MAGAZINE
filière pro
GÉNIE CLIMATIQUE – SANITAIRE – AÉRAULIQUE

Fournisseurs d'énergie :
Primagaz : pourquoi avoir choisi le biopropane ?

Interclima/Idéobain 2019 :
Plans du salon du Mondial du Batiment

Prospective :
Maison individuelle : des solutions combinées gaz avec poêle ou insert

Réglementation :
Conversion du fioul vers le gaz : peut-on réutiliser le conduit de fumée existant ?

N°64 – Octobre/Novembre 2019
ISSN 1967-0303 - **10.00 €**

VIESSMANN

Partenaires pour les générations futures

Pour découvrir nos gammes de produits et services, rendez-vous sur www.viessmann.fr, Espace professionnel

Voir page 13

SIREN 493391114- RCS Metz 2006 B 1345- Images Shutterstock

Dossiers - Chauffage et ECS : la connectivité devient un standard
- Les baignoires

ubbink

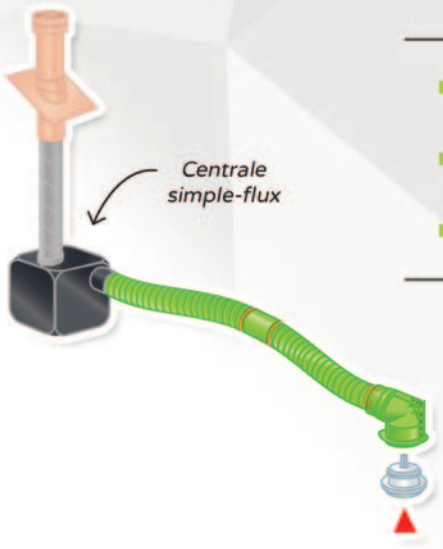
NOUVEAU

La ventilation SIMPLE-FLUX by Ubbink*

photo et illustration non-contractuelles

*La ventilation Simple-Flux par Ubbink

Solutions pour le raccordement de VMC hygro-réglable & auto-réglable



- Pose sans outil, intuitive et sans fuite : les éléments se clipsent entre-eux.
- Une solution adaptée à chaque configuration et à chaque type de VMC.
- Entretien aisé : intérieur des conduits lisse.

www.ubbink.fr

sommaire

Filière Pro AD.Com • **Siège social :** 8, rue d'Athènes - 75009 Paris • **Édition :** 5, rue de Conflans - 94220 - Charenton-le-Pont • **Directeur de la publication :** Alain Maugens • **Directeur de la rédaction :** Henri Decoux • **Rédacteur en chef :** Michel Laurent • **Journalistes :** Virginie Bettati, Marianne Tournier • **Secrétariat de rédaction :** Charlotte Le Tarnec • **Site internet :** www.filierepro.fr • **Publicité :** Mélanie Adeline Tél. : +33 (0)1 43 68 08 36 - Fax : +33 (0)1 43 68 06 67 e-mail : melanie@filierepro.fr • **Réalisation :** Conception graphique / mise en pages - AD.Com - 94220 Charenton-le-Pont - France - Dépôt légal : Octobre 2019.

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

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

5 Édito

6 Actualités de la profession

6 Interclima met la biomasse à l'honneur
6 Projet de loi de finances 2020
7 En Turquie, VitrA augmente sa capacité de production de céramique
7 Wirquin, vainqueur des bourses de l'Innovation Socoda, remet son prix aux...
7 L'urinoir Hybrimatic Fino de Delabie nominé au German Design Award 2020
7 Les pommeaux Hydrao ouvrent droit aux CEE
8 Le Cite se transforme en Prime unique
8 L'apprentissage : ça repart

10 La parole à...

10 GRDF - Gaz : des équipements performants pour des moments de convivialité
12 CAH - La dynamique des travaux de rénovation des logements vue par les...

14 Fournisseurs d'énergie

14 Primagaz : pourquoi avoir choisi le biopropane ?

16 Fabricants

16 Premier anniversaire pour Resideo !
17 À la fin de l'année 2020, Geberit englobera la marque Allia
18 Wilo vise le service maximal !

20 Prospective

20 Maison individuelle : des solutions combinées gaz avec poêle ou insert

22 Plans salon Interclima / Idéobain 2019

22 Plans du salon

26 Négociants

26 Clim+ réagit fort face à la demande

28 Installateurs

28 HomeServe poursuit ses acquisitions avec V.B. Gaz

30 Dossiers

30 Chauffage et ECS : la connectivité devient un standard
36 Les baignoires

40 Réglementation

40 Conversion du fioul vers le gaz : peut-on réutiliser le conduit de fumée existant ?

42 Reportage

42 Ruegg - Foyers gaz : design et performance
44 Brisach - Inserts gaz : le duo flamme et design

46 Produits

46 Alpenwood : la qualité pro pour les poêles à granulés
48 PAC Piscine Zodiac : une vraie gamme pour les pros du chauffage
49 Watercat : seules les économies escomptées font vendre les systèmes...
50 Laser GLL 3-80 : très pro, très Bosch
51 Normbau : une offre PMR diversifiée en termes de décoration et de budget
52 Rehau simplifie tout avec le Nea Smart 2.0

53 Rubrique produits :

53 Les nouveautés des fabricants

58 Agenda et index

58 Index entreprises et organismes cités

Ce numéro comporte le « Cahier spécial salle de bains 2019 » joint au routage.

