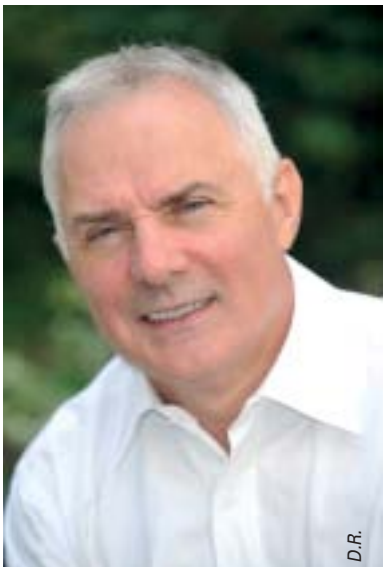
Renseignements et inscriptions :

Sport Passion communication
6, parc des Fontenelles · 78870 BAILLY
Tél. 01 30 56 58 61
Fax 01 30 80 03 70
E-mail info@sportpassion.net

Avec le soutien de

Gaz Naturel : quels équipements pour les 5 prochaines années ?

A l'aube de la RT2012, la chaudière gaz à condensation continue sa percée. Un succès sur lequel se construisent aujourd'hui les prochaines générations d'équipements. Le mix énergétique sera également un fil rouge en matière de développement. Passage en revue des lancements à venir sur la période 2010 - 2015 avec Bernard Aulagne, directeur des partenariats industriels, branche Energie France chez GDF-Suez.


D.R.

Bernard Aulagne,
directeur des partenariats industriels,
branche Energie France
chez GDF-Suez

Filière Pro - Quelles perspectives technologiques pour le gaz dans les prochaines années ?

Bernard Aulagne - 2009 a confirmé la montée en puissance du marché de la chaudière gaz à condensation. En effet, la progression s'élève à + 17 % sur un marché global en retrait de 5 %. Aujourd'hui, la condensation représente 40 % des ventes de chaudières gaz individuelles. Les nouvelles familles d'équipements s'appuieront sur cette technologie mature, en jouant la carte de la complémentarité entre énergies. Désormais, seul un mix énergétique intelligent peut apporter une solution réellement efficace aux enjeux pointés dans le Grenelle de l'Environnement.

Pouvez-vous détailler cette stratégie produit ?

Bernard Aulagne - D'abord, et tout naturellement, la combinaison condensation gaz et solaire thermique est déjà une réalité depuis plusieurs années. Mais cette association va se matérialiser par des offres de plus en plus intégrées. Cette évolution marquera le passage des kits jusqu'alors proposés par les fabricants, à des solutions packagées pour un niveau de performance compatible avec la RT2012.

L'éco-générateur sera-t-il bientôt disponible ?

Bernard Aulagne - Cette technologie permet de produire de la chaleur pour les besoins en chauffage et en eau chaude sanitaire tout en générant de l'électricité. De quoi répondre prioritairement à environ 70 à 80 % des besoins d'électricité domestiques en hiver. Objectif : développer l'autoconsommation, ce qui fait de ce produit améliore la performance énergétique du logement. L'éco-générateur comprend une chaudière gaz à condensation couplée à un moteur Stirling.
Le concept se développe actuellement à l'échelle européenne, notamment en Allemagne en Grande-Bretagne et aux Pays-Bas.
En 2010, nous avons pour objectif de suivre un parc de 250 à 300 appareils installés sur sites en France.

Avec quels industriels abordez-vous l'éco-générateur ?

Bernard Aulagne - Le dernier salon Interclima l'a monté, de nombreux industriels s'intéressent à cette technique, au premier rang desquels De Dietrich, Baxi et Whispergen. Nous avons aussi des contacts avancés avec Ariston, Vaillant ou encore Viessmann. Les utilisateurs des éco-générateurs seront essentiellement sélectionnés par les installateurs formés à cette occasion par les fabricants. L'expérience concerne principalement les maisons individuelles avec la possibilité d'élargir le terrain aux petits bâtiments collectifs, avec des éco-générateurs installés en batterie. Nous testerons une offre relativement "plug & play" sur une période de 9 à 12 mois. Les premières conclusions sont attendues mi-2011.

Quelles sont les avancées en matière de relève de chaudière ?

Bernard Aulagne - Nous étudions le couplage des chaudières gaz à condensation avec une pompe à chaleur d'une puissance thermique de 3 kW maximum. Cette offre, dénommée "PAC hybride" ou encore "chaudière hybride", concerne la relève de chaudière, vue sous l'angle de l'optimisation de l'utilisation de chacune des technologies. Là encore, il s'agit de passer des kits actuellement proposés, à une offre totalement intégrée comprenant la régulation. La compacité de l'ensemble chaudière / PAC constitue un enjeu important.
Des tests grandeur nature seront engagés courant 2010. La chaudière hybride sera vraisemblablement un produit disponible en 2011. Les industriels les plus en avance sur cette réflexion sont notamment Ariston, Atlantic, ELM Leblanc et Vaillant.

Que dire de la PAC à absorption ?

Bernard Aulagne - Nous travaillons cette année encore sur la pompe à chaleur gaz, selon le principe de l'absorption. A ce jour, il est cependant encore question de moyennes puissances, donc d'applications dans le secteur tertiaire pour les besoins de confort thermique et de production d'eau chaude sanitaire. Toutefois notre objectif est bien d'abaisser la puissance nominale de ces machines.

Et la pile à combustible ?

Bernard Aulagne - La micro-cogénération par pile à combustible fait partie de nos plans de développement, mais pour une période au-delà de 2015. Dans l'immédiat, les technologies présentées précédemment répondront aux besoins du marché. ■

Propos recueillis par Michel Laurent

Panasonic veut intégrer le trio de tête du marché de PAC d'ici 3 ans

Panasonic France a intégré, en avril 2009, une division climatisation pour soutenir activement ses ambitions sur le marché hexagonal des PAC.

Filière Pro - Pour quelles raisons une division climatisation au sein de Panasonic France a-t-elle été créée sur le marché français ?

Thibaut Marsol - Historiquement, toute l'activité climatisation du marché français était pilotée depuis l'Espagne, où le marché climatisation -en froid seul- est le plus important d'Europe. La création de cette jeune et récente division climatisation et chauffage au sein de Panasonic France depuis avril 2009 répond à notre ambition de nous lancer sur le marché français de la climatisation et des PAC, lequel est plus important encore que celui de l'Espagne. Il s'agit d'un marché très dynamique qui, malgré un recul en 2009, possède néanmoins un bel avenir car la France est loin d'avoir atteint le taux d'équipement du marché japonais où s'écoulent 500 000 unités par an. Notre division doit donc nous permettre d'accroître notre développement et d'investir pleinement un marché hexagonal très concurrentiel, avec de nombreux intervenants de qualité et la présence de tous les leaders.

Comment votre structure est-elle organisée ?

Thibaut Marsol - Basée au nord de Paris, notre division comprend un service marketing, un service commercial (dirigé par un chef des ventes pilotant un responsable Nord et un responsable Sud, ainsi qu'une force des ventes dédiée terrain répartie selon les secteurs géographiques) et un support logistique dans le département de la Seine et Marne. Notre directeur de département, Cormac Ryan, qui encadre les services marketing et commercial, a plus de 10 ans d'expérience dans le secteur du chauffage. Actuellement en phase de développement, nous recrutons des collaborateurs aussi bien parmi les commerciaux, qu'au marketing ou encore au sein de notre service technique pour soutenir nos ambitions sur le marché français.

Quelle est l'orientation de votre politique commerciale ?

Thibaut Marsol - La politique stratégique de Panasonic, commune à tous les départements, consiste à travailler exclusivement avec la distribution professionnelle et non en direct, pour capitaliser sur la force de frappe de nos distributeurs. Aussi, avons-nous fait le choix d'une distribution sélective qui ne provoque pas de concurrence entre les partenaires afin que tous se développement de façon saine et efficace. En ce qui concerne notre activité, nous nous tournons vers la distribution professionnelle spécialisée, ainsi que celle des secteurs sanitaire et chauffage, de la distribution électrique et frigoriste.

Quels sont vos objectifs ?

Thibaut Marsol - En 2009, le marché de la climatisation et des PAC a reculé d'environ 10 % tandis que nous avons réalisé une progression de 27 % sur ce même marché. Nous souhaitons conserver le même facteur de développement et d'ici 3 ans, être présent dans le trio de tête du marché de la climatisation et des PAC. On ne reste pas sur un tel marché si on ne peut pas figurer dans les trois premiers.

Quels moyens allez-vous mettre en œuvre pour atteindre vos objectifs ?

Thibaut Marsol - Tout d'abord, nous pratiquons un positionnement prix haut de gamme pour refléter notre qualité produit. Ensuite, nous souhaitons atteindre un mix parfait entre un réseau de distribution efficace, la qualité produit et une politique marketing et communication qui permette à Panasonic d'être immédiatement identifié comme une marque professionnelle. Cette politique associera une approche terrain et service dédiée aux distributeurs et aux installateurs, des offres marketing ainsi qu'une campagne de communication orientée vers les consommateurs finaux.

Qu'est-ce qui vous distingue de vos concurrents ?

Thibaut Marsol - Nos produits sont capables de garantir des COP et des puissances restituées en température négative jusqu'à -20°C : c'est absolument crucial sur le marché des PAC car cela signifie que nos produits peuvent fonctionner de façon autonome, sans recourir à l'appoint d'une chaudière. Ainsi, notre PAC Air/Eau Aquarea modèle 12 kW fournit 12 kW à +7°C (pour un COP de 4,67) et 11 kW à -7°C (avec un COP de 2,70). Même à -7°C, le consommateur réalise encore des économies d'énergie, ce à quoi, avec la préservation de l'environnement, nous sommes très attentifs. Egalement, notre largeur de gamme qui offre un panel très étendu de produits pour tout type d'application : des puissances de 7 KW à 16 kW, monobloc, bi-bloc, monophasé et triphasé, certains modèles proposant l'ECS en option et la possibilité de raccorder des panneaux solaires pour la production d'ECS. ■

D.R.

Thibaut Marsol,
chef de produit division Climatisation Panasonic France

"La politique stratégique de Panasonic, consiste à travailler exclusivement avec la distribution professionnelle pour capitaliser sur la force de frappe de nos distributeurs "

Propos recueillis par Eléonora Hurillon-Ajzenman

Duravit : le sauna entre dans la salle de bains

Le bien-être dans la salle de bains passe par le développement d'une offre d'équipements complémentaires aux catalogues traditionnels. Sur ce point, Duravit commence à commercialiser des saunas en harmonie avec son programme général. Rencontre avec Philippe Soiron, directeur des ventes France.

D.R.

Philippe Soiron,
directeur des ventes France

Filière Pro - Pourquoi lancer une famille de saunas ?

Philippe Soiron - Aujourd'hui, la salle de bains n'est plus uniquement le lieu de la céramique. C'est avant tout un espace de bien-être. C'est pourquoi nous avons déjà déployé une offre de baignoires balnéo, de douches multifonctions et de baignoires pool. Sachant que nous maîtrisons l'offre de mobilier, il manquait encore à notre catalogue le sauna. Rappelons que, selon une étude réalisée en Allemagne, ce bien d'équipement se place chez les utilisateurs, juste derrière la piscine, parmi les souhaits d'équipement de la maison. En France, le marché du sauna est plutôt en développement.

L'offre est-elle disponible ?

Philippe Soiron - Nous avons présenté pour la première fois nos saunas à Francfort sur le salon ISH en mars 2009. Du 9 au 14 février dernier, nous les avons dévoilés à Paris lors du salon IdéoBain. Nous réalisons actuellement les premières ventes en France.

Quelles réactions de la part des visiteurs ?

Philippe Soiron - Les visiteurs, utilisateurs potentiels, étaient très étonnés de voir que nous proposions un sauna qui puisse être installé dans leur salle de bains, en harmonie avec la gamme de mobilier. Globalement, nous avons remarqué un intérêt trois fois plus marqué pour le sauna que pour la douche multifonctions, également exposée sur le stand Duravit.

Quel est plus précisément le niveau d'intégration de votre offre ?

Philippe Soiron - Duravit arrive sur un marché déjà occupé par d'autres acteurs du sauna. De ce fait, nous devons nous différencier. Pour cela, nous avons conçu un produit qui puisse s'installer dans le logement et pas uniquement en sous-sol. En d'autres termes, nous faisons entrer le sauna dans les appartements. Cette orientation a nécessité une attention particulière pour accorder le sauna à la décoration des appartements contemporains. Concrètement, nous proposons pour l'habillage du sauna, les mêmes finitions extérieures et essences de bois que dans notre programme de mobilier. Duravit est aujourd'hui un des rares acteurs à intégrer l'offre à ce point. Toujours dans un souci d'intégration, nos saunas peuvent être disposés contre un mur ou bien en îlot avec un habillage pour l'arrière.
L'arrivée du sauna dans notre offre respecte en tous points le cahier de charge "design" de Duravit, selon les lignes architecturales établies. De cette façon, le sauna peut être associé aux autres familles de produits.

> *"... Globalement, nous avons perçu un intérêt trois fois plus marqué pour le sauna que pour la douche multifonctions... "*

Comment seront diffusés les saunas en France ?

Philippe Soiron - Par le biais de nos partenaires de la distribution chauffage-sanitaire. C'est une nouveauté dans la profession pour de tels équipements, qui jusqu'alors sont plutôt vendus en direct par les fabricants. Certes, il s'agit de produits adaptables et réalisés à la demande. Les saunas ne sont donc pas stockables. Mais nous comptons beaucoup sur les salles d'exposition des distributeurs pour développer le marché, de même que sur la prescription par le client final. Une fois commandés, les produits seront livrés chez le distributeur qui, ensuite, se chargera de les livrer sur les chantiers.
En matière d'installation, pour la sauna de base, il n'y a pas de plomberie à effectuer, mais quelques raccordements électriques et surtout du montage. Mais la logique voudrait tout de même que l'installateur en chauffage-sanitaire s'intéresse à ce marché.

Comment comptez-vous étoffer plus encore votre offre "bien-être" ?

Philippe Soiron - Je pense qu'à terme nous allons proposer d'autres modèles de douches multifonctions. De la même façon, notre baignoire pool de grande dimension pourrait, pourquoi pas, être suivie de versions plus petites. Nous observons le marché à ce sujet...

Enfin, pouvez-vous rappeler quelle est la différence entre un hammam et un sauna ?

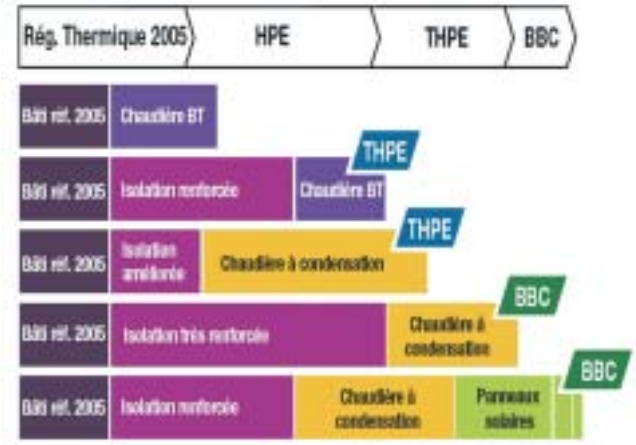
Philippe Soiron - Le hammam[1] consiste en une atmosphère toujours saturée en humidité à 55° C maximum. L'installation nécessite une arrivée d'eau. En revanche, le sauna diffuse une chaleur sèche de 60 à 90 °C. A 60 °C, l'humidité relative n'est que d'environ 40 % HR. Pour contrôler ces paramètres, nos saunas intègrent des capteurs de température et d'humidité. L'humidification limitée de l'air permet d'utiliser une source d'eau indépendante. ■

Propos recueillis par Michel Laurent

(1) Hammam se traduit par "eau chaude" en Arabe.

Rénovation et filière gaz naturel : Un marché plein d'espoir !

Le Grenelle de l'Environnement a fixé des objectifs de performance énergétique très ambitieux pour le secteur du bâtiment. Alors que de nouvelles aides publiques viennent doper le marché de la rénovation, il s'agit d'une véritable aubaine pour les installateurs capables de proposer des solutions de chauffage performantes. Le gaz naturel devient la solution économiquement évidente.



En pleine crise économique, la rénovation des installations de chauffage pourrait bien se révéler être le marché du siècle. Dans ce contexte, la chaudière gaz naturel à condensation est en bonne place

Les objectifs du Grenelle de l'Environnement concernent les constructions neuves, mais aussi les bâtiments existants. Les bâtiments représentent 25 % des rejets de CO_2. Leur rénovation fait donc partie des chantiers prioritaires du Grenelle de l'Environnement. L'objectif ? Réduire de 38 % la consommation énergétique du parc de logements d'ici 2020.
Cet objectif impose la rénovation de plus de 31 millions de logements en France. Cela représente, selon les organisations professionnelles du secteur, l'équivalent de 600 milliards d'euros de travaux d'ici 2050 ! Soit l'équivalent de 10 à 15 ans d'activité actuelle du bâtiment. Une véritable aubaine pour les entreprises artisanales, qui auront su mettre en place des offres de rénovation répondant aux critères du Grenelle.

Les atouts des solutions gaz naturel

Les installateurs souhaitant tirer le meilleur parti de la dynamique du Grenelle ont un partenaire de choix : le gaz naturel. Energie propre par excellence, le gaz naturel associe confort, performances et économies. Il ne nécessite aucune transformation entre sa production et son utilisation. Les déperditions d'énergie sont donc limitées. Par ailleurs, il émet 30 à 50 % de CO_2 en moins, comparé aux autres combustibles. Le gaz naturel se distingue aussi par sa facilité d'installation et par la variété des équipements proposés, permettant de s'adapter à moindre coût dans tous les cas de figure. Solution simple et économique, la chaudière basse température restitue sous forme de chaleur près de 90 % de l'énergie consommée. Elle permet de réaliser jusqu'à 34 % d'économies par rapport à une chaudière datant d'avant 1980, selon l'Ademe.

Condensation = performance

Les chaudières à condensation permettent d'aller plus loin en matière de rendement. Elles garantissent des économies d'énergie très importantes et un niveau de confort optimal, en restituant sous forme de chaleur près de 100 % de l'énergie consommée. Elles permettent de réaliser jusqu'à 40 % d'économies par rapport à une chaudière datant d'avant 1980.
L'évolutivité est aussi un point fort du gaz naturel, qui s'associe particulièrement bien avec les nouvelles énergies. Ainsi, un chauffe-eau solaire individuel couplé au gaz naturel permet de réduire de 40 à 70 % la facture d'eau chaude d'une habitation.
En quatre ans, près d'un million de nouveaux clients ont choisi le gaz naturel, 6 500 km d'extensions de réseau ont été réalisés et 31 500 nouvelles parcelles en lotissement ont été desservies.

Encourager les propriétaires à passer le cap

Par une politique d'aides publiques dynamique, dont le crédit d'impôt développement durable est un des axes forts. En 2010, les particuliers peuvent déduire de leurs impôts 15 % du prix des chaudières à condensation et 25 % du coût des équipement de régulation de chauffage. La déduction concerne également 50 % des équipements solaires et, désormais, 50 % des diagnostics de performance énergétique volontaires. La dernière loi de finances prolonge le dispositif jusqu'à fin 2012 et l'étend aux propriétaires bailleurs. L'éco-prêt à taux zéro, instauré depuis le 1er avril 2009, peut quant à lui atteindre 30 000 euros, pour le financement des travaux de rénovation thermique des logements anciens utilisés à titre de résidence principale.
En dehors de ces deux mesures fortes, il faut signaler l'existence de plusieurs autres dispositifs, parmi lesquels les subventions accordées aux particuliers par l'ANAH (Agence Nationale de l'Habitat), les primes octroyées par certaines collectivités locales, ainsi que les prêts Pass Travaux du 1 % Logement et les prêts à l'amélioration de l'habitat de la Caisse d'Allocations Familiales.
Bref, un particulier bien renseigné et intelligemment conseillé par un installateur maîtrisant l'ensemble des solutions de chauffage au gaz naturel, peut envisager la rénovation de son système de chauffage dans des conditions financières très favorables, avec à la clé de fortes économies sur sa facture d'énergie.

Gezeo, la nouvelle marque de France Géothermie exclusivement dédiée aux professionnels

France Géothermie, unique fabricant-installateur français spécialiste en géothermie et aérothermie, lance Gezeo, une marque de PAC exclusivement réservée à la vente aux professionnels installateurs. Gezeo se veut également une offre globale de service, selon Laurent Pin, directeur général de France Géothermie.

D.R.

Laurent Pin,
directeur général
de France Géothermie

Filière Pro - Pouvez-vous nous présenter Gezeo ?

Laurent Pin - Gezeo est né de la volonté de la société France Géothermie de proposer et mettre à disposition de tous les installateurs de PAC (plombiers, chauffagistes, électriciens...), son savoir-faire historique en tant qu'unique fabricant installateur français spécialiste en géothermie et aérothermie. Fort de ces nombreuses années d'expériences en conception, développement et installation, Gezeo bénéficie aujourd'hui des forces de France Géothermie. Gezeo offre également la possibilité aux installateurs, l'expertise, le soutien et la compétence de plates-formes de proximité, des services exclusifs et des produits aux tarifs très attractifs. Il s'agit d'opérer un transfert de compétence entre France Géothermie et Gezeo. Porteuse de tout l'héritage technologique des systèmes France Géothermie (qualité, performance, labels et certifications) Gezeo vient compléter, en aucun cas remplacer, France Géothermie.

> *« Gezeo vient compléter, en aucun cas remplacer, France Géothermie »*

En quoi consiste précisément l'offre Gezeo ?

Laurent Pin - Il s'agit d'un véritable package car les professionnels pourront non seulement se procurer des PAC Gezeo auprès de leur concessionnaire France Géothermie à des tarifs concurrentiels, mais pourront bénéficier également des PAC immédiatement disponibles, de la proximité et de l'expertise du concessionnaire ainsi que d'une offre de formation professionnelle à la technologie et aux produits. De plus, une aide à la vente grâce à la PLV et aux documentations est incluse, de même qu'un logiciel Gezeoweb permettant l'élaboration de la liste de tout le matériel nécessaire à un chantier. Enfin, ce sont aussi les labels dont bénéficient les générateurs France Géothermie qui sont proposés dans cette offre, des possibilités de conseil, d'assistance et de services à la carte assurées par le concessionnaire et complétées par une assistance chantier pour la mise en œuvre et la mise en route, sans oublier les garanties après-vente.

Quelle est l'orientation de la politique commerciale de Gezeo ?

Laurent Pin - A la différence de France Géothermie qui diffuse ses produits à travers un réseau de concessionnaires exclusifs qui les revendent ensuite aux consommateurs finaux, les produits Gezeo, en revanche, seront vendus par les concessionnaires France Géothermie aux seuls professionnels installateurs. Sur les territoires dépourvus de concessionnaire France Géothermie, une force de vente sera mise en place, sans passer par le négoce, pour vendre les produits aux professionnels.

Comment Gezeo se distingue-t-elle de la concurrence ?

Laurent Pin - Gezeo possède la gamme de PAC géothermiques la plus large du marché, comprenant des puissances de 4 kW à 45 kW jusqu'à 100 kW. Notre offre est donc très ciblée sur les maisons individuelles et le petit tertiaire. Nos produits peuvent se prévaloir d'une fabrication écologique : nos différentes gammes fonctionnent avec de l'eau glycolée ou des fluides verts inoffensifs pour la couche d'ozone, ininflammables, non explosifs et présentant un effet de serre plus faible que les fluides frigorigènes traditionnels. De plus, nos installations n'émettent pas de CO_2. ■

Propos recueillis par
Eléonora Hurillon-Ajzenman

Le logiciel Gezeoweb, outil de dimensionnement et de devis en ligne

Gezeo propose, sur son site Internet www.gezeo.com, Gezeoweb, un outil de dimensionnement et de devis en ligne gratuit, accessible 7/7 jours et 24h/24. En quelques clics, il permet à l'installateur, à n'importe quel moment de la journée, de deviser le coût d'une installation pour ses clients. Il peut, en outre, dresser la liste des matériels nécessaires pour un chantier et être ainsi certain, lors du devis, de disposer de toute les pièces lors du chantier. Gezeoweb propose encore de petits logiciels de dimensionnement, très utiles pour dimensionner, par exemple, les radiateurs en rénovation lors du changement de régime d'eau : le logiciel permet alors de vérifier que les radiateurs sont toujours valables pour diffuser la chaleur.

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.

(1) Prix du kWh électricité HP / HC tarif bleu régulé TTC : HP 0,1154 euros, HC 0,0734 euros, soit en moyenne 0,0986 € pour le chauffage. Eau chaude 100% en HC. Abonnements : 12 kW DT 204,80 € TTC (solutions électriques), 6kW ST 67,43 € TTC (solution gaz). Prix du kWh gaz naturel tarif régulé B1 : 0,0471 € TTC. Abonnement : 179,00 € 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

Pour une maison existante d'une vingtaine d'année d'environ 110 m² située dans le nord de la France, la facture annuelle s'établit tout juste au dessus de 1000 euros en chauffage gaz naturel. C'est près de 10% de moins qu'avec le fioul et 25% de gain par rapport au chauffage électrique.
Les solutions gaz performantes du marché (condensation, condensation + solaire) restent compétitives en coût global face aux pompes à chaleur et chaudières bois (qui ont vu par ailleurs leur crédit d'impôt baisser à 25% en 2010). Cette compétitivité s'accroit dans les bâtiments à basse consommation (BBC).

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.*

Orvif cultive le service pour tous ses clients

Orvif, entreprise familiale de négoce présente dans 6 agences en Ile de France, se distingue par un service exigeant et une livraison extrêmement réactive assurée à la demi-journée.

D.R.

Olivier Noël,
responsable marketing
et communication Orvif

Filière Pro - Pouvez-vous nous présenter brièvement l'identité d'Orvif ?

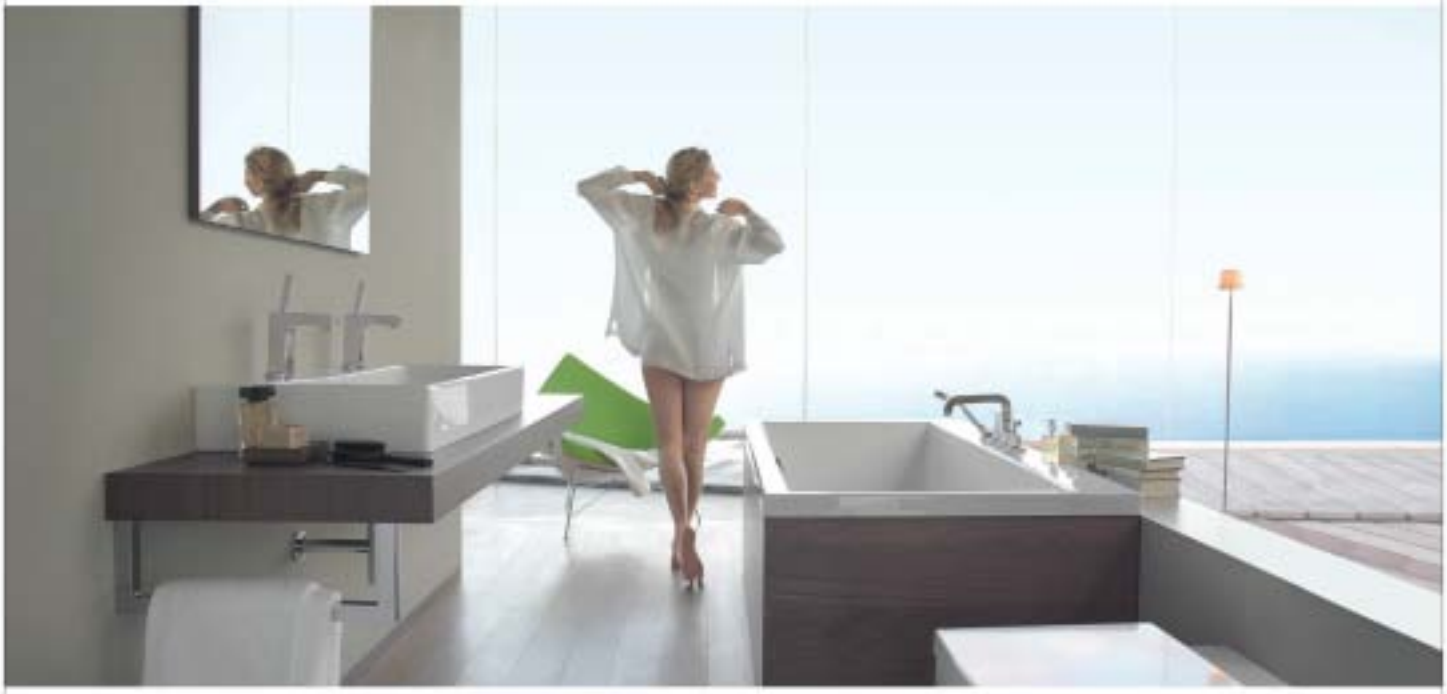
Olivier Noël - Créée en 1967 par Madame Monique Favez, Orvif est une entreprise familiale qui demeure à ce jour indépendante à 100 % et gérée aujourd'hui par la fille de la fondatrice, Isabelle Roux, actuel directeur général. Orvif possède un catalogue, en termes de métiers, incluant les secteurs du sanitaire, du chauffage, de la plomberie, de la climatisation et des EnR, ces dernières connaissant un très fort développement sont, à ce titre, de plus en plus dissociées du seul secteur du chauffage. Nous intervenons uniquement en Ile de France où nous possédons 6 agences : Gentilly (94) qui est également notre siège social, Saint-Ouen (93), Montreuil (93), Melun (77), Bastille (Paris 12e) et Montmartre (Paris 18e). Cette localisation, à laquelle est lié notre fonctionnement logistique, évite à nos clients de sortir de Paris pour se fournir.

Quels sont les services qui caractérisent votre entreprise ?

Olivier Noël - Notre positionnement en matière de service constitue une offre unique sur le marché. En effet, notre état d'esprit est celui d'une entreprise familiale : nous cultivons des rapports humains très simples, aussi bien en interne qu'envers notre clientèle qui bénéficie d'un suivi rigoureux, convivial et constamment à son écoute.

De plus, dans la mesure où le cadre réglementaire contraint certains marchés à évoluer vers davantage de technicité, notre métier ne peut se limiter à simplement acheter et revendre des produits. C'est la raison pour laquelle notre démarche commerciale quotidienne s'inscrit dans la disponibilité et le professionnalisme, voire un véritable accompagnement pour les clients qui le souhaiteraient.

DURAVIT



Céramique sanitaire, meubles de salle de bains, produits de bien-être et accessoires : tout ce qui embellit la vie dans la salle de bains, vous le trouvez chez Duravit. Information chez Duravit S.A., Rue de Marienthal, BP 30010, 67241 Bischwiller Cedex, Tél. 0 820 820 414 (N° INDIGO), Fax 03 88 90 61 01. www.duravit.fr

D.R.

Comment remplissez-vous concrètement ce rôle d'accompagnement auprès de votre clientèle ?

Olivier Noël - Nous avons effectivement une mission de guide et de conseil vis-à-vis des installateurs, ce qui est notamment perceptible dans le domaine du chauffage au regard des exigences de la RT 2012. La complexité des dispositions réglementaires exige la maîtrise de nombreuses connaissances techniques. Pour y répondre pleinement, tous nos personnels suivent des formations aussi bien en interne que chez les fabricants pour actualiser leurs connaissances. Par exemple, des thermiciens conseils, présents dans chacune de nos agences, peuvent guider les installateurs à propos du dimensionnement des installations. Ensuite, cet accompagnement peut se poursuivre avec nos commerciaux sur les sites.

Nous proposons également des réunions thématiques et des formations à notre clientèle pour la soutenir face à l'évolution rapide du marché. C'est ainsi que plus d'une cinquantaine d'installateurs, en 2009, ont suivi une session consacrée à l'évolution de la réglementation des fluides frigorigènes assortie d'une formation.

En quoi consiste votre service « Qualité + » ?

Olivier Noël - Il s'agit de notre exigence de service pour tous nos clients : que l'installateur ait le bon produit, au bon endroit et au bon moment. Notre exigence majeure réside dans la livraison assurée à la demi-journée, sur site ou chez le client, sans minimum de commande et gratuitement. Nous parvenons à respecter ces délais grâce à la gestion rigoureuse de notre stock et à un plan de vente cohérent. Toutes nos agences partagent le même plan de vente, ce qui signifie que les mêmes produits sont stockés dans nos 6 points de vente.

Votre réactivité vous permet-elle de répondre à la concurrence de la VPC ?

Olivier Noël - La Vente Par Correspondance, qui intervient très souvent pour la livraison d'éléments de plomberie, annonce généralement des délais de 24h à 48h, alors que nous pouvons être présents dans la demi-journée. C'est un service qui soulage véritablement l'installateur puisqu'il n'a pas besoin d'anticiper sur le déroulement de son chantier.

Vos perspectives pour 2010 ?

Olivier Noël - Nous sommes aussi très à l'écoute des nouvelles règlementations et problématiques concernant les Personnes à Mobilité Réduites. De nombreuses actions accompagnées de services appropriés vont être mis en place à ce sujet en 2010.

En marge du développement du marché des EnR, nous organisons une veille constante pour informer gratuitement nos clients sur les évolutions réglementaires, les nouveautés produits et les réalisations en cours. Cela permet à la fois de démystifier ce marché et de les tenir informés. A cet effet, nous organisons le vendredi 4 juin, la 2ème édition du Salon des Solutions et Services en ENR à notre agence de Saint Ouen. Vous pourrez retrouver plus de 35 fabricants et institutionnels (banques, syndicats, fournisseurs d'énergies...), n'hésitez à nous rendre visite ! ■

Propos recueillis par
Eléonora Hurillon-Ajzenman

La construction doit privilégier la notion de coût global

Didier Klinkammer, architecte qui privilégie le recours à la filière sèche dans ses projets, insiste sur la nécessaire prise en compte de la notion de coût global du bâtiment dès la phase de conception par opposition à la seule notion du coût de la construction.

D.R.

Didier Klinkammer,
architecte

Filière Pro - Quels sont vos domaines d'activité de votre structure ?

Didier Klinkammer - L'Atelier Didier Klinkammer intervient essentiellement dans 2 domaines : le secteur tertiaire tout d'abord, pour lequel nous concevons l'aménagement d'espaces de travail tels que des bureaux ou des laboratoires. Ensuite, la conception d'espaces dédiés à la petite enfance, notamment pour les Ecoles maternelles ou les crèches, avec une dimension de spécialisation dans l'ossature bois.

Quelles sont les applications privilégiées pour lesquelles vous avez recours à l'ossature bois ?

Didier Klinkammer - Nous avons, par principe, recours à la filière sèche -laquelle emploie une structure métallique ou bois- principalement en construction neuve ou bien en extension de bâtiment. Nous utilisons alors des composants semi industrialisés qui sont assemblés sur site, sans recours à l'eau ou au ciment, ce qui permet une plus grande rapidité de mise en œuvre sur les chantiers.