PROFESSIONNEL DE LA MAINTENANCE

MAINTENANT JE SAIS SUR QUI M'APPUYER

SYNASAV
Syndicat National de la Maintenance
et des Services en Efficacité Energétique

AVEC LE SYNASAV, JE GAGNE EN SÉRÉNITÉ EN EFFICACITÉ - EN PROFESSIONNALISME

J'ai mes assistances personnelles spécialisées :

- **ASSISTANCE TECHNIQUE**
  GAZ, FIOUL, E.N.R., ÉLECTRICITÉ, FORMATION
- **ASSISTANCE JURIDIQUE, FISCALE, SOCIALE**
- J'ai un accès privilégié aux démarches qualité
  QUALISAV - PG - RGE - QUALICERT

QUALISAV® PG PROFESSIONNEL DU GAZ RGE QUALICERT SGS

- J'ai mes **informations "On'line"** et je dispose de mes propres **"Alertes actualité".**
- J'ai mon **espace "Recrutement de techniciens"** sur le www.synasav.fr
- Mon **entreprise est référencée sur l'annuaire des entreprises SYNASAV**
- Je dispose de **modèles de contrats d'entretien de chaudières et de PAC**
- J'ai accès à **une équipe régionale et aux Groupes de travails techniques**
- Je bénéficie des offres du **Club des partenaires**
- ...

www.synasav.fr

accueil@synasav.fr - 02 47 63 02 71

twitter YouTube

Édito

Connectivité : les pros ont repris l'initiative !

Jean-Paul Ouin

Jérôme Maldonado

Vous ne le saviez pas ? Depuis trente ans déjà, des installations de génie climatique sont connectées. Dans les domaines de l'habitat collectif ou des bâtiments tertiaires, grâce à l'utilisation de lignes analogiques, la télégestion s'est déployée par exemple au service de chaufferies. Plus récemment, les acteurs de l'Internet sont venus bousculer les technologies en place. Ils ont proposé des thermostats connectés au réseau Internet, pour un usage résidentiel. Cela a marqué une révolution : celle de l'objet connecté.

Ils ont su apporter un regard neuf et pertinent sur des pratiques anciennes. Ces offres ont séduit les utilisateurs par leur facilité d'usage et de commande à distance, même si elles ne permettaient pas nécessairement de gérer le matériel au mieux de ses performances énergétiques, le ramenant parfois au degré zéro de la régulation.

Le génie climatique entre dorénavant dans une nouvelle phase. Grâce aux infrastructures des réseaux web et de téléphonie mobile, la connectivité via Internet gagne la plupart des équipements de chauffage et de production d'eau chaude sanitaire. Un temps distancés, les fabricants de matériel ont repris l'initiative. Ils ont su intégrer la connectivité, dans la perspective d'un fonctionnement optimisé, en matière de performance énergétique et de confort, maîtrisant l'ensemble des paramètres des équipements. Ils appréhendent également de mieux en mieux, dans le respect de l'utilisateur, la question de la propriété des données. Des progrès significatifs ont été effectués.

Au-delà de la facilité d'usage pour l'utilisateur, ce sont désormais de nouvelles perspectives qui s'ouvrent pour les professionnels du génie climatique. L'accès à distance et la gestion du matériel vont permettre d'optimiser le fonctionnement des équipements en permanence, de mieux gérer les dysfonctionnements, voire de les anticiper et même de les éviter.

On résout facilement à distance certaines anomalies ou, grâce au prédiagnostic, on prépare plus efficacement les interventions physiques lorsqu'elles sont nécessaires. La connectivité aidera également à optimiser l'utilisation des différentes énergies disponibles en fonction des contraintes de chaque site. Certains équipements hybrides utilisent à la fois le gaz et l'électricité par exemple. Ils sont désormais capables de participer à l'écrêtage du réseau électrique en période de pointe, tout en optimisant la consommation et la facture d'énergie grâce à l'interaction de leur régulation et des informations captées via le réseau Internet.

Bref, c'est tout le champ de la maintenance préventive que les professionnels doivent maintenant prendre en main, à la fois pour le bénéfice du client, mais également dans la perspective de l'optimisation de leur propre entreprise. Sans compter que, en limitant les déplacements inutiles sur la route, ces technologies contribueront aussi à la réduction de l'empreinte environnementale de l'action des professionnels.

Uniclima vous invite à venir prendre toute la mesure de ces technologies et des innovations du génie climatique sur le prochain salon Interclima, du 5 au 8 novembre, à Paris. Une multitude d'équipements sont désormais connectés, tous plus inventifs les uns que les autres !

***Jean-Paul Ouin**, délégué général Uniclima*
***Jérôme Maldonado**, responsable technique Uniclima*

En bref

La cinquième journée de la pompe à chaleur

L'Afpac - Association française pour les pompes à chaleur - organise sa cinquième journée intitulée « Un avenir prometteur pour la PAC, entre envolée du marché et obligation d'excellence ».
Elle se tiendra le mardi 10 mars 2020 de 9 heures à 17 heures à la Maison de l'Amérique Latine, à Paris.
Tables rondes, chiffres, prospectives, témoignages et échanges sont au programme.
Les thématiques abordées seront :
– l'essor de la PAC en rénovation au cœur de la politique énergétique : loi énergie climat, opération Coup de pouce, primes unifiées... ;
– une filière d'excellence : observatoire de la qualité, renforcement des contrôles, vers une exigence d'entretien ;
– l'avenir de la PAC dans le neuf, RE2020, obligation de chaleur renouvelable, exigence en CO_2 ;
– la PAC de demain, émergence de nouvelles solutions et applications, nouveaux modèles économiques.
Informations sur www.afpac.org

Un nouveau PDG pour Muller

Pascal Teurquetil vient d'être nommé président-directeur général du groupe Muller. Il souhaite poursuivre les engagements du groupe lancés il y a cinq ans, notamment à travers la stratégie de décarbonation. Le groupe Muller favorise l'utilisation de l'électricité faiblement carbonée contribuant au développement des énergies renouvelables, à l'intégration de produits qui répondent aux exigences de la transition écologique et environnementale.