En milieu scolaire, où les contraintes sont nombreuses (une réalisation rapide des travaux, produire le moins de nuisances possible), les constructions à ossatures bois permettent à la fois de respecter ces contraintes et de bénéficier d'un aspect chaleureux en aménagement intérieur. Si nos partenaires charpentiers ou constructeurs spécialisés sont d'emblée convaincus de l'intérêt de la filière sèche, les Maîtres d'Ouvrage parmi lesquels les responsables d'Ecoles maternelles financées par les collectivités locales ne le sont souvent qu'après coup, grâce à la rapidité d'exécution, l'organisation du chantier et la qualité des ambiances réalisées.

> ***« La notion de coût global inclut les coûts de conception, de construction, d'exploitation et de maintenance qui se calculent sur 15 à 20 ans »***

Quels sont, selon vous, les principes à respecter, en matière architecturale, pour une démarche environnementale cohérente ?

Didier Klinkammer - En premier lieu, il est nécessaire, dès le début du projet, de tenir compte de certains paramètres existants : l'orientation du bâtiment, la météo locale, les apports solaires gratuits ou encore la ventilation naturelle des pièces avec double orientation. Autrement dit, la volumétrie d'un bâtiment permet déjà, avec le respect de principes simples, de gagner en performance énergétique avant même l'emploi de systèmes très sophistiqués, voire le recours aux EnR.

Il faut également envisager la modularité et la flexibilité du bâtiment : un bâtiment conçu en respectant les objectifs de performance énergétique sera amené à évoluer parce que les besoins vont eux-mêmes évoluer. Il faut donc pouvoir le transformer facilement sans remettre en cause sa structure, ce que permet, par exemple, le système de poteaux-poutres de préférence à un système de voile-porteur.

La durée de vie d'un bâtiment est donc à repenser ?

Didier Klinkammer - Il est effectivement nécessaire de raisonner sur la pérennité parce que la durée de vie d'un bâtiment ne se réduit pas à la durée de vie du chantier. La notion de coût global inclut les coûts de conception, de construction, d'exploitation et de maintenance qui se calculent sur 15 à 20 ans. Or, le rapport entre le poids du coût de la construction et du coût de la maintenance sur 20 ans peut varier de 1 à 3. L'économie est donc à chercher dans une approche résolument globale. ■

Propos recueillis par Eléonora Hurillon-Ajzenman

Le Ministère de L'Ecologie lance un logiciel en calcul en coût global

Le ministère de l'Ecologie, de l'Energie, du Développement Durable et de la Mer a lancé, en août 2009, un projet d'incitation au calcul en coût global dans le bâtiment, visant à aider les donneurs d'ordre publics et privés à prendre en compte de manière raisonnée les coûts tout au long de la vie de l'ouvrage, et ne pas limiter l'analyse aux simples coûts initiaux. Le logiciel permet donc également de valoriser des externalités comme les émissions de gaz à effet de serre. Ce simulateur de calcul en coût global des constructions est mis en ligne sur le site Internet du ministère. Libre d'accès, simple et pédagogique dans son fonctionnement, il permet de confronter différents scénarios pour la réalisation d'un même projet de construction. La simulation de coût global est proposée pour 4 types courants de bâtiment : logement, école, bureaux et établissements de santé.

www.developpement-durable.gouv.fr

« Les professionnels doivent acquérir une culture transversale de la construction »

Gaël Parrens, gérant de l'entreprise Aquasun et président de la commission EnR Nouvelles Technologies de l'UECF, pour qui la compétence multi énergie est devenue une nécessité, exhorte les professionnels à adopter une culture transversale et non plus seulement verticale de leur métier.

Filière Pro - Pouvez-vous nous présenter brièvement l'activité de l'entreprise Aqua Sun ?

Gaël Parrens - Aqua Sun intervient sur deux secteurs : la réhabilitation énergétique d'habitats résidentiels et le solaire thermique en collectivité (camping, hôtels) qui était encore, il y a 4 ou 5 ans, notre activité principale. Aujourd'hui, nous avons largement diversifié nos compétences en matière d'énergies renouvelables puisque nous mettons en œuvre des solutions aussi bien solaires, que biomasse, énergie bois ou encore PAC.

Pour quelles raisons avez-vous acquis ces compétences multiples ?

Gaël Parrens - On se dirige vers une raréfaction des énergies fossiles et il n'existe pas, parmi les EnR, de solution universelle susceptible d'assurer une couverture totale des besoins énergétiques. Par exemple, le solaire thermique se révèle très pointu sur le terrain et ne répond pas à des chantiers de grosses puissances pour lesquels il faut alors choisir l'énergie bois. Dès lors, la multi compétence et une approche multi énergie, acquise pour ma part au fil des stages, de salons et de recherche auprès du Costic, n'apparaît plus du tout comme un choix mais comme une obligation pour pouvoir proposer à nos clients des solutions réellement performantes.

www.aqua-sun.com

www.uecf.fr

Comment abordez-vous l'audit énergétique d'un bâtiment avant d'entreprendre la rénovation ?

Gaël Parrens - Quelle que soit la problématique, notre cheval de bataille reste toujours le rapport entre le coût de revient et l'investissement. Pour être en mesure de proposer des solutions parfaitement adaptées, l'analyse de la typologie des maisons doit toujours être transversale, d'où la nécessité de raisonner en termes multi factoriels. Il faut donc adopter une démarche horizontale : identifier les sources d'énergie, l'isolation du bâti, les expositions, la configuration des murs... Puis, comprendre ce que veut le client et analyser ses besoins (la production d'ECS par exemple), contrôler les fuites d'air... A partir du recueil de ces données, on dresse un tableau pour définir le bouquet de travaux le plus efficace et ainsi atteindre un rapport investissement initial/gain satisfaisant. Ces solutions vont donc au-delà de notre seule discipline. Il faut, de surcroît, connaître la typologie des maisons, savoir manier les appareils de mesure spécialisés dans le calcul de l'U-bât qui est utilisé dans les réglementations thermiques.

Votre approche résolument transversale ne fait-elle pas de vous un précurseur ?

Gaël Parrens - Je suis membre du bureau et président de la commission EnR Nouvelles Technologies de l'UECF, également administrateur de Qualit'EnR. Si, à l'échelle nationale, je suis entendu, c'est au niveau local, en revanche, que je constate un véritable fossé. Au sortir de la dernière guerre, il a fallu reconstruire rapidement et des filières de métiers cloisonnés telles que celles des plombiers chauffagistes ont été mises en place, avec des compétences bien définies, imposant une culture verticale de la construction. Aujourd'hui, les métiers sont mélangés et les professionnels n'ont jamais appris à travailler ensemble. Par exemple, un architecte fait un dessin sans connaître les contraintes techniques des autres corps de métier. Or, une maison est un tout et cette culture transversale n'est plus aujourd'hui un choix, mais une nécessité motivée par, entre autres, l'application du DPE depuis 5 ans et bientôt la mise en place de contrats de performance énergétique (CPE) qui imposeront, à plus ou moins brève échéance, une obligation de résultats aux professionnels.

Photo : UECF

Gaël Parrens,
gérant de l'entreprise Aquasun
et président de la commission EnR
Nouvelles Technologies de l'UECF

« ...notre cheval de bataille reste toujours le rapport entre le coût de revient et l'investissement »

Quels projets pour votre structure ?

Gaël Parrens - Un showroom transversal de 200 m² ouvrira ses portes en juin 2010. Il exposera des panneaux photovoltaïques et des PAC en milieu extérieur, un espace avec une chaudière à condensation et micro cogénération, une zone mettant en situation un CE solaire pour alimenter un lave-vaisselle, des poêles à granulés bois et un ilot dédié à l'isolation avec des maquettes représentant des échantillons concrets, notamment différents types de fenêtres. ■

Propos recueillis par Eléonora Hurillon-Ajzenman

Quels sanitaires pour 2010 ?

Si le marché du sanitaire connaît depuis 2009 un certain recul, les fabricants restent dynamiques et proposent des produits possédant à la fois le design et la fonctionnalité. Voici un petit panorama des nouveautés sanitaires.

Photo : Ideal Standard

« Le marché de la salle de bains a été très éprouvé en 2009, explique **Véronique Ollivier,** directrice marketing et communication chez Ideal Standard France. *Les deux premiers trimestres 2010 sont sur la même tendance, avec toutefois une amélioration attendue à partir du 3ème trimestre. On estime donc que le recul des ventes de l'année 2010 se situerait autour des -8% (estimations d'après déclaratifs de la Banque de France de prêts à la construction immobilière et permis de construire). Notre position sur l'ensemble des segments du marché de la salle de bains, et notre vision globale sur plusieurs canaux de distribution constituent certains de nos points forts et nous confèrent davantage de visibilité sur le marché »*

La gamme Attitude d'Ideal Standard, possède, outre la fonctionnalité Easy Fix, la possibilité de bénéficier d'une interchangeabilité dans le montage des aérateurs : cette gamme peut ainsi recevoir soit un jet cascade (très large), soit un jet classique (moussant mais rond).

Les cuvettes WC Connect en céramique sont dépourvues de creux ou de plis pour faciliter le nettoyage. *« La gamme Connect désigne à la fois des produits accessibles en prix, au design contemporain et comprenant de nombreux avantages tels que la facilité d'entretien,* précise Véronique Ollivier. *Des parois de douche viendront cette année compléter cette offre »*

En ce qui concerne l'angle de facilité d'installation, Ideal Standard lance chaque année des nouveautés en robinetterie qui sont assorties de 2 systèmes d'installation pratiques à la fois pour le professionnel et le consommateur final. Deux innovations équipent actuellement la robinetterie : tout d'abord, « Easy Fix », qui équipe actuellement les gammes « SlimLine II », maintient l'étrier lors de la pose du robinet. Ensuite, le « Top Fix », présent notamment dans la gamme « Active », permet la pose du robinet d'une seule main : le cavalier se relève et serre le robinet sur le lavabo.

« Ces fonctionnalités équipent des produits dès l'entrée de gamme, souligne Véronique Ollivier. *En effet, faciliter l'installation sur une partie de gamme n'est pas le quotidien du professionnel ou du consommateur final. Cette démarche relève, chez Ideal Standard, d'un véritable état d'esprit : il faut faciliter l'installation et ce, dès l'entrée de gamme »*

Des meubles de salles de bain modulaires chez Villeroy&Boch

En 2010, Villeroy & Boch souhaite renforcer son image de multi spécialiste, notamment à travers une gamme de meubles de salle de bains, 2morrow. Il s'agit d'un concept modulaire qui offre une grande diversité de variantes et de possibilités d'agencement autour de deux grandes idées centrales : la ligne et le carré. Deux nouveaux lavabos en synthèse sont proposés : « Look » et « Cubic ». Look affiche une forme de coque aplatie et s'intègre parfaitement au plateau et au meuble sous vasque. Cubic est une vasque élancée avec un contour extérieur parallélépipédique (toutes deux disponibles en 100 cm, 70 cm et 50 cm pour salle de bains

Photo : Villeroy & Boch

d'appoint). 2morrow est également compatible avec les vasques à poser et plans en céramique de la marque;

Targa GreenGain, la première cuvette WC suspendue ne consommant que 3,5 litres d'eau par rinçage, donc 2,5 litres de moins que les systèmes standard ou, soit une économie de 40 %. De plus, si l'on choisit le petit débit sur la double commande de chasse, la cuvette n'utilise plus que 2 litres d'eau par rinçage. La cuvette WC avec sa forme intemporelle est optimisée sur le plan hydromécanique grâce aux trois arrivées d'eau du bâti-support, offre de hautes performances de rinçage. En effet, les trois arrivées d'eau sont disposées de manière à bénéficier d'une grande puissance de chasse d'eau et ce, depuis l'avant, afin de propulser efficacement le contenu de la cuvette dans le siphon d'évacuation.

Le circuit professionnel est une exigence d'excellence

« Decotec évolue sur le marché professionnel, ce qui implique une recherche permanente qui commence dès le type d'emballage, précise **Thierry Cuvillier,**

Photo : Villeroy & Boch

***SupraFix de Villeroy &Boch** est un système de fixation innovant pour les WC qui permet à l'installateur de procéder seul, sans assistance et en toute simplicité. Le WC se fixe sur la céramique à travers les mêmes perforations que l'abattant : dès que l'installateur a inséré l'une des deux vis de fixation dans les trous de l'abattant WC, SupraFix tient. Il est alors possible d'aligner la cuvette avec précision. Côté design, les fixations sont invisibles puisque le système ne requiert ni trous latéraux ni caches en plastique. Le point fort de SupraFix : les tiges filetées filets de vis accueillant les vis de fixation des charnières de l'abattant sont usinées à l'intérieur même des vis de la cuvette. L'installateur n'a plus qu'à visser l'abattant par-dessus pour fermement fixer au mur le WC complet avec son siège.*

Photo : Decotec

directeur commercial de Decotec. *Nos conditionnements sont étudiés de telle sorte qu'un meuble corresponde à une palette, pour plus de praticité dans l'identification des contre marques. Du point de vue logistique, certains produits sont plus compliqués que d'autres à transporter, comme les colonnes par exemple. Pour qu'elles aient un maximum de chances d'arriver en bon état, les colonnes sont équipées d'un détecteur de choc. Ainsi, à tout moment de la chaîne de transport, il est possible de mesurer la responsabilité de chaque acteur comme maillon de la chaîne de distribution.*

Du point de vue de l'installation même, un ensemble composé d'un meuble et d'un miroir est généralement équipé de cellules de déclenchement lumière et antibuée ainsi que d'une prise de courant pour l'alimentation d'un sèche-cheveux. Ces 3 fonctions sont réunies sur une seule alimentation qui se trouve placée en haut du miroir, à une hauteur où généralement se trouve l'alimentation dans les salles de bains.

Enfin, nos meubles sont toujours pourvus de systèmes de réglage sous chaque pied pour rétablir facilement l'aplomb, sous peine de ne pas voir les portes se fermer correctement ou les tiroirs ne pas s'ouvrir... »

La série Millésime de Decotec est la 1ère série dont le meuble vasque est équipé d'une porte frontale qui s'esquive sous le meuble et dont l'ouverture déclenche l'éclairage intérieur situé sur les côtés du rangement. De plus, ce meuble vasque est pourvu de 2 rangements latéraux.

« Toutes ces nouveautés n'oublient pas la vraie fonction première du meuble de salle de bains qui doit être un meuble de rangement simple et facile d'utilisation, rappelle Thierry Cuvillier. *Notre métier premier consiste à faire de beaux produits qui doivent avant tout être très pratiques. Decotec ne sacrifie pas le fonctionnel au design parce que cela correspond à une véritable attente du client. Sur la série Millésime, par exemple, le design procède tout naturellement de ses particularités techniques »*

La série Ego constitue un ensemble capable de toutes les possibilités. Les lignes courbes du meuble et le traitement du blanc comme vraie couleur rappellent le style « Courrège ». Le blanc brillant assorti de poignées chromées éclatantes permettent de jouer toutes les variations de couleurs, afin d'exprimer le caractère de chacun. Les plus audacieux choisiront une des 6 finitions miroirs qui les plongera dans un univers de lumière et d'éclat.

La série Riva est une ligne de meubles exprimant la simplicité. Une grande variation de style peut se jouer avec le choix de finitions de plans vasques : la version plan intégré, pratique et efficace. La version plan et vasque à poser, pour plus d'esprit. La version plan verre et vasque affleurante, pour l'élégance et la modernité.

Grohe, le 1er fabricant à proposer de l'eau filtrée, fraîche et pétillante

Photo : Grohe

Grohe présente Grohe Blue, une robinetterie de cuisine disponible en deux versions, Grohe Blue I et Grohe Blue II, qui délivre, grâce à un filtre installé sous l'évier, une eau pure, débarrassée des métaux lourds, du calcaire, du chlore et d'autres impuretés. Grohe Blue II complète le dispositif en intégrant, sous l'évier, une bouteille de CO_2 et un refroidisseur pour une eau filtrée fraîche et pétillante, une innovation que Grohe est le 1er fabricant à proposer. Grohe Blue II permet même de régler l'intensité du gaz pour une eau à bulles plus ou moins fines ! Une voie d'eau spécifique est dédiée à l'eau filtrée Grohe Blue, dont le nouveau « mousseur » comprend deux zones séparées, une pour l'eau filtrée et l'autre pour l'eau non filtrée. Ces deux sorties totalement séparées signifient que l'eau filtrée n'entre pas en contact avec les parties en métal du robinet qui pourrait potentiellement altérer son goût. Le flexible PEX haute qualité alimentaire assure de surcroît une eau au goût irréprochable. Un levier unique offre la fonction de mitigeur, la poignée rotative portant l'inscription Grohe Blue contrôle le débit de l'eau filtrée. Un voyant sur la poignée clignote lorsque la capacité du filtre chute en dessous de 10%, moment à partir duquel 50 litres d'eau filtrée peuvent encore être tirés.

La ligne Eurosmart Cosmopolitan est une nouvelle ligne de robinetterie associant

Photo : Grohe

design, largeur de gamme et fonctionnalité pour un rapport qualité-prix intéressant. En effet, cette ligne comprend des mitigeurs monocommande à bec haut ou bas, des mélangeurs monotrou, 3 trous ou bec mural, une robinetterie de bidet, une robinetterie de douche et de baignoire, avec ou sans garniture de douche... Autant de variantes sont rares pour un positionnement d'entrée de gamme. Très rare également dans cette catégorie de prix, la tablette intégrée pour le gel douche ou le shampooing, qui peut se fixer simplement sur la robinetterie de douche.