Interclima met la biomasse à l'honneur

Du 5 au 8 novembre à Paris-Nord Villepinte, Interclima présente une vitrine exhaustive des technologies fonctionnant à l'aide d'énergies renouvelables en mettant tout particulièrement en vedette la biomasse. Au programme : un espace chaudières biomasse de près de 500 m², une offre de chaudières et de poêles à bois très complète et de nombreux temps forts et animations sur ce thème.
Différents événements y sont également prévus :
– une présentation de la qualification Qualibois eau, qualification RGE pour les installations de chaudières biomasse sur boucle à eau chaude. Modalité d'obtention ou de retour dans la qualification - par Qualit'ENR (tous les jours) ;
– les premiers résultats de l'étude réalisée par le Cibe (Comité interprofessionnel du bois énergie) pour Propellet « Granulés ou plaquettes ? » Étude sur les perspectives d'utilisation des granulés de bois en chaufferies collectives et industrielles et l'articulation avec l'usage des plaquettes et broyats ;
– le point sur les aides disponibles dans l'habitat résidentiel et les logements collectifs ou le tertiaire, par le Syndicat français des chaudiéristes biomasse (tous les jours) ;
– l'organisation d'un jeu-concours pour les visiteurs. Le lauréat sera tiré au sort parmi ceux qui auront badgé sur le stand et qui auront répondu à un questionnaire simple et rapide.
Par ailleurs, une conférence de presse sera organisée par le SFCB le jeudi 7 novembre à 11 heures sur la thématique « Bois-énergie, première énergie durable de France ». ■

Projet de loi de finances 2020

Le projet de loi actualise les objectifs de la politique de l'énergie pour tenir compte du plan climat adopté en 2017, de la stratégie nationale bas carbone (SNBC) et de la programmation pluriannuelle de l'énergie (PPE). Les objectifs sont les suivants :
– parvenir à la neutralité carbone à l'horizon de 2050 ;
– baisser de 40 % la consommation d'énergies fossiles par rapport à 2012 d'ici à 2030 (contre 30 % précédemment) ;
– reporter à 2035 (au lieu de 2025) la réduction à 50 % de la part du nucléaire dans la production électrique (fermeture de 14 réacteurs).
Pour renforcer la gouvernance de la politique climatique, le projet de loi crée le Haut Conseil pour le climat. Ce haut conseil est chargé de l'évaluation de l'action climatique du Gouvernement. Ses missions consistent à analyser annuellement la mise en œuvre et l'efficacité des mesures pour réduire les émissions de gaz à effet de serre, développer les puits carbone et réduire l'empreinte carbone, y compris les dispositions budgétaires et fiscales ayant un impact sur le climat. Ses travaux sont présentés aux commissions permanentes de l'Assemblée nationale et du Sénat chargées de l'énergie et de l'environnement. Le Gouvernement est tenu de répondre à ses avis devant le Parlement. Le haut conseil évalue l'action de l'État et celle des collectivités territoriales.
Par ailleurs, le projet de loi met en place un dispositif pour limiter à partir du 1er janvier 2022 les émissions de gaz à effet de serre du secteur de la production d'électricité. La durée de fonctionnement des centrales les plus polluantes est plafonnée. Ce dispositif permet en particulier de conduire à la fermeture des centrales au charbon d'ici à 2022.
Pour renforcer la lutte contre la fraude aux certificats d'économies d'énergie (CEE), le projet de loi accélère les procédures de contrôle et facilite les échanges d'information entre les services de l'État, notamment avec le Pôle national des certificats d'économies d'énergie (PNCEE).
Pour les logements énergivores, appelés « passoires thermiques », plusieurs amendements ont été votés :
– la révision des loyers est conditionnée à l'atteinte d'un certain niveau de performance énergétique ;
– l'expérimentation, à partir du 1er janvier 2021, de la mise sous séquestre, en cas de vente d'un bien à faible performance énergétique, d'une partie du produit de la vente ne pouvant excéder 5 % du produit de cette vente, déblocable au profit de l'acquéreur pour effectuer des travaux de rénovation énergétique ;
– l'obligation de joindre au diagnostic de performance énergétique des logements très énergivores un audit énergétique. ■

En Turquie, VitrA augmente sa capacité de production de céramique

© VitrA

Dans son usine turque de Bozüyük, VitrA ouvre une nouvelle ligne de production qui, fortement robotisée, lui permet d'augmenter sa capacité de production annuelle 1,1 million de pièces céramique, en la portant de 4,5 à 5,6 millions de pièces désormais. L'investissement, d'environ 40 millions d'euros, a été réalisé en deux phases. Il a permis la création de près de 500 emplois. VitrA, qui représente à lui seul plus de la moitié des exportations de céramique sanitaire en Turquie, veut ainsi répondre à la demande en croissance des marchés européens, notamment à celle de la France, marché particulièrement dynamique pour la marque turque. ■

Wirquin, vainqueur des bourses de l'Innovation Socoda, remet son prix aux Apprentis d'Auteuil

Depuis 2017, Groupe Socoda, premier réseau français de distributeurs indépendant du bâtiment et de l'industrie, récompense les innovations des industriels qui sont respectueuses de l'environnement et au solide développement économique. Lauréat de cette nouvelle édition grâce à son siphon Neo Air avec reniflard intégré QuickSafe, Wirquin a décidé de remettre son prix, soit 10 000 euros, aux Apprentis d'Auteuil, une fondation reconnue d'utilité publique qui accompagne plus de 33 000 jeunes et familles dans près de 240 établissements et dispositifs. Ces jeunes lui sont confiés par leur famille ou par l'Aide sociale à l'enfance. Cette somme servira à financer l'accompagnement social des jeunes en formation BTP au sein du lycée professionnel Notre-Dame à la Loupe, en Eure-et-Loire. ■

L'urinoir Hybrimatic Fino de Delabie nominé au German Design Award 2020

Le German Design Award a retenu parmi les nominés 2020 l'urinoir en Inox Hybrimatic Fino de Delabie, qui est un urinoir hybride, compromis entre un modèle sans eau et un modèle traditionnel. Le rinçage est déclenché lorsqu'un fluide s'écoule dans l'urinoir, pourvu d'un détecteur invisible. La bonde, à membrane, donc sans garde d'eau, permet d'économiser l'équivalent du volume d'eau du siphon qui, avec 7 cl seulement, est nettoyé. L'utilisation de produit chimique est inutile et la consommation d'eau est réduite. ■

© Delabie

Les pommeaux Hydrao ouvrent droit aux CEE

© Hydrao

Grâce à la nouvelle homologation WaterSense délivrée par EPA, qui est l'agence de l'environnement américaine, les douchettes à main Hydrao sont maintenant éligibles aux CEE. Un pommeau est homologué WaterSense lorsqu'il permet de réduire le débit d'eau sans compromettre le confort de l'utilisateur, présente un débit maximal de 7,6 litres/min, répond à des critères de qualité et de performances, de respect des normes environnementales et de confort des utilisateurs.

Rappelons que les douchettes Hydrao assurent une réduction de la consommation d'eau en informant l'utilisateur du temps réel passé sous la douche. Hôteliers, maisons de retraite, collectivités locales, établissements sportifs, bailleurs sociaux… peuvent maintenant s'équiper et obtenir un remboursement par l'État, de 12 € par pommeau installé (hôtels, résidences universitaires, internats, maisons de retraite non médicalisées) ou 48 € pour les établissements sportifs (piscines et gymnases) des collectivités, institutions ou entreprises en France. ■

En bref

Grohe France change de directeur général

© Grohe

Jean-Marie Bouthelier, directeur général de Grohe France depuis 2006, a pris en charge, depuis le mois d'octobre 2019, les grands comptes internationaux sur la région EMENA, autrement dit sur l'Europe, le Moyen-Orient et l'Afrique du Nord. Il est remplacé par Gaël Magda, entré chez le leader français sur le marché de la robinetterie, qui quitte Grohe AG en Allemagne, où il occupait le poste de directeur du marketing digital. Selon le communiqué de presse, Gaël Magda « poursuivra la stratégie de Grohe, en renforçant la position de leader de la marque sur l'ensemble de ses marchés en France, au travers notamment des circuits de distribution B to B et B to C, tout en tissant des partenariats stratégiques avec ses clients ».

Artibat vous donne rendez-vous à Rennes les 21, 22 et 23 octobre 2020

40 000 visiteurs et plus de 1 000 exposants sont attendus à la 17e édition du salon Artibat, qui aura lieu au Parc des expositions de Rennes Aéroport. Artibat fédère tous les deux ans les acteurs du bâtiment et, parmi eux, ceux de la filière sanitaire-chauffage. De nombreux leaders ont déjà signé leur venue, notamment Atlantic, Delta Dore, Hansgrohe, Placo, Viessmann, Wirquin…

En bref

Qualibois explose !

+179 % d'installateurs formés Qualibois eau au premier semestre de 2019 par rapport au premier semestre de 2018 (863 pour 309) !

Le Syndicat français des chaudiéristes biomasse salue une progression en phase avec l'évolution des ventes de chaudières bois qui a augmenté de 50 %, passant de 12 000 chaudières vendues en 2018 à 18 000 en 2019 (chiffre prévisionnel).

En juin 2019, le SFCB pointait du doigt la pénurie d'installateurs Qualibois eau. Alors que le gouvernement fixe comme objectif un renouvellement en cinq ans d'un million de chaudières fioul par des appareils à énergie renouvelable, cette pénurie représentait un frein à l'installation de chaudières biomasse. Pourtant, la demande ne cesse d'augmenter, puisqu'elle atteint des niveaux de ventes record en 2019 !

Pour le syndicat, la solution tenait dans la formation des artisans à l'installation de ces nouvelles chaudières performantes et responsables. C'est chose faite !

Le Cite se transforme en prime unique

À compter du 1er janvier 2020, le Cite (Crédit d'impôt pour la transition énergétique) sera fusionné avec l'aide de l'Anah (Agence nationale pour l'amélioration de l'habitat) pour les gestes simples (habiter mieux agilité) et remplacé par une prime unique à la rénovation énergétique. Réservée aux foyers les plus modestes, cette nouvelle aide unifiée (qui n'a pas encore de nom définitif) concerne les « travaux réduisant les émissions de $C0_2$ ».

Géothermie, granulé et solaire sont toujours favorisés, mais les primes baissent pour les PAC air/eau et pour les chaudières très haute performance ou à condensation. Reste en effet à charge une somme importante pour les ménages modestes. Conclusion, le système risque de perturber le programme du gouvernement qui souhaitait le remplacement en deux ans de 600 000 chaudières vétustes par des générateurs performants !

À noter que, pour les ménages plus aisés, la prime sera encore versée sous forme de crédit d'impôt en 2020. Ces ménages pourront aussi continuer à bénéficier des CEE.