Une ligne également riche de fonctionnalités parmi lesquelles Grohe QuickFix™, avec laquelle l'installation de la robinetterie est beaucoup plus simple et presque deux fois plus rapide qu'auparavant, en réduisant la complexité et le nombre de pièces. Pour tous les mitigeurs de la ligne Eurosmart Cosmopolitan (lavabo, bidet, bain douche, monotrou et cuisine), le joint, grâce à sa forme, s'installe facilement et reste en place. Le joint solidaire de l'étrier ne glisse plus. Il faut simplement enfiler l'écrou flottant sur la tige filetée jusqu'au point de fixation, le redresser à la verticale puis tourner pour le serrer.

QFX, le bâti support d'Allia sans réglage

Allia présente la gamme de bâti supports QFX, qui se caractérise par la compacité du produit avec une largeur de 40 cm. *« Nous avons travaillé en ce sens à la demande du terrain pour permettre l'installation de gaines techniques,* explique **Alain Couty,** responsable Marketing Technique Céramique chez Allia. *Il faut compter avec ce souci constant de réduire l'encombrement des composants techniques ».* QFX est une gamme simple et réduite car le produit est universel et correspond à tous les types de pose. Il existe donc 2 versions du même produit : auto portant et standard pour un montage adossé.

Suite page 24

Photo : Allia

« Ce produit a été spécialement conçu et développé pour le marché français, contrairement à d'autres produits issus de pays étrangers et introduits en France qui ne tiennent pas toujours compte des spécificités de pose de notre marché, poursuit Alain Couty. *Ainsi, tous nos bâti-supports sont équipés d'un coude d'évacuation articulé de la cuvette en PVC, diamètre 100, pour une évacuation verticale, horizontale ou latérale. Cela constitue un atout pour l'installateur qui est certain de disposer du bon matériau et du bon diamètre pour le raccorder car tous les autres produits allemands, suisses ou autrichiens butent sur ce problème-là. »*

Le montage de la plaque de commande a été spécialement travaillé pour pouvoir être effectué soit en façade (à la verticale), soit par le dessus (à l'horizontale) pour une plus grande simplicité de pose. Le système a donc été conçu pour que l'installateur n'ait aucun réglage à faire. *« Dans la mesure où la distance entre la plaque de commande et le mécanisme du bâti support peut varier, un système télescopique permet d'affranchir l'installateur de tout problème de réglage,* reprend Alain Couty. *Le professionnel a juste à emboîter la plaque de commande dans le mécanisme de bâti support et le système est prêt à fonctionner, sans réglage. De même, pour la maintenance, tout le mécanisme peut être extrait par la plaque de commande. Il suffit de déposer cette dernière et on accède ensuite à tout le mécanisme »*

Enfin, tous les bâti supports de cette gamme sont équipés d'un système de réglage rapide de l'aplomb et une gamme de 4 plaques de commande à distance double chasse par poussoir pneumatique sont particulièrement dédiées aux installations en collectivité.

Des systèmes hydro mobiles

Leda propose l' « Espace Douche Pluriel », une offre multiple de parois, de receveurs, de décors et d'aménagements, signé par le designer **Scott Derbyshire**.

« C'est un produit qui rompt avec les codes techniques habituels d'une cabine de douche, explique **Patrice Kleim**, responsable marketing produits Leda. *Dans un même produit, on associe tous les avantages des parois de douche et des cabines : l'esthétique des parois avec la facilité de mise en place des cabines de douche. C'est donc un produit complet comprenant un receveur, des portes et des panneaux de fond ».*

Photo : Leda

l'Espace Douche Pluriel peut être installé de 3 manières différentes : soit encastré totalement au sol (ce qui est entièrement nouveau), soit posé comme une cabine de douche classique, soit selon toutes les solutions intermédiaires comme un receveur céramique traditionnel avec des hauteurs de 0 à 14 cm. Autant de possibilités qui laissent à l'installateur le choix du type d'installation voulu, notamment en abaissant au maximum la hauteur pour entrer dans son espace de douche.

Un programme de 3 équipements d'hydromassage au choix est proposé : Confort (douchette main «large»), Avantage (douche de tête orientable et douchette main «micro») et Hydro-Mobile (douche de tête orientable, douchette main «micro» et système d'hydromassage 5 jets brumisateurs et 5 jets massants monté sur rail mobile). Enfin, une dizaine d'accessoires sont disponibles pour personnaliser l'Espace Douche Pluriel.

Incarner des valeurs

« Roca souhaite, dans ses propositions destinées à la salle de bains, incarner ses 4 valeurs phares : l'innovation, le développement durable, le bien-être et le design, déclare **Jean-Marie Lanfranchi**, directeur Marketing Roca. *Nos nouveautés constituent une illustration de ces valeurs. »*

Le W+W (pour Washbasin+WC) de Roca est une nouvelle solution « deux en un » combinant une vasque avec un WC. L'eau utilisée dans le lavabo est traitée par un système de nettoyage automatique qui élimine toutes les bactéries. L'eau ainsi recyclée se déverse ensuite dans le réservoir du W.C. En cas de surplus ou de manque d'eau purifiée, l'équilibre est rétabli par le système automatique d'arrivée et d'évacuation d'eau. Ainsi, la consommation d'eau est réduite de 25% par rapport à celle d'un lavabo associé à un W.C. traditionnel (3/6 litres). Suspendu, le W + W s'installe facilement à l'aide de son bâti-support. Signé par les designers **Gabriele et Oscar Buratti**, le W + W est un produit qui s'accorde avec les engagements de Roca pour le développement durable.

Photo : Roca

Photo : Roca

Transtube, une solution globale d'espace douche, avec une cabine circulaire à 360° à ouverture automatique, résulte d'une réflexion associant innovation, technologie et design. Un capteur de mouvement au sol, détectant la présence, commande l'ouverture automatique de la porte de la cabine. La paroi en demi-cercle coulisse sur la base en acier, intégrant un receveur rond adapté. L'espace de douche d'1,15m de diamètre offre une parfaite liberté de mouvement et intègre une colonne thermostatique en acier inoxydable (économe en eau et en énergie), ainsi qu'une paroi en verre securit « Maxiclean » totalement transparente sur 360 °. Transtube est complété par un receveur en Styltech, matériau dernière génération léger, solide et antidérapant.

La série « Mimo » de la marque Laufen (intégrée au Groupe Roca), est une collection de meubles de salle de bains spécialement conçue pour les petits espaces qui joue avec les couleurs et les dimensions. Cette série comprend notamment un lave-mains compact, le bloc lavabo meuble et son armoire murale coordonnés, ou encore une baignoire à la japonaise, idéale pour les petits espaces voulant inclure un bain. Mimo se veut également une collection responsable : le mobilier est revêtu de surfaces ultra brillantes, faciles à nettoyer et très résistantes, produites à partir de matériaux recyclés.

Un design toujours plus pointu

Duravit lance une série de meubles de salles de bains, Ketho, une nouveauté mondiale signée **Christian Werner**, un designer

Photo : Duravit

allemand qui a entre autres travaillé pour « Ligne Roset ». *« D'un point de vue esthétique, Christian Werner a apporté quelque chose de nouveau par rapport à tout ce que notre programme proposait,* souligne **Philippe Soiron**, directeur des ventes France Duravit. *Ainsi, le profilé en aluminium constitue à la fois d'élément esthétique et technique en servant de poignée sur les tiroirs et les casiers coulissants, de même que pour les portes des meubles. De plus, les meubles possèdent des façades légèrement en retrait, ce qui accentue le profil extérieur ».*

Duravit a, en outre, développé une famille de receveurs de douche extra-plats, développée en coopération avec le professeur **Frank Huster**, architecte à Stuttgart, pour la rénovation. Il s'agit de 14 bacs à douche en acrylique sanitaire d'une hauteur extrêmement faible qui garantissent une surface étanche et ne sont installés qu'une fois le carrelage posé.
Le plombier fixe d'abord un cadre de montage pour délimiter l'endroit exact qui recevra le bac à douche. Puis, à l'aide d'un gabarit fourni avec l'appareil, il pratique un carottage et ensuite, à partir de là, une fente vers le tuyau d'évacuation. Il dispose d'une formule exacte pour calculer la profondeur exacte du carottage : 140 mm moins l'épaisseur du sol donne la profondeur nécessaire du carottage. Le plombier met ensuite en place la partie inférieure du vidage qu'il branche sur le tuyau d'évacuation. Il quitte alors le chantier pour laisser la place au carreleur. Celui-ci peut maintenant colmater la totalité de la zone du receveur de douche avant de commencer à poser le carrelage. Le vidage lui-même est également entièrement colmaté. C'est ainsi que les receveurs de douche extra-plat assurent une parfaite protection contre les dégâts des eaux. Pour le plombier, il ne reste plus qu'à bien positionner le cadre du piétement, à fixer la partie supérieure du vidage sur le receveur de douche et à mettre ce dernier en place. Le receveur de douche n'est par conséquent mis en place que dans la phase finale de l'installation - en même temps que la cuvette de WC et le bidet, lorsque tous les matériaux de construction ont été évacués vers l'extérieur. De cette manière, le receveur de douche reste intact, propre et peut, même des années après, être facilement changé.

PuraVida, une série commune à Duravit et Hansgrohe

La série PuraVida est le fruit d'un développement concerté entre les fabricants Hansgrohe et Duravit, entre la robinetterie et la céramique. En effet, c'est le même studio de design, Phoenix Design, qui a conçu la robinetterie, les appareils sanitaires en céramique, les baignoires et les meubles qui, tous, forment une entité unique en son genre.
« Il faut noter un élément technique important, rappelle Philippe Soiron. *Les cuves de cette ligne sont très plates et néanmoins, leur fonction doit être remplie. Des tests ont donc été effectués avec la robinetterie montée sur la céramique ».*
Cette série sera vendue essentiellement en salle d'exposition, positionnée haut de gamme. Les procédés de fabrication mis en œuvre ainsi que les finitions et fonctionnalités justifient ce positionnement prix : amortisseur de descente sur l'abattant, amortisseur de fermeture sur les meubles, système anti condensation sur WC avec réservoir plastique placé à l'intérieur du cache en céramique (la céramique n'étant jamais en contact avec l'eau froide, ne génère pas de condensation).
Chez Hansgrohe, PuraVida est une gamme de mitigeurs, douchettes et de systèmes électroniques de douches aux formes sensuelles et aux surfaces généreuses. Conçue spécialement avec deux couleurs, PuraVida est la première collection offrant une surface en chrome brillant associée à un bâti fluide dans un blanc lumineux laqué, ne formant qu'un seul et même élément.
Cette collection propose plusieurs modèles de mitigeurs pour des installations apparentes ou encastrées, dont des thermostats, des mitigeurs trois trous ou

Photo : Duravit

Photo : Hansgrohe

encore un mitigeur pour baignoires monté au sol. La ligne PuraVida est complétée par un assortiment d'accessoires et par une gamme pour douche comprenant des douches à main, des douches latérales ou encore des douches de tête.
Le mitigeur PuraVida possède un mousseur ajustable : en fonction de la vasque, il est possible d'adapter la direction du jet pour éviter les éclaboussures d'une simple pression. Il gère également parfaitement la consommation d'eau puisqu'il délivre 5 litres/min au lieu des 14 litres/min d'un mitigeur classique tout en préservant le confort. Pour les douches de tête, le système EcoSmart permet de réduire jusqu'à 50 % la consommation d'eau grâce à des buses spéciales et à l'adjonction d'air AirPower qui consiste à mélanger l'eau à une plus forte quantité d'air. Quant aux douches à main, le nouveau bouton-poussoir inverseur EasyClick intégré permet la sélection de trois types de jets en un simple clic...

Photo : Hansgrohe

Hansgrohe fête par ailleurs les 10 ans du système d'encastrement iBox® Universal. Désormais, l'iBox® Universal convient à six fonctions différentes. Il est en effet compatible avec tous types d'installation et de raccordement, ainsi que tous les accessoires. Avec ses fixations sur deux niveaux et ses raccords de type DN20, l'iBox® offre des alternatives de montage universelles. Par cette conception modulaire, les installateurs peuvent ainsi combiner cet outil avec plus de 200 produits différents des marques Axor et Hansgrohe. Mitigeurs bain/douche, mitigeur douche, thermostatiques encastrés, Raindance ou encore Rainfall. ■

E.H.A

Perméabilité à l'air des bâtiments : tous les professionnels sont concernés

La perméabilité à l'air des bâtiments, caractéristique introduite dans la réglementation thermique, va sans aucun doute devenir un paramètre de plus en plus critique. La RT2012 ne manquera certainement pas d'élever la barre. En attendant, la certification des bâtiments BBC-Effinergie neufs ou rénovés, incite à soigner les différentes étapes de la construction, comme de la rénovation.

La performance énergétique d'un bâtiment, mais aussi la sensation de confort qu'il procure à ses occupants, découle principalement de 2 phénomènes : les déperditions thermiques par conduction au travers des parois et le renouvellement d'air. Mais il est un point souvent négligé par bon nombre de corps de métier : la perméabilité à l'air du bâtiment, c'est-à-dire le renouvellement d'air non maîtrisé. Il n'est pas rare qu'une maison soit "balayée" par une multitude d'infiltrations d'air totalisant plus de 300 m³/h ! Soit autant de volume qu'il faut chauffer en hiver... Alors qu'un système de VMC gère au mieux les volumes de renouvellement en fonction des besoins.

Obligations et perspectives

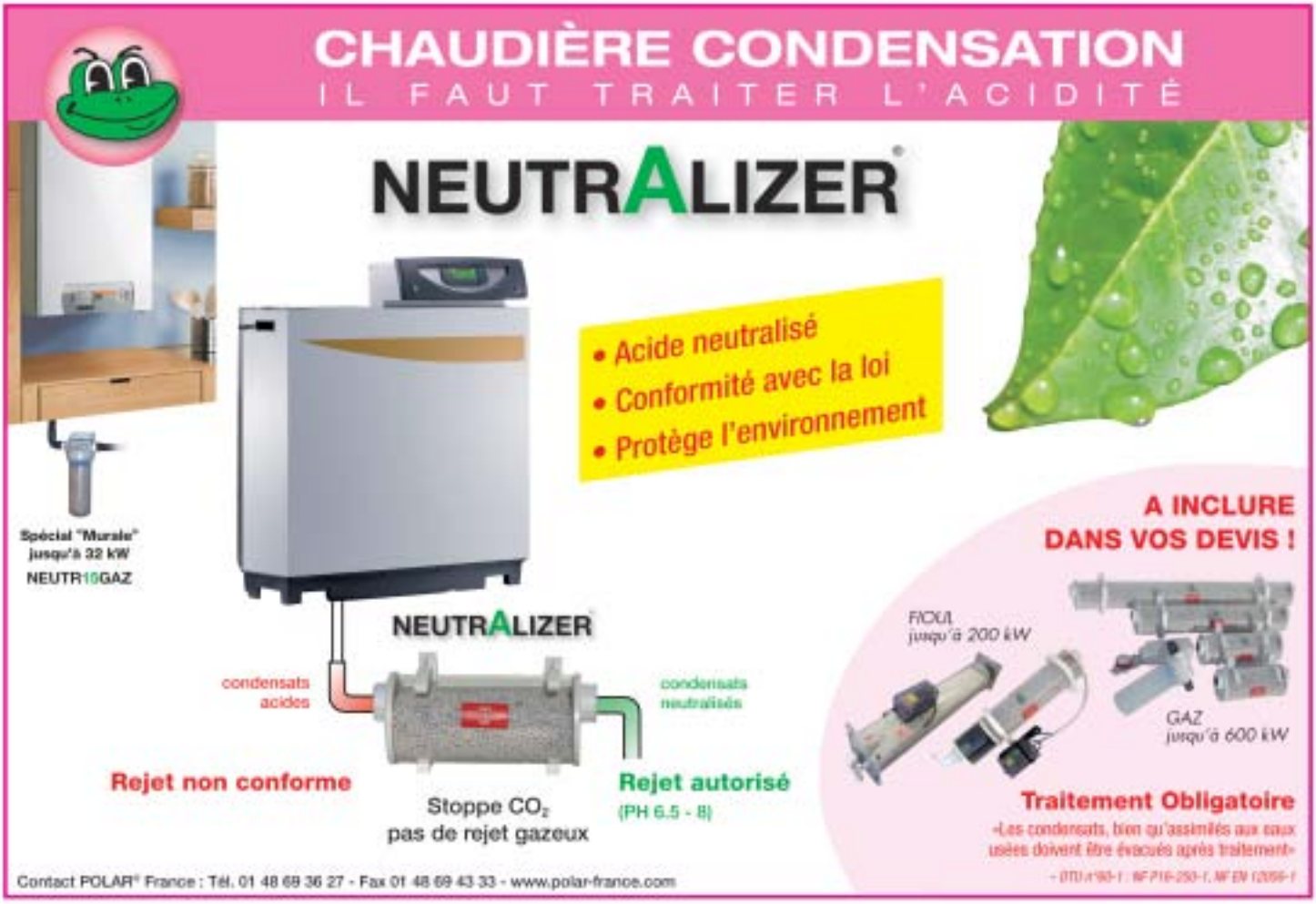
La réglementation thermique 2005 fixe des valeurs forfaitaires de perméabilité à l'air du bâti. Mais il est possible d'aller au-delà de ces valeurs pour accéder à une certification, en prouvant la qualité du bâti par la mesure. L'association Effinergie, dont l'objectif est de promouvoir les constructions à basse consommation d'énergie (neuves ou rénovées) et de développer un référentiel de performance énergétique des bâtiments, s'intéresse, depuis ses débuts, à la perméabilité des bâtiments. En effet, pour un bâtiment neuf, l'obtention de la certification BBC-Effinergie passe, entre autres, par une mesure de la perméabilité et le respect de valeurs plus sévères que celles de la RT2005.