Autre nouveauté, le montant alloué sera en euros et non plus proportionnel aux coûts des travaux réalisés comme c'est le cas aujourd'hui. Il pourrait couvrir jusqu'aux deux tiers des dépenses engagées. Principal intérêt : la prime sera versée dans la foulée des travaux après l'envoi d'une facture sur une plateforme Internet. Plus besoin d'attendre un an pour toucher l'argent comme avec les crédits d'impôt.

À savoir : la prise en charge intégrale des démarches via Internet ne se ferait qu'en 2021. ■

L'apprentissage : ça repart

Depuis le 1er janvier 2019, il est possible d'entrer en apprentissage jusqu'à 30 ans (ou 29 ans révolus) contre 25 ans auparavant. L'entrée pouvant se faire tout au long de l'année. La durée du contrat évolue aussi, de six mois à trois ans, contre d'un à trois ans.

Une aide est également mise en place afin que les apprentis puissent financer leur permis de conduire. Elle est de 500 euros pour tous les jeunes apprentis majeurs.

Une aide « unique » aux entreprises de moins de 250 salariés est par ailleurs intervenue en remplacement de l'ensemble des précédents dispositifs tels que la prime apprentissage, l'aide supplémentaire à l'apprentissage, l'aide aux employeurs d'apprentis handicapés, le crédit d'impôt apprentissage, l'aide TPE jeunes apprentis, etc.

Résultats : les chiffres de l'apprentissage progressent de 3 % sur un an, et de 51 % pour les apprentis de plus de 25 ans, selon le baromètre annuel ISM-MAAF. ■

WATERMATIC®

Broyeurs WC, Pompes et Stations de relevage

LA SOLUTION !

QUALITÉ CERTIFIÉE • 100% PRO • QUALITÉ CERTIFIÉE •

INNOVATION

W40SP SILENCE BOX

DES WC SUSPENDUS N'IMPORTE OÙ !

RAPIDE ET FACILE À INSTALLER

- ✓ Bâti-support universel autoportant
- ✓ Cuvette avec broyeur intégré silencieux
- ✓ Habillage texturé prêt-à-poser

CONTACTS DIRECTS

sav@watermatic.fr

04 42 836 836

JUSQU'À 5 ANS DE GARANTIE

GARANTIE 2 ANS	GARANTIE 3 ANS 2+1	GARANTIE 5 ANS 2+3
Stations, Condens	Compacts	Adaptables, Pompes

IDÉOBAIN

Les solutions globales pour la salle de bains

HALL 3 - STAND 100

watermatic.fr YouTube

NOUS VOUS ATTENDONS DU **4 AU 8 NOVEMBRE 2019**
PARC DES EXPOSITIONS PARIS NORD VILLEPINTE

FABRICATION FRANÇAISE

WATERMATIC se réserve le droit de modifications - Photos, illustrations et dessins non contractuels.

GRDF
GAZ RÉSEAU DISTRIBUTION FRANCE

Gaz : des équipements performants pour des moments de convivialité

Avec le gaz, la convivialité règne à tous les étages : de la salle de bains à la terrasse, en passant par le salon et la cuisine, tous les espaces de vie sont concernés par les atouts d'une énergie très polyvalente. Confort, efficacité et convivialité sont au rendez-vous. Le gaz est clairement un atout à valoriser en amont des projets de travaux ou de rénovation.

© Ruegg

L'usage du gaz dans la maison ouvre la voie à de multiples horizons, offrant à la fois la puissance instantanée d'une énergie douce, le confort et la convivialité de la flamme, toujours appréciée des utilisateurs.

Salle de bains : confort de l'eau chaude sanitaire

Est-il encore nécessaire de souligner le niveau de performance des équipements de chauffage sur réseau de radiateurs et/ou plancher chauffant ? Il en va de même de la production d'eau chaude sanitaire (ECS). Les chaudières à condensation, murales ou au sol, avec ou sans stockage d'ECS, atteignent pour certaines plus de 110 % de rendement énergétique sur PCI. Les chaudiéristes ont su, au fil des ans, améliorer les technologies éprouvées pour leur permettre de répondre aux challenges de la performance énergétique et de la recherche de confort sans concession. Allié à une boucle d'eau chaude correctement dimensionnée, le chauffage gaz délivre le niveau de confort attendu, au bon endroit et au bon moment, été comme hiver. Les solutions de régulation électronique permettent cette finesse en lien avec les capacités de connexion des chaudières, autre défi auquel une large majorité des fabricants répond aujourd'hui.
À présent, la chaudière gaz, hybride ou non, symbolise la rapprochement de technologies performantes éprouvées et des technologies de communication les plus récentes. Les produits adaptés à la rénovation disposent pour la plupart de cette aptitude.

Cuisine : puissance et réactivité du gaz

La cuisson gaz a ses adeptes ! Et pour cause. Elle permet d'élaborer des plats en ayant recours à une puissance instantanée ajustable précisément. Sans inertie. La flamme apporte cet atout de convivialité si précieux en cuisine.

Salon : poêles et inserts apportent une nouvelle dynamique

Les poêles et inserts gaz assurent un confort de chauffe sans contrainte, tout en apportant une dimension décorative : la flamme gaz. Ces appareils sont définis comme des dispositifs de chauffage décentralisé comprenant à la fois la fonction de production, d'émission et de régulation de chauffage. Caractérisé par un fonctionnement par intermittence, ils sont installés en appoint d'un système principal de chauffage tel qu'une chaudière gaz.
Intégré en amont d'un projet de rénovation, l'insert gaz peut apporter à lui seul une originalité sans pareil. Il s'agit d'un véritable élément architectural apportant confort thermique, plaisir, et convivialité de la flamme.