Quelques repères

L'étanchéité à l'air s'exprime en m³/(h.m²), plus précisément par m² de parois froides sous une différence de pression intérieur / extérieur de 4 Pascals. Une maison d'une surface de 100 m² avec 220 m² de parois froides (hors plancher bas) avec une perméabilité à l'air de 1,3 et de 0,6 équivaut respectivement à des trous de section carrée dans le mur extérieur, de 21,3 et de 14,4 cm de coté.

Anticiper

Les fuites se situent au niveau des liaisons plancher / façade, des menuiseries extérieures, des équipements électriques encastrés, des trappes et éléments traversant de parois (tuyauteries, câbles et gaines...) Bref, tous les corps de métier ou presque sont concernés par le soin apporté en phase de construction, ou de rénovation. Il convient aussi d'utiliser des accessoires à joint ou à membres, des



Valeurs de référence et valeurs exigées [m³/(h.m²) sous 4 Pa] pour la perméabilité à l'air des bâtiments.	RT2005		Exigence BBC-Effinergie	
	Valeur par défaut	Valeur de référence	Bâtiment neuf	Bâtiment rénové
Maisons individuelles en secteur diffus ou groupées	1,3	0,8	0,6	Une mesure de perméabilité à l'air est obligatoire pour tout logement BBC-Effinergie Rénovation. La perméabilité mesurée doit être inférieure ou égale à la valeur utilisée dans le calcul de la consommation.
Bâtiments de logements collectifs	1,7	1,2	1,0	
Bureaux, hôtels, restauration, enseignement, petits commerces et établissements sanitaires. (Autres usages au sens de la RT2005)	3	2,5	1,7	
Autres usages			3	

films et écrans étanches et des menuiseries de classe d'étanchéité élevée (par exemple A4 = 3 m³/(h.m²) sous 100 Pa)

Et en rénovation ?

Dans le cadre du nouveau label BBC-Effinergie Rénovation, une mesure de perméabilité à l'air est obligatoire pour tout logement. Si aucune valeur cible n'est préconisée en revanche la perméabilité mesurée doit être inférieure ou égale à la valeur utilisée dans le calcul de la consommation.

Premiers bilans BBC-Effinergie

En date du 12 octobre 2009, le bilan des demandes de certifications BBC-Effinergie totalisait :

- pour les projets labellisés : 103 maisons individuelles ; 4 opérations de logements collectifs (45 logements) ; 1 tertiaire ;
- pour les projets en cours de certification : 2 537 maisons individuelles ; 612 opérations de logements collectifs (18 660 logements) ; 50 tertiaire (580 000 m²) ;
- pour les opérations pilotes rénovation : 123 maisons individuelles ; 27 opérations de logements collectifs (1 362 logements).

Les organismes certificateurs

Pour délivrer le label BBC-Effinergie, l'association Effinergie s'appuie sur 4 organismes certificateurs reconnus par l'Etat et accrédités par le Cofrac, autorisés à utiliser la marque Effinergie pour la certification au niveau BBC. Ces organismes sont les suivants :

- Certivea - bâtiments tertiaires en association avec les certifications NF Bâtiments Tertiaires-Démarche HQE et NF Bâtiments Tertiaires ;
- Cerqual - immeubles collectifs et logements individuels groupés, en association avec les certifications Qualitel (confort et économie de charges) et Habitat & Environnement (confort et respect de l'environnement) ;
- Cequami - maisons individuelles en secteur diffus, en association avec les certifications NF Maison Individuelle et NF maison Individuelle démarche HQE ;
- Promotelec - maisons individuelles, logements individuels groupés et logements collectifs, dans le cadre du Label Performance. ■

Michel Laurent

Sertissage gaz : quelle formation ?

Le sertissage gaz n'implique aucune formation complémentaire spécifique pour les professionnels. Toutefois, il est utile de suivre les conseils des fabricants, ne serait-ce qu'à propos des modes opératoires particuliers aux techniques de sertissage

Photo : Viega

Depuis maintenant 2 ans, il est possible en France de réaliser un réseau de distribution de gaz post-compteur, en mettant en œuvre la technologie du sertissage. Cette alternative au brasage des conduites de gaz est déjà connue des professionnels qui l'applique sur des canalisations d'eau ou de chauffage, depuis mars 2009, date à laquelle les premières gammes de raccords sont disponibles dans les réseaux de distribution.

Pas de formation obligatoire

Actuellement, la certification ATG, délivrée par Certigaz pour l'utilisation des raccords sur les installations gaz, est attribuée à trois fabricants : Comap, Sanha et Viega.
Recourir au sertissage pour une installation gaz nécessite-t-il une formation spécifique pour les professionnels ? *« Dans la mesure où ces professionnels du gaz ont déjà reçu une formation pour la réglementation des installation PGN ou PGP, la mise en œuvre de raccords à sertir ne nécessite pas de formation complémentaire,* explique Jean Dominique, directeur de Viega France. *Mais cela n'empêche pas de s'informer sur les spécificités du sertissage. »*
D'ailleurs, si le chantier terminé doit être présenté par un professionnel PGN ou PGP, il semblerait que la qualification de l'installateur pour la réalisation du réseau gaz par sertissage ne soit plus nécessaire ! Explication : tous les raccords doivent être livrés avec une notice d'utilisation détaillée. Cette dernière garantit la responsabilité de l'installateur qui, de fait, n'a plus besoin d'avoir une qualification spécifique type PGN ou PGP réservée aux seules techniques de brasage et soudage.

Photo : Comap

Profonds changements

Quelle sont les réactions des professionnels du gaz et de la brasure lorsqu'ils réalisent un sertissage gaz pour la première fois ? Benoît Smagghe, directeur technique chez Comap : *« En général, ils expriment deux réactions presque simultanément. Tout d'abord, ils sont satisfaits de constater avec quelle facilité ils effectuent le raccord. Ensuite, ils expriment une crainte de voir se dissoudre leur savoir-faire lié à la brasure... »* Et comment rebondissez-vous sur de telles remarques ? *« C'est pour nous l'occasion d'expliquer combien leur métier va changer. Car l'artisan de demain ne devra plus se focaliser sur une problématique de main-d'œuvre, mais sur la conception globale et la performance de l'installation. C'est là un profond changement de la perception du métier ! »*

L'accompagnement des fabricants

Viega diffuse notamment un cahier technique dédié au sertissage métallique. Par ailleurs, Christophe Gangloff, responsable technique chez Viega, est à même de répondre à l'ensemble des questions relatives à cette technologie. *« Nous sommes également en relation avec Qualigaz dans la perspective de monter une formation spécifique sur le sertissage gaz »*, ajoute Jean Dominique.
Comap organise pour sa part des formations d'une demi-journée destinée aux installateurs souhaitant faire le pas faire les techniques de sertissage. Ces formations, parfois organisées avec les réseaux de distribution, abordent les aspects théoriques et pratiques du sertissage. Benoît Smagghe, directeur technique chez Comap : *« La théorie est abordée sous deux aspects. Tout d'abord de façon réglementaire, car les bases de la réglementation sont parfois oubliées... Il est bon de rappeler, par exemple, les exigences des assureurs. Ensuite, nous traitons de la mise en œuvre des raccords avec les outils adaptés. »* Et la pratique ? *« C'est effectivement le deuxième volet de la formation, avec une découverte des produits et outils, une manipulation et évidemment la réponse à toutes les questions qui se posent concrètement. Nous insistons beaucoup sur le fait que si les raccords à sertir simplifient l'action du professionnel, ce dernier ne doit pas pour autant négliger un mode opératoire précis et des règles de mise en œuvre strictes. La qualité du travail en dépend. »*

Une action à engager vers les organismes de formation

Le sertissage gaz et même le sertissage d'une manière générale ne sont pas encore des technologies systématiquement enseignées dans les modules de formation initiale ou continue. *« Nous essayons à ce propos de proposer des modules de formation, soit directement, soit par le biais d'organisations professionnelles, telles que le Cochebat,* souligne Benoît Smagghe. *Plus largement, Comap souhaite diffuser ce nouveau savoir-faire vers les établissements de formation professionnelle. »* ■

Michel Laurent

Un Manoir normand du XVIème siècle chauffé sur mesure par Giacomini

La Maison Mercier est un manoir normand du XVIème siècle qui a été restauré pour devenir un musée. Le circuit de chauffage, devant être absolument invisible pour le public, est assuré par un plancher chauffant au rez-de-chaussée et un tube multicouche intégré aux murs intérieurs pour l'étage, deux solutions signées Giacomini. La solution a été proposée judicieusement par l'installateur Thermoconfor qui a opéré la synthèse technique validée par la maîtrise d'œuvre.

La façade de la Maison Mercier en plein travaux

La Maison Mercier s'apparente aux petits manoirs normands à pans de bois de la fin du Moyen-Age et du début de l'époque moderne. « *Ce bâtiment est une des seules maisons du XVIème siècle, voire de la fin du XVème siècle, qui constitue un témoignage unique du passé de Saint-Martin-en-Campagne,* explique **Virginie Parailloux**, chargée de mission du Service Culturel de la Mairie de Saint-Martin-en-Campagne. *La Commune a eu la volonté de reconstituer la maison au plus près de l'original, ce qui a engagé tout un travail archéologique pour retrouver les éléments anciens et les utiliser pour la reconstruction. Ce bâtiment est destiné à devenir un lieu d'exposition du futur Musée consacré à l'Histoire de la Vie Quotidienne du Talou qui accueillera tout type de public : adultes, enfants mais aussi PMR (Personnes à Mobilité Réduite) et personnes handicapées. Dans ce cadre, la solution de chauffage mise en œuvre devait impérativement préserver l'intégralité du bâti tout en offrant un gain de place maximal afin de permettre la mise en place d'une muséographie[1] simple et l'accueil du public. Une solution encombrante, due à des émetteurs trop volumineux ou visibles susceptibles de dénaturer le site, était donc exclue.* »

Des émetteurs invisibles mais évolutifs

Les contraintes patrimoniales étaient effectivement fortes : pas de source de chaleur visible, ce qui excluait d'emblée la pose de radiateurs. De plus, les émetteurs devaient cohabiter avec l'exposition d'objets ou de cadres du musée. C'est la raison pour laquelle tous les objets devant être suspendus l'ont été depuis le plafond.
« *Pour cette opération traitée comme une opération de restauration de monuments historiques, nous disposions d'un permis de construire ancien qui n'imposait pas de contraintes fortes en termes de performances thermiques,* soulignent **Frédéric Martorello**, architecte du Patrimoine et **Elias Kardous**, architecte mandataire intervenus au titre de la maîtrise d'œuvre. *Néanmoins, la maîtrise d'œuvre a anticipé sur les évolutions des réglementations thermiques car nous souhaitions offrir au Maître d'Ouvrage un bâtiment avec des performances très améliorées et surtout, des solutions de chauffage non figées pour leur permettre d'évoluer dans le temps. C'est précisément ce que permet ce système à eau chaude* ».

Un tube multicouche intégré aux murs en torchis : du sur mesure !

Pour faire face à ces contraintes patrimoniales fortes tout en respectant la volonté de modularité énergétique de la maîtrise d'œuvre, l'entreprise Thermoconfor a opté pour une solution de planchers chauffants GiacoConfort de Giacomini pour le rez-de-chaussée tandis que l'étage est équipé de tubes Multicouche Giacomini installé en boucles successives dans le torchis intérieur des murs. « *Le plancher chauffant est la solution idéale pour le rez-de-chaussée en raison de sa totale discrétion,* précise **Stéphane Le Berre**, gérant de l'entreprise Thermoconfor. *En revanche, le circuit de chauffage à l'étage a été installé sur les*

Les intervenants

Fabricant : Giacomini

Maître d'Ouvrage :
Commune de Saint-Martin-en-Campagne (76370 Seine Maritime)

Maîtrise d'œuvre :
Architecte mandataire :
Elias Kardous
Architecte du Patrimoine :
Frédéric Martorello

Installateur :
Société Thermoconfor
(Petit Couronne 76650)

1 - La mise en valeur des objets exposés et leur explication au public du Musée.

D.R.

Une installation sur mesure pour l'étage...

murs parce que la restitution du plancher en bois massif ne permettait pas la mise en œuvre d'un système de chauffage au sol. Nous avons donc conçu une installation sur mesure pour l'étage, en intégrant le tube multicouche de Giacomini dans les murs en torchis. En l'absence de réglementation quant à ce type d'installation, nous nous sommes adressés à Giacomini pour savoir s'ils disposaient d'un matériel suffisamment résistant. Nous avons ensuite calculé la puissance nécessaire au circuit d'eau et nous l'avons appliquée aux murs. »

Un tube semi rigide qui tient quasiment tout seul à la verticale

Cette installation a pu être possible grâce aux qualités du tube Multicouche de Giacomini. « *Il s'agit d'un tube très résistant, capable de subir davantage de contraintes qu'un tube en verre ou en PB (Polybutylène)* explique **Jean-Claude Coste**, Service technique de Giacomini. *L'intérêt de ce produit dans cette installation précise réside dans sa semi rigidité qui lui a permis de pouvoir être installé verticalement et de pouvoir tenir en quelque sorte « tout seul », sans renfort supplémentaire. »*

Néanmoins, en dépit des qualités du produit, la mise en œuvre du tube Multicouche restait très délicate. « *Nous avons tout d'abord considéré la surface de mur disponible et évalué la hauteur souhaitable pour éviter les perforations,* poursuit Stéphane Le Berre. *Puis, tenant compte du métrage de linéaire de Multicouche à intégrer et de la puissance de chauffage à restituer, nous avons dimensionné notre installation de sorte que la longueur totale soit incorporée dans les murs. Comment ? En resserrant les spirales, en respectant le rayon de courbure et en resserrant le pas au maximum. »*

Une PAC Air/Eau dans les combles comme générateur

C'est une PAC Air/Eau qui fait office de générateur. « *C'était la seule solution envisageable pour que le circuit de chauffage soit invisible,* analyse Stéphane Le Berre. *En effet, une PAC Air/Air aurait nécessité des unités intérieures plus visibles et une PAC géothermale aurait imposé des forages laborieux et surtout l'installation de son condenseur à l'extérieur du bâtiment et donc à la vue du public »*

Installée dans les combles et donc parfaitement invisible, cette PAC reçoit une ventilation suffisante qui préserve son rendement. Dans la mesure où le bâtiment bénéficie d'une très forte inertie et d'une isolation renforcée des zones dépourvues d'inertie, il existe donc peu de risque de surchauffe en période d'été, surtout en région normande. C'est la raison pour laquelle la fonction de réversibilité n'est pas envisagée. En outre, le rendement de la PAC serait diminué en fonction climatisation, ce qui était absolument proscrit.

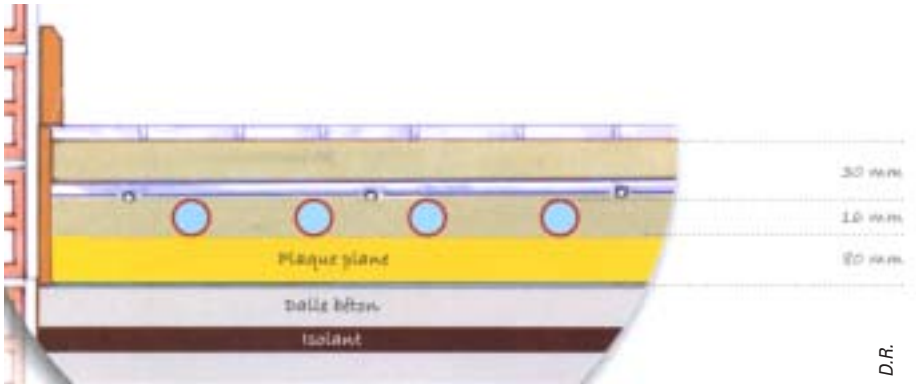
D.R.

... intégrant le tube multicouche de Giacomini dans les murs en torchis de la Maison Mercier

Cette PAC ne fonctionnera par conséquent qu'en mode chaud.

Les bénéfices de cette solution de chauffage sont doubles car non seulement le bâtiment a pu être restitué dans ses dispositions originelles, mais il est parfaitement en mesure d'accepter des évolutions ultérieures et ainsi être en conformité avec les futures réglementations thermiques. ■

Eléonora Hurillon-Ajzenman



D.R.

Structure du plancher chauffant GiacoConfort de Giacomini

D.R.

Gaz naturel et rénovation e.l.m. leblanc joue confort et performance

La rénovation énergétique dans le bâtiment se présente tel un grand chantier de plusieurs dizaines de millions de logements. Les contraintes de souplesse, de performances, de confort et d'investissement, trouvent réponse avec le gaz naturel. Atout supplémentaire : les technologies de chauffage et de production d'eau chaude sanitaire au gaz naturel limitent par ailleurs les émissions de CO_2. De la chaudière à condensation au système couplé avec un chauffe-eau solaire, voilà autant de solutions disponibles et éprouvées.

Odéalis Condens : la chaudière à condensation qui améliore significativement le confort de disponibilité de l'eau chaude et simplifie l'installation.

Le plan Bâtiment Grenelle marque une rupture pour le secteur du BTP, désormais contraint de réduire ses consommations énergétiques de 38 % d'ici 2020. Véritable défi pour la protection de l'environnement, cet objectif est assorti de nombreuses aides publiques incitatives. Une opportunité à saisir pour les particuliers et les installateurs en mesure de leur proposer des solutions durables et performantes.

Réduire la consommation des bâtiments

Plus gros consommateur d'énergie en France, le bâtiment consomme à lui seul 42,5 % de l'énergie produite et génère 123 millions de tonnes de CO_2. Un état des lieux qui explique les objectifs ambitieux fixés par le plan Bâtiment Grenelle : réduire les consommations d'énergie du parc de bâtiments existants d'au moins 38 % d'ici à 2020 et appliquer le niveau d'exigence BBC (Bâtiment Basse Consommation) à toutes les constructions neuves (soit en moyenne 50 kWhEP/m².an) en 2013. Cœur de cible de ce chantier : le parc résidentiel privé qui représente les trois quarts des logements en France.

Mesures fiscales et financières

Pour inciter les particuliers à engager des travaux de rénovation, l'État a mis en place de nombreuses mesures incitatives : crédit d'impôt développement durable, éco-prêt à taux zéro... Ce marché a donc de beaux jours devant lui pour tout installateur en mesure de proposer des solutions performantes en matière de chauffage, de production d'eau chaude sanitaire et de ventilation. Selon les prévisions du gouvernement, le secteur de la rénovation devrait ainsi multiplier son chiffre d'affaires par plus de deux d'ici 2012 pour atteindre 18 à 22 milliards d'euros par an.

Bouquet de travaux

Pour prétendre à l'obtention d'un éco-prêt à taux zéro, le projet de rénovation d'un bâtiment doit notamment s'appuyer sur la notion de "bouquet de travaux". L'installation d'équipements de chauffage et/ou de production d'eau chaude sanitaire doit donc impérativement se dérouler en parallèle d'une action telle que l'isolation des parois ou l'installation de fenêtres performantes, l'isolation des combles... Les bénéfices du chantier de rénovation seront d'autant plus importants en ce qui concerne la performance énergétique globale du logement.

Gaz naturel : l'énergie compétitive

Parmi les solutions les plus avantageuses pour réduire les consommations, le gaz naturel figure en pole position. Les solutions technologiques aujourd'hui disponibles répondent parfaitement aux contraintes de rénovation. De plus, énergie primaire efficace, le gaz naturel est abondant. Il conjugue des atouts décisifs. Par exemple, son prix défie toute concurrence... Moins chère que d'autres énergies, le gaz naturel offre une efficacité en cohérence avec les exigences environnementales puisqu'elle émet 30 à 50 % de CO_2 de moins que les autres combustibles.

Chaudière à condensation : la performance

Le gaz naturel se caractérise aussi par une panoplie d'équipements adaptés à chaque projet : maison individuelle ou immeuble collectif, installation murale ou au sol... Un produit phare : la chaudière à condensation.

Rénovation : un chantier pour le gaz naturel

- **65 % :** c'est la part du parc de logements existants datant d'avant la première réglementation thermique ;
- **31 millions** : nombre de logements à rénover sur le plan énergétique, dont
- **3,2 millions** : logements sans aucune installation de chauffage central ;
- **600 milliards € HT** : enveloppe de travaux de rénovation d'ici 2050 ;
- **25 000 €** : montant moyen à investir pour rendre performante une maison de 120 m² datant des années 80.

Conçues pour le chauffage et la production d'eau chaude sanitaire, les chaudières murales Mégalis Condens et Stellis Condens allient performance énergétique et confort de l'eau chaude sanitaire.

Avec un rendement utile de 107,4 %, elle garantit un niveau de confort optimal pour le chauffage et la production d'eau chaude sanitaire. La chaudière à condensation permet de réaliser, en outre, des économies d'énergie allant jusqu'à 30 % par rapport à une chaudière classique. Certes, la chaudière à condensation coûte plus cher à l'achat, mais le crédit d'impôt équivalent à 15 % de son coût (Loi de finance 2010) compense en partie la différence. Une double aubaine pour les particuliers qui profiteront ainsi d'une installation rénovée à moindre coût et surtout génératrice d'économies.

Gaz naturel et nouvelles technologies

Dès cette année, de nouvelles technologies devraient faire leur apparition sur le marché. L'écogénérateur sera capable de produire chaleur et électricité pour couvrir l'ensemble des besoins de chauffage et d'eau sanitaire d'un logement ainsi que 50 à 80 % de ses besoins en électricité. Le générateur hybride, chaudière à condensation couplée à une petite pompe à chaleur, et la pompe à chaleur à absorption de petite puissance. La performance énergétique sera au rendez-vous : jusqu'à 30 % de mieux qu'une chaudière à condensation ! Vecteur d'innovation, le gaz naturel est aussi au cœur de programmes de recherche et développement prometteurs, sans oublier le thème de la cuisson...

Couplage avec les énergies renouvelables

Autre atout du gaz : son évolutivité et sa souplesse. Les équipements au gaz naturel s'associent parfaitement aux énergies renouvelables telles que les solutions solaires thermiques. Ainsi, des panneaux solaires thermiques couplés au gaz naturel permettent de réduire de 70 % la facture d'eau chaude

Stellis module condens : chaudière gaz et ballon de stockage d'eau chaude sanitaire se combinent pour limiter l'encombrement au sol.

d'un logement. Mieux : l'installation de capteurs photovoltaïques permet de produire de l'électricité et de la revendre à EDF à des conditions très avantageuses. Autant d'installations synonymes de haute performance énergétique.
Rénover avec le gaz naturel, c'est choisir la simplicité, l'efficacité et la garantie d'une installation réversible capable de s'adapter aux nouveaux équipements et de s'associer avec les énergies renouvelables, permettant ainsi au logement de rester durablement moderne et en adéquation avec les évolutions réglementaires. Avec le Système Solaire Combiné SLS d'e.l.m. leblanc, quel que soit le lieu et le type d'habitation (neuf ou rénovation), il est possible de combiner production d'eau chaude sanitaire et complément de chauffage.

Dosseret : l'astuce rénovation

Depuis de nombreuses années, e.l.m. leblanc fournit avec ses chaudières gaz une interface réseau appelée "dosseret", identique pour tous les modèles. Celui-ci comprend les vannes d'arrêt et assure la liaison hydraulique entre la chaudière et le réseau. Il se place avant la chaudière telle une pré-installation et permet de procéder à des tests du réseau. Avantages lors du remplacement de la chaudière : pas de soudure et gain de temps. Grâce aux dosserets les chaudières à condensation e.l.m. leblanc s'installent rapidement en lieu et place d'une ancienne chaudière sans raccordement hydraulique supplémentaire.

Indispensable : le mix énergétique

On le sait aujourd'hui, la performance énergétique et environnementale résulte d'une combinaison des énergies utilisées pour leurs qualités intrinsèques. Par exemple, l'électricité dans l'habitat répond aux besoins de l'éclairage, des entraînements (moteurs électriques) et à l'alimentation des appareils électroniques. Elle est évidemment incontournable pour de telles fonctions. Les propriétés du gaz naturel sont en revanche tout à fait adaptées aux applications thermiques telles que le chauffage des logements, la production d'eau chaude sanitaire et aussi la cuisson, tout en limitant les rejets de CO_2. En complément thermique, l'énergie solaire peut prendre en charge jusqu'à 70 % des besoins en eau chaude sanitaire, voire contribuer au chauffage avec une boucle d'eau chaude basse température. Le gaz naturel est un incontournable du mix énergétique !

L'innovation "prêt à installer"

En matière de chaudière à condensation, e.l.m. leblanc innove avec son système de production d'eau chaude Odéalis Condens. Objectif : à la fois améliorer significativement le confort de disponibilité de l'eau chaude et simplifier l'installation. Un installateur seul peut mettre en œuvre la chaudière livrée en 2 modules prêts à installer. Pour répondre à toutes les exigences de performance, d'efficacité, de compacité et de réduction de la consommation énergétique, Odéalis Condens combine un système intégré de 3 bouteilles en inox, d'une capacité totale de 42 litres, et met en œuvre le principe de la stratification... La performance énergétique se résume à une économie jusqu'à 30 % par rapport à une chaudière haut rendement.

Confortable et compacte

Conçues pour le chauffage et la production d'eau chaude sanitaire, les chaudières murales de nouvelle génération e.l.m. leblanc Acléis Condens (7,9 à 24 kW), Mégalis Condens (7,9 à 24 kW) et Stellis Condens (10,2 à 34,1 kW) allient performance énergétique et confort de l'eau chaude sanitaire. En effet, la condensation assure un rendement sur PCI (pouvoir calorifique supérieur) de 107,4 %, tandis que la micro accumulation permet de garantir une stabilité en température de l'eau chaude sanitaire. Le tout confiné dans une enveloppe de 400 mm de large (Mégalis Condens). ■

Rénovation et gaz naturel : des solutions adaptées

Le gaz naturel ouvre la voie à des technologies de chauffage et de production d'eau chaude sanitaire totalement adaptées à la rénovation des logements individuels et collectifs. Aux atouts du confort, viennent s'ajouter les bénéfices de solutions performantes, mais aussi relativement souples à installer. En témoignent l'offre du fabricant français Auer : chaudière à condensation pulsatoire, couplage solaire et radiateurs à gaz. De quoi répondre à des cahiers des charges très différents, sans sacrifier à la performance ou au confort.

Le plus gros consommateur d'énergie en France, n'est autre que le bâtiment. Ce secteur consomme à lui seul 42,5 % de l'énergie produite et génère 123 millions de tonnes de CO_2. Un état des lieux qui explique les objectifs ambitieux fixés par le plan Bâtiment Grenelle : réduire les consommations d'énergie du parc de bâtiments existants d'au moins 38 % d'ici à 2020 et appliquer la norme BBC à toutes les constructions neuves (soit 50 kWh/m^2) au 1er janvier 2013 (date de dépôt du permis de construire). Cœur de cible de ce chantier : le parc résidentiel privé qui représente les trois quarts des logements en France.

Pour inciter les particuliers à engager des travaux de rénovation, l'État a mis en place de nombreuses mesures incitatives : crédit d'impôt développement durable, éco-prêt... Ce marché a donc de beaux jours devant lui pour tout installateur capable de proposer des solutions performantes en termes de chauffage, de production d'eau chaude sanitaire et de ventilation. Selon les prévisions du gouvernement, le secteur de la rénovation devrait ainsi multiplier son chiffre d'affaires par plus de deux d'ici 2012 pour atteindre 18 à 22 milliards d'euros par an.

Combustion pulsatoire : encore plus de souplesse pour la rénovation

Disponible sur le marché depuis une dizaine d'années, la chaudière pulsatoire au gaz à condensation dynamique par double turbulence (puissance nominale de 20, 32 ou 40 kW) est aujourd'hui présente dans plus de 50 000 installations de chauffage et de production d'eau chaude sanitaire. Cette technologie éprouvée a été déployée par le fabricant français Auer. Pour l'utilisateur (maisons individuelles, logements ou locaux tertiaires), cette chaudière ne présente aucune contrainte d'installation. Elle offre même de sérieux avantages comparativement à la chaudière à condensation standard.

Les chaudières à condensation pulsatoire peuvent se monter en batterie, sans limites, pour les besoins des logements collectifs ou des locaux tertiaires. De plus, la défaillance d'une chaudière n'entraîne pas l'arrêt de l'installation, d'où la notion de continuité de service.

La chaudière à combustion pulsatoire, appelée aussi "à condensation pulsatoire", ne coûte pas plus cher qu'une chaudière à condensation classique et bénéficie du même taux de crédit d'impôt (selon la Loi de finance 2010). Coté performance énergétique, elle donne le meilleur du gaz naturel avec un rendement de 109 % sur PCI. De plus, du fait qu'elle ne nécessite pas de système d'extraction des fumées, la Pulsatoire consomme 4 fois moins d'électricité qu'une autre chaudière à condensation. Rapporté à la consommation annuelle, cet argument est appréciable !

Silencieuse (41 dB à 1 m), elle est relativement compacte et s'installe en maison individuelle, comme en appartement. Atout unique sur le marché, ses gaz de combustion sortent à moins de 28 °C : un tube de PVC de diamètre 50 ou 63 mm NF M1 (jusqu'à 25 m de long) suffit à les évacuer (selon l'agrément technique CSTB n° 14/06-1016). Pas besoin de conduit de cheminée, ni d'entretien de celui-ci ! Un argument qui peut être décisif, notamment en rénovation. Par ailleurs, malgré une visite d'entretien annuelle réglementaire, l'absence de brûleur réduit les contraintes de maintenance. Le principe auto-nettoyant de la chaudière fait qu'elle ne se dérègle pas : son rendement reste élevé, en permanence.

Enfin, la régulation électronique permet de piloter jusqu'à 3 circuits à des températures différentes pour les besoins : du plancher chauffant (minimum à 22 °C), des radiateurs (maximum à 80 °C) et de la production d'eau chaude sanitaire. Dans sa version "Profusion", la chaudière à combustion pulsatoire d'Auer reçoit un ballon de 80 l juxtaposé, capable d'assurer la fourniture d'ECS sans rupture !

Couplage solaire

Autre atout du gaz naturel : son évolutivité. Il s'associe parfaitement aux énergies

Les chaudières à combustion pulsatoire Auer peuvent recevoir un kit de couplage avec un chauffe-eau solaire individuel.

Chaudière à combustion pulsatoire : comment ça marche ?

Dépourvue de brûleur ouvert, la technologie pulsatoire dispose d'une chambre de combustion qui débouche sur un réseau de tubes en spirale. Cette forme assure un échange thermique optimum avec le fluide. Le mélange air-gaz est introduit dans la chambre de combustion déclenchant une micro-combustion. Les gaz de combustion s'échappent ensuite par le faisceau de tubes de l'échangeur créant ainsi une dépression qui entraîne à nouveau l'arrivée du mélange air-gaz dans la chambre de combustion. Et le cycle recommence à l'infini.
Dans les tubes de l'échangeur, la veine gazeuse avance par saccades. Après chaque combustion, elle avance puis recule légèrement en se refroidissant pour avancer à nouveau, poussée par les gaz de combustion suivants.
Avec 115 micro-combustions par seconde et des gaz qui cèdent leurs calories dans 18 tubes, ce sont donc plus de 2 000 cellules d'échange par seconde qui se produisent dans la chaudière pulsatoire 20 (4 000 cellules dans 36 tubes pour la chaudière pulsatoire 40). De quoi transmettre au fluide caloporteur la quasi-totalité du pouvoir calorifique du gaz.

renouvelables et aux solutions solaires photovoltaïques ou thermiques. Ainsi, des panneaux solaires thermiques couplés à une chaudière gaz à combustion pulsatoire permettent de réduire de 40 % la facture d'eau chaude d'un logement.
Pour ses chaudières à combustion pulsatoire, Auer propose un kit de couplage solaire. Ce dernier s'installe très simplement, dans les mêmes conditions que sur une chaudière à condensation classique.
L'apport solaire permet de chauffer en partie ou en totalité l'eau chaude sanitaire, voire de contribuer au chauffage via une boucle d'eau basse température.
Rénover avec le gaz naturel, c'est choisir la souplesse, l'efficacité et la garantie d'une installation réversible capable de s'adapter aux nouveaux produits et de s'associer avec les énergies renouvelables.
Le logement peut ainsi rester durablement moderne et en adéquation avec les évolutions réglementaires.

Radiateur à gaz : toujours d'actualité !

Perçu à juste titre comme une solution très économique à l'investissement, le radiateur à gaz naturel offre aussi un haut rendement énergétique. Sa performance énergétique supplante de 15 % une chaudière gaz. Auer, leader européen du radiateur à gaz, propose un modèle fonte au design retro de 4,4 à 8,8 kW de puissance nominale (gamme RN), idéal pour répondre aux besoins de rénovation des immeubles anciens.

Les radiateurs à gaz naturel au design retro s'adaptent parfaitement à la rénovation.

Pour les chantiers neufs ou la rénovation (en remplacement), la gamme MV adopte un look moderne en acier émaillé dissimulant la traditionnelle masse en fonte inertielle. Discrets, ces radiateurs se fixent facilement au mur, sans pied, et nécessitent juste une arrivée de gaz et une évacuation des gaz type "ventouse horizontale". Ils s'installent aussi dans les décrochements ou les angles de pièces. La régulation de l'ambiance est donc assurée pièce par pièce, où chaque radiateur (de 1,2 à 6,5 kW de puissance nominale) est le gardien de la consigne de température locale. A souligner : les modèles RN et MV ne nécessitent aucune alimentation électrique. Ils peuvent fonctionner même en cas de panne de courant !

Atouts pour la rénovation

Très compacte et conçue avec les dimensions de produits blancs domestiques, la chaudière à combustion pulsatoire s'installe partout : dans une cave, un cellier, un garage, un grenier... Elle convient particulièrement aux chantiers de rénovation.
Les modèles les plus récents de radiateur gaz naturel peuvent quant à eux remplacer très facilement des radiateurs à gaz existants lors d'une rénovation. Ils sont toujours aussi compétitifs en matière de coût d'investissement et de performance énergétique, pour un confort irréprochable.

Gaz naturel : énergie de demain

Parmi les solutions les plus avantageuses, le gaz naturel figure en pole position. Énergie primaire efficace, abondante et peu polluante en termes d'émissions de CO_2, le gaz naturel conjugue des atouts décisifs. Tout d'abord, son prix défie toute concurrence. De plus, cette énergie offre une efficacité en totale cohérence avec les exigences environnementales puisqu'elle émet 30 à 50 % de CO_2 de moins que les autres combustibles.
Énergie de choix, le gaz naturel se caractérise aussi par une panoplie d'équipements adaptés à chaque projet : maison individuelle, immeuble collectif, installation murale ou au sol... La chaudière à condensation, tout comme la chaudière à combustion Pulsatoire, offre un rendement utile jusqu'à 109 % sur PCI (pouvoir calorifique supérieur). Ces technologies garantissent un niveau de confort optimal en termes de chauffage et de production d'eau chaude sanitaire. Les économies d'énergie se chiffrent jusqu'à hauteur de 30 % par rapport à une chaudière classique. Par ailleurs, le crédit d'impôt accordé par l'Etat (aux propriétaires occupants, mais aussi aux bailleurs) permet de compenser en partie le surcoût d'une chaudière à condensation. Une aubaine pour les particuliers qui profiteront ainsi d'une installation rénovée à moindre coût et génératrice d'économies. ■

Les radiateurs à gaz Auer série MV se fixent directement au mur. Ils ne nécessitent qu'une arrivée de gaz et une évacuation de type "ventouse horizontale".