Partout dans le logement : gain de place grâce au vecteur air

Le vecteur air est un système d'émission de chaleur dédié aux bâtiments à très faible besoin de chauffage. Réactif, il permet une régulation pièce par pièce de la température de confort. Alternative à la boucle d'eau chaude, le vecteur air est revenu sur le devant de la scène depuis quelques années. En effet, il existe aujourd'hui des solutions de distribution de la chaleur conçues spécifiquement en lien avec une chaudière gaz murale et un bâti support de WC. L'ensemble des équipements occupe un espace ainsi valorisé : au-dessus du réservoir de la chasse pour la chaudière et l'éventuel ballon de stockage ECS, et en faux plafond grâce à un caisson et des gaines pour ce qui concerne la distribution de la chaleur par vecteur air. L'absence de radiateur occasionne un gain de place supplémentaire dans le logement ! Mise en œuvre simplifiée, compacité et optimisation des espaces sont les principaux atouts du vecteur air. ■

Michel Laurent

Terrasse et jardin : convivialité autour de la cuisson

En complément d'un plan de cuisson au gaz en cuisine, l'usage d'un barbecue ou d'une plancha gaz en extérieur apporte une touche de convivialité supplémentaire. Pour faciliter l'usage de ces équipements, en toute sécurité, la prise Plug&Gaz (encastrable et en saillie) permet de raccorder rapidement un appareil.
Elle peut aussi bien être placée à l'intérieur d'un logement pour raccorder une table de cuisson, un four qu'à l'extérieur, pour raccorder planchas ou barbecues. Cette prise s'installe dans le mur extérieur d'un pavillon ou à un endroit spécifique dans le jardin.

Atmosphérique ADML

Pour tous les remplacements de produits atmosphériques

Nouveau chauffe-eau atmosphérique : ADML

Livraison rapide

ADML vient compléter notre gamme Nitrol de produits atmosphériques à faibles émissions de NOx. ADML offre une puissance pouvant atteindre les 110 kW. Ce chauffe-eau atmosphérique peut fournir plus d'eau chaude sur une période donnée que tout autre produit comparable du marché. Différents modèles de déflecteurs de tirage garantissent un remplacement facile et rapide.

- ✓ Remplacement équivalent
- ✓ Puissance nominale pouvant atteindre 99 kW
- ✓ Émissions d'oxydes d'azote (NOx) ≤ 45 mg/kWh
- ✓ Rendement 91%
- ✓ Disponible en stock

www.aosmith.fr

A.O. Smith

La dynamique des travaux de rénovation des logements vue par les propriétaires occupants *(suite)*

Réuni en colloque le 20 juin dernier, le Club de l'amélioration de l'habitat présentait le premier Observatoire habitants-consommateurs de l'habitat privé. Le CAH s'est intéressé ici aux propriétaires habitants, dans leur statut de maîtres d'ouvrage. La suite des résultats de cette étude , avec Jean-Pascal Chirat, délégué général du CAH.

© SDP

Jean-Pascal Chirat,
délégué général du CAH.

Filière Pro – Que représente cette étude ?

Jean-Pascal Chirat – Il s'agit d'un dispositif inédit et sans équivalent, au service de tous les acteurs, directs et indirects, du marché de la rénovation. L'observatoire est centré sur l'habitant en tant qu'acteur dynamique du développement des activités de rénovation, d'entretien et d'amélioration des logements.

Quels sont les enseignements majeurs de l'étude ?

Jean-Pascal Chirat – Au terme de cette première édition de l'observatoire, de nombreux enseignements viennent éclairer la lecture du marché. Parmi les six principaux, nous pouvons citer :

– la distinction de trois typologies de travaux – « incontournables », « plaisir » et « projet de vie ». Ils répondent à trois types de sentiments – « on ne peut pas faire autrement » (réparations, remise en état, remplacement, conformité réglementaire…), « faisons-nous plaisir » (décoration, douceur de vie thermique/ventilation/climatisation, adhésion aux tendances sociétales…) et « c'est notre projet de vie » (agrandissement, réaménagement, rénovation, isolation…). *(voir tableaux 1 et 2)* ;
– l'apparition de quatre familles comportementales distinctes [1] ;
– les 12 pistes d'actions du marché de la rénovation [1] ;
– les réticences potentielles aux travaux. Nous avons en effet listé et hiérarchisé les freins quant à engager des travaux plus importants chez soi.

Quelle conclusion tirez-vous globalement de cette étude ?

Jean-Pascal Chirat – Cette conclusion ne peut être que provisoire. Il s'agit, à la faveur de susciter et favoriser une croissance dynamique des activités de la rénovation, en incitant les habitants consommateurs à s'impliquer plus activement. Pour cela, il serait judicieux d'inspirer des migrations positives à l'intérieur ou entre les familles comportementales en orientant par exemple :

– « passifs » vers « être mieux informés et plus impliqués » ;
– « mainteneurs » vers « embellisseurs » ;
– « embellisseurs » vers « projet de vie » ;
– « projet de vie » vers « des travaux plus ambitieux ».

Pour dynamiser et massifier le marché de la rénovation en s'appuyant sur la réalité des consommateurs, il convient en effet de faire évoluer et de coordonner les comportements. Les segmentations de type monologique, basées sur des critères d'approche simples (âge, CSP, typologie d'habitat…), ont tendance à compartimenter les marchés en mode silo et à contraindre leur progression ! L'Observatoire habitants-consommateurs doit donc conduire à changer le regard sur le marché de la rénovation des logements en lui donnant une vision plus transversale, à réadapter le dialogue avec les consommateurs en les considérant chacun comme unique et à faciliter les relations avec l'ensemble des acteurs de la filière. C'est à ce prix que le marché saura trouver un rythme de croissance en phase avec ses objectifs. Il est temps à présent de déployer une nouvelle stratégie d'action en adéquation avec ses mécanismes de fonctionnement qui pourrait se dénommer Force d'action rapide de la Reno !