Photo : Hüppe

Détail d'un décor d'une paroi de douche

Studio Paris, la nouvelle gamme de parois de douche de Hüppe

Hüppe, le spécialiste des équipements pour salles de bain, lance sa nouvelle gamme de parois de douche Studio Paris, signée par les designers de Phoenix Design.

Photo : Hüppe

Stéphane Franck,
directeur général filiale France

La nouvelle gamme de parois de douche Studio Paris de Hüppe, conçue par les designers de Phoenix Design qui travaillent également pour Hansgrohe, proposent des produits aux lignes épurées. Une signature qui se retrouve dans la finesse des formes aussi bien dans celles des charnières et des profilés muraux qui métamorphosent les cabines de douche en un espace où le bien-être et l'émotion sont rois. *« Nous souhaitons, avec cette gamme, donner de l'émotion et offrir la possibilité de venir s'y ressourcer*, déclare Stéphane Franck, directeur général filiale France. *La noblesse des matériaux confère à ces produits une esthétique puissante. »*

Une gamme totalement personnalisable

Une des caractéristiques fortes de cette gamme Studio Paris réside dans sa capacité à totalement individualiser le produit selon le choix du client final : aussi bien la couleur de la paroi que son décor, sa forme ou encore ses dimensions peuvent être réalisés à la demande.
Ainsi, les parois de douche Hüppe Studio Paris peuvent être personnalisées grâce à des verres transparents ou teintés, avec ou sans texture, sablés, gravés ou imprimés de motifs graphiques. Equipées de porte battante avec poignée standard ou en forme de barre autorisant l'ouverture aussi bien vers l'intérieur que l'extérieur, la hauteur standardisée des cabines Studio Paris est de 2 m. Sur demande, elle peut atteindre jusqu'à 2,2 m.
Comment Hüppe parvient-il à proposer des produits sur mesure à l'échelle industrielle ? *« Nous effectuons une prise de mesure chez le client,* explique Stéphane Franck, *puis le produit est conçu à la demande. Les délais sont certes allongés mais restent raisonnables, de l'ordre de 3 à 4 semaines. »*

Des décors chromés en exclusivité européenne.

Hüppe propose même, en exclusivité européenne, « Chromdecor » de nouveaux décors en version chromée, *« une possibilité unique car il n'existe pas d'équivalent sur le marché »*, souligne Stéphane Franck. *« Ces nouveaux décors chromes sont à la fois innovants et révolutionnaires en ce qu'ils mettent des accents dans la salle de bains et séduisent par leurs effets miroitants. Ils confèrent ainsi un caractère personnel sans égal ! »*
Egalement, des solutions Walk-In présentes dans cette gamme permettent d'entrer dans l'espace de douche sans contrainte : à la façon des douches à l'italienne, ces solutions sont particulièrement spacieuses et répondent parfaitement à cette tendance qui veut se limiter à l'essentiel, car elles offrent aussi une bonne protection contre les éclaboussures même sans portes. ■

Eléonora Hurillon-Ajzenman

Photo : Hüppe

Caractéristiques techniques de la gamme Studio Paris

- **Réalisation :** Sans cadre ou avec cadre partiel
- **Modèles :** Carré, en niche, 1/4 de rond, pentagonal, indépendant des 3 côtés (cabine en U ou en 1/2 cercle), indépendant carré avec paroi latérale, solutions Walk-In
- **Couleurs des parois vitrées :** Transparente, teintée (gris, vert, bronze) réalisées sur un verre extra-blanc
- **Verres structurés :** Mastercarré, Chinchilla
- **Décors des parois :** Karo, Sand Plus, Intima. Autres décors sur demande
- **Nouveaux décors des parois :** Neuf nouvelles solutions sablées.
- **Poignée :** Standard ou en forme de barre
- **Accessoirisation :** Appuis plafond design. Personnalisation de la poignée sur demande. Cabine montée en affleurement au sol

Vizengo, le chauffe-eau intelligent d'Atlantic pour une ECS sur mesure

Vizengo est un chauffe-eau développé par Atlantic qui s'adapte en temps réel à la consommation d'eau chaude des utilisateurs. La commande digitale nomade permet de visualiser, de piloter en un seul geste le chauffe-eau et d'accéder à ses multiples fonctionnalités.

Photo : Atlantic

Filière Pro - A quels besoins répond le nouveau chauffe-eau Vizengo d'Atlantic ?

Yves Fanton d'Andon - Le lancement du chauffe-eau nouvelle génération Vizengo développé par le Groupe Atlantic fait suite à plusieurs constats. Tout d'abord, nous nous sommes aperçus que les clients du chauffe-eau à accumulation avaient changé dans leur usage de l'eau chaude. Les utilisateurs sont toujours face à la peur de manquer, sans doute parce que c'est un appareil opaque, souvent caché ou placé sous combles, voire dans des placards, qui ne permet pas de connaître la quantité d'eau encore disponible. Il est vrai que le chauffe-eau est un objet généralement assez statique alors qu'il s'agit d'un objet en relation avec le confort quotidien. Il existait donc une grande distance entre le produit et le besoin.

Par ailleurs, les clients utilisaient de plus en plus d'eau chaude sans que les chauffe-eau soient pour autant sur dimensionnés. Les modes de vie et les foyers ont également évolué assez rapidement avec des usages qui varient en fonction des moments de la journée et de la vie. On observe ainsi des rythmes d'usage de l'eau chaude plus ou moins réguliers, qui peuvent changer radicalement à la faveur d'une reconstitution familiale, une séparation...

Quelle réflexion Atlantic a-t-il menée face à ces observations ?

Yves Fanton d'Andon - Il faut être capable de modulation face à ces différents constats, c'est-à-dire développer un confort sur mesure pour apporter davantage de sérénité et rééquilibrer la relation entre l'utilisateur et le produit en rendant visible ce qui ne l'était pas. Puis, il nous a paru nécessaire de développer le « juste consommé » en nous adaptant au rythme de vie et ne pas chauffer l'eau inutilement. Avec tous ces objectifs, nous avons mis au point un produit qui offre de nouvelles fonctionnalités de 3 ordres : visualiser, c'est accéder à l'information sur la quantité d'eau chaude restante par un simple appui sur la touche centrale de la commande digitale. Gérer les rythmes de vie, ce sont 3 modes de fonctionnement pour répondre à toutes les configurations : Mode « Sérénité », en utilisation quotidienne pour les rythmes de vie réguliers ; Mode « Contrôle », pour reprendre la main sur la programmation du chauffe-eau et pallier aux imprévus ; Mode « Absence » pour ne pas chauffer quand on s'absente du logement, et avoir de l'eau chaude au retour. Sensibiliser aux économies et à la consommation, cela consiste à donner des repères au consommateur sur son usage et l'aider à programmer.

En quoi consiste précisément ce mode « Sérénité » ?

Yves Fanton d'Andon - Vizengo calcule automatiquement les besoins à venir en eau chaude du foyer en fonction de la consommation des semaines précédentes et réajuste automatiquement la production d'eau chaude en cas de consommation exceptionnelle. Ce calcul est effectué par différentes sondes placées contre la cuve du chauffe-eau qui mesurent la quantité d'eau chaude et vont retranscrire cette quantité en nombre de douches disponibles qui sera affiché sur l'écran de la commande déportée et nomade (sans fil).

Et le mode Absence ?

Yves Fanton d'Andon - Cette gestion des rythmes se fait à 2 niveaux : la gestion de l'absence et celle du quotidien.

La gestion de l'absence va permettre à l'utilisateur d'indiquer au produit une fonction « vacances » qui le placera en position hors chauffe. Il ne se déclenchera qu'un jour avant la rentrée, toujours grâce à une commande déportée. Le mode « Absence » permet à l'utilisateur, en programmant sur sa commande digitale, de couper la chauffe du chauffe-eau pendant ses vacances et de choisir le jour de son retour ; ainsi la remise en chauffe programmée permettra à l'usager de disposer d'eau chaude à son retour dans le logement, sans attendre.

La gestion du quotidien s'effectue grâce à une fonction d'apprentissage. Le chauffe-eau va apprendre les rythmes de vie de ses utilisateurs et ne produit que ce qui aura été consommé : Mode « Sérénité » et à la programmation (Mode « Contrôle »).

Photo : E.H-A

Yves Fanton d'Andon,
chargé de mission marketing stratégique

Quelle est le principe du mode contrôle ?

Yves Fanton d'Andon - L'un des principaux atouts de Vizengo est de pouvoir programmer la production d'eau chaude nécessaire jour par jour. Vizengo vérifie si la programmation est en adéquation avec la consommation. En fonction de cela, l'utilisateur aura la liberté de rééquilibrer la production pour être plus conforme à la consommation.

Au final, toutes ces fonctionnalités permettent de réaliser des économies jusqu'à 20% par rapport à la consommation d'un chauffe-eau de l'ancienne génération. ■

Propos recueillis par Eléonora Hurillon-Ajzenman

Neutralizer de Polar traite les rejets acides des chaudières à condensation

Les chaudières à condensation qui bénéficient d'un crédit d'impôt basé sur la réduction des rejets de CO_2 génèrent pourtant des rejets acides dans l'eau des condensats. Pour traiter efficacement l'acidité de ces rejets, Polar présente Neutralizer, une gamme de solutions adaptées aux chaudières à condensation gaz ou fioul, murales ou sol.

Photo : Polar

Bruno Valdenaire,
directeur général de Polar

Filière Pro - Pour quelles raisons est-il nécessaire de traiter l'acidité des chaudières à condensation ?

Bruno Valdenaire - Notre solution Neutralizer prend tout son intérêt dans un contexte réglementaire qu'il convient de rappeler. Les chaudières à condensation sont très performantes dans la mesure où elles permettent de consommer moins d'énergie et de réduire de 30 % l'émission de CO_2 présent dans les fumées de combustion. Ce sont des solutions intéressantes qui, de surcroît, bénéficient d'un crédit d'impôt, certes réduit à 15 % en 2010. Mais lors de leur combustion, le gaz ou le fioul génèrent à la fois des fumées et de la condensation comprenant de l'acide carbonique et du CO_2. Ce qui signifie que la réduction d'émission de CO_2 issu des fumées à hauteur de 30 % est en partie contrebalancée par la présence d'acide carbonique dans les rejets des condensats. On comprend donc aisément que toutes les chaudières à condensation suivent ce schéma de rejet, les chaudières à condensation gaz rejetant de l'acide carbonique tandis que les chaudières à condensation fioul rejetant de l'acide sulfurique ainsi que d'autres composants encore plus acides.

Quels volumes ces rejets acides représentent-ils ?

Bruno Valdenaire - Le Cegibat déclare qu'une chaudière à condensation rejette 0,15 litre/heure et par kWh d'acide carbonique. Or, une chaudière à condensation d'une puissance moyenne de 15 à 24 kW en fonctionnement 1800 à 2000 heures par an rejette donc 4000 litres à 7000 litres par an d'acide carbonique, d'acide nitrique ou encore d'acide sulfurique. Et dans tous les cas de figure, ces rejets sont déversés soit dans une fosse septique, soit vers le tout à l'égout, dont les canalisations en béton voient leur étanchéité détériorée par l'acide, les canalisations en PVC résistent de façon satisfaisante mais elles n'empêchent pas le rejet vers les canalisations communales, ce qui est strictement interdit par le code sanitaire départemental de la DDASS.

Quelles solutions Polar propose-t-il pour traiter ces rejets acides ?

Bruno Valdenaire - Polar a développé une gamme de produits, Neutralizer, qui traite spécialement ces rejets. Elle a été développée en fonction du type d'énergie (gaz ou fioul), incorporant un 1er media filtrant qui capte les hydrocarbures et un second pour le traitement de l'acidité. La particularité de notre composant, qui n'est pas calcaire, réside dans sa capacité à neutraliser l'acidité sans relarguer de CO_2 sous forme gazeuse.

Qu'est-ce qui distingue vos solutions de celles de vos concurrents ?

Bruno Valdenaire - Nous n'utilisons pas de calcaire, ni de marbre dans nos solutions parce que ces composants dégagent justement du CO_2. De plus, nous avons dimensionné nos appareils pour qu'ils soient efficaces entre 2 sessions de maintenance annuelles obligatoires. Ils se présentent soit sous forme d'un filtre à eau de type chaudière murale, soit sous forme d'un tube pour chaudière au sol. Le filtre pour chaudière murale contient 1,3 kg de produit qui se dissout progressivement pour une durée d'utilisation d'un an. Le tube pour chaudière au sol est un tube transparent d'un diamètre important, qui peut atteindre une longueur de 40 cm à 1,50 m. Il est généralement destiné aux plus grosses puissances, jusqu'à 600 kW, des chantiers de collectivités locales.

Quel message souhaiteriez-vous faire passer à propos de cette problématique du traitement de l'acidité des chaudières à condensation ?

Bruno Valdenaire - Les collectivités peuvent justement jouer un rôle d'alerte dans la prise de conscience de ce risque et l'intégrer dans leur CCTP. Elles peuvent montrer l'exemple et les bonnes pratiques aux installateurs par rapport aux réglementations sanitaires. ■

Propos recueillis par Eléonora Hurillon-Ajzenman

Photo : Polar

Solution Neutralizer pour chaudière à condensation fioul

Photo : Polar

Solution Neutralizer pour chaudière à condensation gaz

Tuyau béton de la ville rongé àl'acide, la jointure laisse passer les eaux usées dans le sol.

Photo : Polar

4 nouvelles gammes de parois de douche Rothalux®

Rothalux présente 4 nouvelles gammes de parois de douche : Pasa et Pasa XP au design épuré, Diga dédiée aux séniors et aux PMR, et enfin Cada Design aux portes coulissantes et déclipsables

Rothalux® complète sa gamme luxe de parois de douche en déclinant deux nouvelles séries, Pasa (sans profilés) et Pasa XP (avec profilés muraux).
Les charnières au design ultra plat et les poignées longilignes associées à la transparence du verre de sécurité 8 mm sont en parfaite harmonie avec les tendances d'architectures de salles de bains actuelles. Les charnières sont élégamment intégrées au verre pour faciliter le nettoyage et permettent l'ouverture de la porte à 180° vers l'extérieur et vers l'intérieur. Un ingénieux système de relevage soulève silencieusement les portes à l'ouverture. Grâce aux profilés muraux de la série Pasa XP, le montage de la paroi est simplifiée et le rattrapage des faux aplombs jusqu'à 30 mm est possible tout en masquant l'ensemble des fixations.

La gamme Pasa - Photos : Rothalux

Diga, une gamme pour les séniors et les PMR

Soucieux de répondre à toutes les exigences, Rothalux® propose une nouvelle série, Diga, principalement conçue pour les Séniors et les Personnes à Mobilité Réduite. Diga est un produit autorisant de grandes largeurs. *« C'est un segment en plein développement au niveau des douches*, précise Jean-Claude Janin, président de Roth France. *Le remplacement d'une baignoire existante s'effectue de plus en plus au profit d'une douche de grande dimension »*.
Les portes des parois Diga se replient intégralement et pivotent contre le mur pour laisser un accès maximal à l'espace douche. Tout comme les autres portes pivotantes Rothalux®, les charnières des parois Diga sont équipées d'un mécanisme de relevage permettant ainsi une ouverture souple et discrète de la porte.

Des portes coulissantes pour un encombrement minimal avec la série Cada Design

Enfin, pour enrichir sa gamme standard, Rothalux® dispose désormais d'une série de portes coulissantes déclipsables, Cada design. Les ensembles d'angle et les portes coulissantes sont réversibles autorisant ainsi l'installation des éléments coulissants des portes à droite ou à gauche. D'une légère pression sur la porte, celle-ci se déclipse sur la partie basse pour un entretien aisé. ■

Photo : Rothalux

La gamme Cada

Photo : Rothalux

La gamme Cada

Photo : Rothalux

Photo : Rothalux

La gamme Diga

Quel est l'intérêt d'être exposant sur le salon interclima+elec 2010 ?

Thibault Marsol, chef de produit division Climatisation Panasonic France
« Le salon Interclima+elec représente une vitrine idéale de présentation de nos nouveautés à la fois à nos clients, nos concurrents ainsi qu'à l'ensemble du marché. »

Christophe Mutz, directeur corporate et stratégique Daikin
« Interclima+elec possède une envergure nationale et génère à ce titre des retombées médiatiques. Ce salon permet de lancer plusieurs produits à la fois sur plusieurs cibles et de collecter rapidement des informations. Recueillir les premiers retours des clients permet de réajuster éventuellement la stratégie. »

Laurent Pin, directeur général Gezeo
« Dans le cadre du lancement de Gezeo, exposer à Interclima+elec est essentiel pour rencontrer un maximum d'installateurs et présenter notre offre produit et service. Les cadres, les commerciaux, nous sommes tous mobilisés à l'écoute des attentes de nos clients. »

Eric Le Corre, directeur commercial Zehnder France
« Interclima+elec constitue une occasion de prospecter une nouvelle clientèle tout en pérennisant les relations avec les clients traditionnels. Si nos solutions radiateurs, panneaux rayonnants et sèche-serviettes sont toujours très présentes, nous affichons également un élargissement de notre stratégie d'entreprise avec des solutions de ventilation double flux. »

Jean-François Boutet, directeur marketing et communication Ciat
« En tant que principal salon français, Interclima+elec constitue l'occasion de rencontrer nos clients et leur présenter l'ensemble de nos nouveautés sur les différents marchés : par exemple, Xenea, une solution « haute efficacité pour les maisons BBC » ou Hysys Office 5.25, une solution à circulation d'eau innovante pour le marché tertiaire assurant le chauffage, le rafraichissement et la qualité d'air. »

Yves Fanton D'Andon, chargé de mission marketing stratégique Atlantic
« Pour le Groupe Atlantic, le salon Interclima est une occasion unique d'exposer à l'ensemble de la profession ses deux marques majeures sur la marché français : Thermor et Atlantic. Thermor a présenté ses innovations majeures en chauffage électrique et chauffe-eau, avec notamment le thermodynamique, alors qu'Atlantic a démontré sa capacité à s'adapter à l'ensemble des besoins de confort thermique (chauffage, eau chaude, climatisation, ventilation) via une large gamme de produits innovants en matière d'efficacité énergétique, avec une nouvelle identité visuelle dynamique qui aura marqué les esprits. »

Quel est l'intérêt d'être exposant sur le salon idéobain 2010 ?

Patrick Léon, directeur général Dornbracht France
« Ideobain offre en France une vitrine unique, tous les deux ans, sur le marché du sanitaire, aussi bien auprès des professionnels que des particuliers. Outre la présentation « en réel » de toutes les dernières nouveautés (chez nous quatre nouvelles séries chez Dornbracht et Alape), ce salon permet d'avoir un contact prolongé sur les stands avec les meilleurs clients, ainsi qu'avec les prescripteurs (architectes, architectes d'intérieur) et installateurs partenaires. Ainsi, il sert de « rampe de lancement » pour une bonne partie de l'activité commerciale des prochains mois. Le rendez-vous est également important pour la presse, dont la fréquentation a été particulièrement remarquable cette année, et qui offre ainsi un écho prolongé de notre marché auprès du grand public. »

Jean-Marie Bouthelier, directeur général Grohe France :
« Seuls les salons majeurs comme Ideobain permettent non seulement une expression multidimensionnelle (nouveautés produits et techniques, image) mais surtout émotionnelle (bien-être, ambiance, dynamisme). C'est ce dernier registre retenu par Grohe lors de la version 2010 d'Ideobain par la profusion de couleurs et d'audaces design des produits présentés. Cette communication a été saluée par les professionnels et le grand public comme une véritable innovation culturelle dans le domaine de la salle de bain. »

Philippe Soiron, directeur des ventes Duravit France
« Notre marché est aujourd'hui très concurrentiel. Pour continuer à nous développer , il nous faut de bons produits et des clients qui les connaissent . Un salon comme Ideobain nous permet de présenter rapidement les nouveautés à tous nos clients ainsi qu'aux installateurs , prescripteurs , exploitants , maîtres d'ouvrages , une population qui représente plus de la moitié des visiteurs de ce salon . Ideobain est également un excellent véhicule pour notre marque , véritable socle pour une entreprise moderne. »

Vu sur les salons interclima+elec et Idéobain

Hybris Power, l'écogénérateur à moteur Stirling de De Dietrich Thermique

Le Groupe De Dietrich/Remeha a développé une chaudière domestique "nouvelle génération" dite "Ecogénérateur", intégrant un système de micro-cogénération. Ce nouveau système permet à une chaudière domestique de produire simultanément de la chaleur et de l'électricité et de réaliser ainsi d'importantes économies d'énergies. De dimensions compactes (H. 900 x L. 490 x P. 450 mm), cet écogénérateur intègre un moteur Stirling, fonctionnant au gaz naturel. Ce moteur à combustion externe est sans entretient, performant, fiable et silencieux et peut s'intégrer dans tout type d'installation de chauffage. Ainsi, avec une production électrique d'environ 1 kW le système de micro-cogénération permet à la fois de chauffer la maison et de couvrir plusieurs sources de consommation électrique : télévision, ordinateur, éclairage, réfrigérateur et congélateur. Cet écogénérateur Hybris Power bénéficie d'une véritable technologie de pointe grâce à son moteur à piston libre avec combustion externe par brûleur gaz naturel, une puissance électrique de 1 kW et une puissance thermique de 4,8 kW et enfin un moteur Stirling couplé avec une chaudière gaz à condensation.

DE DIETRICH THERMIQUE

3CE+ de Aldès

Aldes présente 3CE+, un système de conduits dédiés à l'évacuation des gaz de chaudières individuelles étanches à condensation pour l'habitat collectif. Il se présente comme un ensemble de composants permettant de réaliser une colonne d'évacuation en logement collectif. Il est une solution simple et efficace, permettant d'évacuer les fumées des chaudières gaz individuelles en pression positive. En effet, il a été conçu pour intégrer des chaudières fonctionnant avec une surpression à la buse jusqu'à 70Pa et équipées d'un clapet anti-retour. Il se compose de deux conduits concentriques : un conduit intérieur en acier inoxydable pour l'évacuation des fumées et un conduit extérieur en acier aluminisé assurant l'alimentation en air comburant. Le diamètre des conduits est réduit, assurant un encombrement minimal sans perdre en efficacité. C'est plus de 50 % de gain de place par rapport à une colonne classique fonctionnant en tirage naturel.

ALDES

Radiateur Runtal

Splash, le nouveau radiateur Runtal tout en DuPont™ Corian® est un radiateur innovant, à l'esprit contemporain imaginé par Christian Ghion et le fruit d'une collaboration intelligente entre DuPont™ et Runtal/Zehnder Group. Ce nouveau radiateur combine le savoir-faire, l'expérience en technologie et les solutions esthétiques de Runtal avec la fonctionnalité, la technicité et le potentiel de création de DuPont™ Corian®, matériau polyvalent de création et d'inspiration pour l'architecture. Il se compose d'une surface frontale décorative en DuPont™ Corian® et d'une sous-construction en graphite naturel expansé. Les corps de chauffe électriques sont noyés dans la masse de graphite et permettent une répartition rapide et régulière de la chaleur, grâce à la conductivité de DuPont™ Corian® et à une puissance de chauffe de 750 W. Splash est piloté par un appareil de commande programmable.

RUNTAL

Système multisplits DC Inverter de Technibel

Le système multisplits DC Inverter de Technibel offre une solution optimale aux besoins de chauffage, rafraîchissement ou climatisation dans l'habitat neuf, existant et rénovation ainsi que le petit/moyen tertiaire. Pour allier confort et esthétique dans 2, 3 ou 4 pièces, des bureaux ou autres locaux, Technibel propose 4 nouvelles unités intérieures murales à l'esthétique élégante et encore plus performantes. Avec de très bons coefficients de performance (COP de 4,21 à 4,61), les 3 modèles de PAC air/air proposés dans le système Multisplits (de 5,6 à 9,4 kW) permettent de réaliser des économies de chauffage. En récupérant la chaleur stockée dans l'air extérieur, ils utilisent ainsi une source d'énergie renouvelable et fonctionnent en Chaud jusqu'à -15°C de température extérieure et + 43°C en Froid. La technologie Advanced Digital Hybrid (ADH) assure un contrôle rapide et précis de la température ; elle offre un confort absolu dans les pièces grâce à une mise en régime rapide en froid, ou en chaud, et à un maintien strict de la température désirée grâce au module électronique qui ajuste automatiquement la fréquence du compresseur.

TECHNIBEL

Circulateur à haut rendement

Siriux Home est le dernier circulateur haut rendement de Salmson - chauffage. Siriux Home a été conçu pour la circulation accélérée de l'eau chaude dans les circuits de chauffage avec optimisation du point de fonctionnement pour les installations neuves ou anciennes, les installations avec ou sans robinet thermostatique, les maisons individuelle et les planchers chauffants.Nouvelle génération de classe A, conforme à la directive EuP, il permet de réaliser jusqu'à 90% d'économies d'énergie.

SALMSON

Pompe à chaleur zéolithe

La zéolithe est une pierre, dont la principale propriété est de dégager de la chaleur au contact de l'eau. La ZeoTHERM de Vaillant est une pompe à chaleur à adsorption qui utilise l'énergie solaire pour produire la vapeur d'eau et un brûleur gaz condensation pour séparer la vapeur d'eau de la zéolithe. L'énergie solaire est utilisée également pour la production d'ECS qui est en tout point identique à celle d'un CESI avec un appoint gaz. Le brûleur gaz sert également d'appoint pour le chauffage et l'ECS. Ce système utilise la zéolithe comme adsorbant et l'eau comme fluide frigorigène. La puissance thermique fournie par le système varie de 1,5 à 10,2 kW avec une température de départ d'eau chaude disponible de 20 ° à 75 °C. Ce système est particulièrement respectueux de l'environnement et performant (rendement élevé de 127 % sur PCI).

VAILLANT

Hina HTE, une mini chaudière pour un maximum de performances !

Docs : Chappée

Disponible en 18 et 24 kW, cette chaudière à condensation fioul s'adapte aux contraintes de l'habitat. Ses dimensions (850x490x650 mm) sont les plus compactes du marché. Hina HTE bénéficie de la conception brevetée du corps de chauffe en acier triple parcours des gaz et du condensateur en inox 904 L qui assurent des performances exceptionnelles et des économies sur le budget chauffage jusqu'à 40%. La gamme Hina HTE est constituée de 2 modèles avec ballon d'eau chaude intégré (100 ou 130 l) offrant un débit ECS pouvant atteindre 220 litres d'eau en 10 minutes. Hina HTE chauffage seul offre la possibilité d'un couplage à un système solaire de production d'ECS solaire en capteurs plans : la régulation livrée de série a cette fonction « solaire ».

CHAPPEE

SERVICE LECTEURS N°1

Ballon d'eau chaude thermodynamique Vitocal 160-A

Doc : Viessmann

Ce ballon d'eau chaude thermodynamique est capable de produire de manière indépendante à tout générateur de chaleur, de l'eau chaude en économisant de l'énergie. La Vitocal 160-A puise en effet la chaleur de l'air chaud contenu dans le bâtiment. En plus du module de pompe à chaleur (puissance 1,52 kW-COP 3,54 à 15°C de température d'air et 45°C de température d'eau) et de sa régulation, cette référence contient un ballon d'une capacité de 285 litres ainsi qu'un système chauffant électrique d'appoint. En application sur air ambiant, elle utilise directement l'air du local où elle se trouve. En application sur air extrait (VMC), elle aspire par des gaines l'air chaud évacué d'autres pièces. L'air aspiré par l'intermédiaire de la pompe à chaleur permet de porter l'eau à une température utilisable pour produire de l'eau chaude sanitaire. La Vitocal 160-A est livrée pré-assemblée et opérationnelle après raccordement sur une prise 230 volts courante.

VIESSMANN

SERVICE LECTEURS N°3

Dotés du nouveau système MDE2® et du Cuenogram®, les brûleurs NC29 et NC36 Pro View communiquent en permanence leurs informations aux professionnels.

Docs : Cuenod

Le paramétrage de tous les ordres nécessaires au fonctionnement des brûleurs s'effectue de façon conviviale grâce au clavier 5 touches et à l'afficheur grande taille. Les données instantanées de chaque allumage défilent en temps réel, permettant un control rapide du fonctionnement du brûleur (valeur de la tension d'alimentation, du signal de la flamme, du temps d'allumage...). Les données stockées sont affichées sous forme de statistiques. Elles renseignent précisément sur les événements qui ont émaillé la saison de chauffe passée. Pour une maintenance facilitée, les organes de combustion se retirent instantanément, se nettoient facilement et, même s'ils sont démontés, retrouvent exactement leur place après remontage.

CUENOD

SERVICE LECTEURS N°2

Le RECUPEO MASTER

Doc. : Salmson

La cuve principale d'eau de pluie est située à l'extérieur du bâtiment (si possible, enterrée). A l'intérieur de cette cuve, une pompe alimente le réservoir de 400L du RECUPEO MASTER XL. Sur ouverture d'un point de puisage, une pompe HYDROSON se met en marche, si le besoin augmente, la seconde pompe démarre en soutien. A la fin de l'utilisation, les pompes s'arrêtent en cascade. Si l'eau de pluie vient à manquer, le réservoir de 400L se remplit en eau de ville (disconnexion selon norme EN1717). Le réseau de distribution reste alimenté. Exemple d'usages de l'eau de pluie : irrigation, lavage, WC, machine à laver (à titre expérimental), process industriel, etc...

SALMSON

SERVICE LECTEURS N°4

Sonde de température “spéciale tuyauterie”

Doc. : Kimo

KIMO, fabricant français d’instruments de mesure depuis 30 ans, a spécialement développé la sonde SKCT pour les contrôles de température des tuyauteries.

De technologie thermocouple pour bénéficier d’un temps de réponse rapide et précis, elle effectue des mesures de -50°C à +250°C.

Grâce à son système de serrage à ressort, cette sonde permet une fixation rapide, simple et stable et s’adapte aux tuyauteries de Ø 10 à 60 mm

Elle est compatible avec tous types de thermomètres, analyseurs de combustion, enregistreurs disposant d’une entrée thermocouple K.

KIMO

SERVICE LECTEURS N°5

AJ Tech lance une PAC unique en son genre : Zuran ECS.

Doc : AJ Tech

La PAC Air/Eau Zuran ECS est une PAC « 2 en 1 » regroupant chauffage et eau chaude sanitaire en un seul ensemble. Sa capacité à produire de l’eau chaude (jusqu’à 60°C) permet de la relier à des radiateurs, ventilo-convecteurs, radiateurs chaleur douce ou planchers chauffants.
Associée à une unité extérieure, elle prélève l’air ambiant pour chauffer le logement même avec des températures extérieures extrêmes (-25°C).
Zuran ECS répond parfaitement aux besoins de l’existant mais aussi aux constructions neuves.
Adaptable à des habitats de 80 à 280m², elle est particulièrement performante et affiche un COP de 4,3.

Réversible, Zuran ECS peut rafraîchir la maison l’été ou, grâce à une option, assurer le chauffage de la piscine en toute saison.

AJ TECH

SERVICE LECTEURS N°6

INDEX ENTREPRISES ET ORGANISMES CITÉS

AFISB 5, 8
AFNOR CERTIFICATION 8
AFPAC 8
AIRPAC 6
ALLIA 22-25
ARISTON 12
ATELIER DIDIER KLINKAMMER 20
ATLANTIC 12, 37, 40
AUER 34/35
BAXI 12
CAPEB 6
CARDONNEL INGÉNIERIE 6
CEREN 10
CIAT 40
COFRAC 26/27
COMAP 28/29
COSTIC 21
CSTB 34/35
DAIKIN 40
DE DIETRICH 12
DECOTEC 22-25
DORNBRACHT FRANCE 40
DURAVIT 14, 22-25, 40
E.L.M. LEBLANC 12, 32/33
FRANCE GÉOTHERMIE 16
GCCP 7
GEZEO 16, 40
GIACOMINI 30/31
GROHE 22-25, 40
GSF-SUEZ 12
HANSGROHE 22-25
HÜPPE 36
IDEAL STANDARD FRANCE 22-25
IDEOBAIN 5
IFCE 8
LE MINISTÈRE DE L'ECOLOGIE, DE L'ENERGIE,
DU DÉVELOPPEMENT DURABLE ET DE LA MER 20
LEDA 22-25
ORVIF 18/19
PANASONIC 13, 40
POLAR 38
PRIMAGAZ 10
QUALIBOIS 21
QUALICOMBI 21
QUALISOL 21
QUALIT'ENR 21
ROCA 22-25
ROTHALUX 39
SANHA 28/29
SOTRALENTZ HABITAT 9
THERMOCONFOR 30/31
UECF 21
VAILLANT 12
VIEGA. 28/29
VIESSMANN 12
VILLEROY & BOCH 22-25
WHISPERGEN 12
ZEHNDER FRANCE 40

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

GrDF - - - - - - - - - - - 2ème
Atlantic - - - - - - - - - - 4ème

Duravit - - - - - - - - - - - 18
Frisquet- - - - - - - - - - - - 4
GCCP - - - - - - - - - - - - - 11
GrDF - - - - - - - - - - - 15, 17
Merkur- - - - - - - - - - - - 19
Polar - - - - - - - - - - - - 26
Rothalux - - - - - - - - - - 44
Sotralentz - - - - - - - - - - 7
Systovi - - - - - - - - - - - 43
Vasco - - - - - - - - - - - - 27
Wilo - - - - - - - - - - - - - 29
Wolf - - - - - - - - - - - - - 28

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°8 - Avril 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° 8 - 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° 8 - 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°8 - Avril 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° 8 - abt

Nom : ..... Prénom : .....

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

Adresse : .....

.....

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

Téléphone : ..... Fax : .....

e-mail : .....

Service lecteurs

Abonnez-vous

et suivez l'actualité de la filière

"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

Chacun de vos clients compte sur vous pour apporter des solution spécifiques. Et vous, vous pouvez compter sur Atlantic.

Radiateurs électriques • Chauffe-eau • Climatiseurs • Chaudières • Ventilation • Pompes à Chaleur

Certains de vos clients souhaitent que leur chauffage se règle sur leur rythme de vie et Atlantic sait parfaitement répondre à leurs attentes. Mais parce que tous les clients n'ont pas les mêmes priorités, Atlantic offre aussi un ensemble de solutions technologiques (chauffage, chauffe-eau, climatisation, ventilation, pompe à chaleur…) et multi énergies (électricité, gaz, solaire, fioul, bois…) capables de s'adapter à l'évolution des modes de vie de chacun.

atlantic

www.atlantic.fr