La synthèse de l'étude est téléchargeable sur le site www.cah.fr ■

Propos recueillis par Michel Laurent

1 – Voir l'article Parole au CAH paru dans Filière Pro n° 63

Tableau 1 : Travaux et typologie de sentiments

Qui les exécute ?	Travaux		
	« incontournables »	« plaisir »	« projet de vie »
Pro	●	●●	●●●
Particulier	●(●)	●●(●)	●
Les deux	(●)	●●	●

Tableau 2 : Des choix en fonction de l'argent disponible dans le ménage.

Le montant des travaux T (k€)	Travaux		
	« incontournables »	« plaisir »	« projet de vie »
T < 2 (33 %)	●●●	●	
2 < T < 5 (22 %)	●●	●●●	
5 < T < 10 (17 %)	●	●●●	
10 < T < 30 (18 %)	(●)	●●●	●●●
30 < T (10 %)	●	●●●	●●●
Recours au crédit		●(●)	●●●

VIESSMANN

Pompe à chaleur hybride au gaz : exceptionnelle dans le détail, parfaite dans l'ensemble

Vitocaldens 222-F, compacte et intelligente.

Pour découvrir tous les avantages de la pompe à chaleur hybride au gaz Vitocaldens 222-F, rendez-vous sur www.viessmann.fr

SIREN 493391114- RCS Metz 2006 B 1345

Primagaz : pourquoi avoir choisi le biopropane ?

En lançant, en avril 2018, un gaz vert cinq fois plus propre que le fioul, Primagaz a souhaité se positionner avec une énergie 100 % renouvelable issue de la biomasse pour mener la transition énergétique. Alexandre Bouchon, responsable développement énergies renouvelables, nous relate l'aventure.

© Primagaz

Alexandre Bouchon,
responsable développement énergies renouvelables.

Filière Pro – Pouvez-vous nous définir ce biopropane ?

Alexandre Bouchon – Ce nouveau biogaz n'émet aucune particule fine et ne produit que de très faibles émissions de gaz à effet de serre. À la fois combustible et carburant, il affiche une empreinte carbone bien inférieure à celle des énergies auxquelles il peut se substituer, comme le fioul ou d'autres gaz. Il ne génère en moyenne que 60 grammes de CO_2 par kWh sur l'ensemble de son cycle de vie, si l'on se réfère à la base carbone de l'Ademe. C'est donc 82 % de moins que le fioul.

En réalité, le biopropane est un gaz entièrement issu de la biomasse. S'il est encore responsable de faibles émissions de CO_2, c'est tout simplement à cause de la prise en compte de l'ensemble de son cycle de vie, de la production à la combustion.

C'est tout ce qu'il faut savoir sur ce nouveau gaz qui veut changer la donne environnementale et énergétique !

Il suffit aussi de se rendre compte que, en 2018, sur la base des volumes distribués dans l'année, le biopropane a permis d'éviter l'émission de 2 998 tonnes de CO_2 par rapport au propane.

Le biopropane est-il vraiment… bio ?

Alexandre Bouchon – La qualification de « bio » tient à son processus de fabrication. Ce gaz renouvelable affiche une composition identique à celle du propane, à la grande différence qu'il est entièrement « biosourcé ». C'est-à-dire qu'il est réalisé à 100 % à partir d'intrants d'origine renouvelable.

Concrètement, il est obtenu uniquement à partir d'huiles végétales et d'huiles recyclées, toutes issues de filières certifiées durables.

Une fois conditionnées, ces huiles sont hydrotraitées, c'est-à-dire portées à haute pression en présence d'hydrogène et d'un catalyseur, un procédé nommé HVO (*hydrotreated vegetal oil*) par les pros. C'est ce procédé qui est actuellement à l'origine de la production du gaz.

Quels sont ses usages ?

Alexandre Bouchon – Pour les particuliers comme pour les professionnels, le biopropane peut d'ores et déjà répondre à la plupart des usages quotidiens : il peut être utilisé comme carburant et comme combustible. Dans le transport, Primagaz injecte 8 % de biopropane dans le GPL distribué en France par Avia (1700 stations-service équipées). Il est 100 % compatible avec les moteurs GPL existants.

Concernant l'habitat, le biopropane, constitué de molécules identiques à celles du propane, peut être utilisé dans les systèmes de chauffage ou de production d'eau chaude sanitaire déjà existants, sans besoin ni de les adapter ni de les changer.

Primagaz a d'ailleurs noué des partenariats avec Maisons France Confort, le premier constructeur de maison neuve individuelle en France, et la Sagim, un bailleur social. Un écoquartier lyonnais, encore en cours de construction, sera lui aussi alimenté en biopropane avant la fin de l'année.

Il est enfin disponible pour des usages de loisir comme la cuisson au barbecue, avec la BioTwiny, première bouteille 100 % biogaz en France.

Un an après son lancement, quel est le bilan pour cette énergie ?

Alexandre Bouchon – Elle a déjà remporté l'adhésion des clients, lorsqu'elle est sous forme de bouteille (BioTwiny), avec des ventes en hausse de 19,6% (contre les ventes de bouteilles propane standard seules l'année précédente).

© Primagaz

Dans le cadre de sa convention environnementale, Primagaz s'engage à atteindre 100 % d'énergies renouvelables en 2040.

Même succès pour les citernes des particuliers, des industriels et pour le carburant (GPLc Biogaz sourcé à 8 %).

Il a reçu un très bel accueil, de la part des industriels comme des particuliers habitant dans les 27 000 communes françaises non reliées au réseau de gaz naturel et désireux de faire baisser leur bilan carbone.

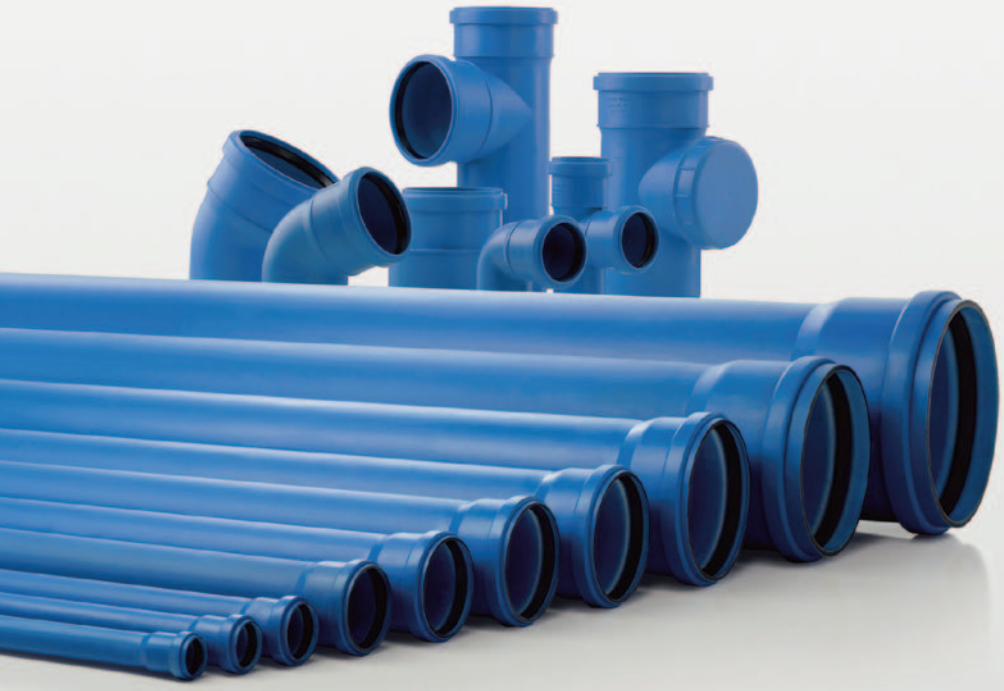
Dans le cadre de l'offre promotionnelle destinée aux consommateurs équipés de chaudières au fioul en place depuis avril 2019, 25 % des consommateurs ont choisi de passer au biopropane.

Même L'Oréal s'y est mis, avec son usine de La Roche-Posay, sur son site industriel dans la Vienne (Nouvelle-Aquitaine). Non reliée au réseau de gaz, l'usine consomme 130 tonnes de propane par an pour son process industriel. « *L'Oréal est engagé dans une démarche de neutralité carbone pour ses outils de fabrication et de stockage de produits finis et s'est fixé un objectif de réduction de 60 % des émissions de CO_2 entre 2005 et 2020. L'usine avait déjà, depuis 2009, réduit de 52 % son empreinte carbone. Le biopropane nous permet de traiter les 48 % restants* », a déclaré **Jean-Yves Larraufie**, directeur de cosmétique pour La Roche-Posay. ■

Propos recueillis par Virginie Bettati

TRIPLUS

TROIS COUCHES DE SILENCE



ESA4

Performance acoustique élevée : le système Triplus® est classé ESA4.

-25 °C

Température d'utilisation : -25°C à +80°C en continu et 95°C en pointe

Résistance chimique élevée au contact de substances dissoutes dans les eaux d'évacuation domestiques et industrielles.

Large gamme de raccords permettant la jonction avec tous les autres systèmes du marché de l'évacuation tels que la fonte, PE, PP, PVC.

Produit avec des matières entièrement recyclables.

Une gamme extrêmement large et valable pour la colonne de chute unique

Triplus® Valsir est le système d'évacuation à emboîture à joint avec trois couches acoustiques certifié ESA4. Triplus® peut être utilisé pour des évacuations d'eau à basse et haute température et leur ventilation ainsi que pour des réseaux d'évacuation d'eaux pluviales à l'intérieur des bâtiments domestiques et industriels, hôpitaux et hôtels.

Des diamètres réduits : du 40 et 50 mm pour la réalisation des réseaux horizontaux de raccordement à la chute au diamètre 160 mm pour les collecteurs en certification acoustique.

Sur la base de tests hydrauliques effectués et certifiés il est possible de réaliser des colonnes de chute unique.

CC FAT AVIS TECHNIQUE
Multiconnecteur Acoustique

CC FAT AVIS TECHNIQUE
Valsir TRIPLUS DN 40-160

MADE IN ITALY

www.valsir.it

QUALITY SYSTEM CERTIFICATION DNV·GL ISO 9001
ENVIRONMENTAL SYSTEM CERTIFICATION DNV·GL ISO 14001
ENERGY MANAGEMENT SYSTEM DNV·GL ISO 50001:2011

valsir®
QUALITY FOR PLUMBING

Premier anniversaire pour Resideo !

Resideo Honeywell Home fait le bilan de sa première année d'indépendance. Catherine Lambert, directrice des ventes distribution professionnelle, pose les jalons de la stratégie de ce nouvel acteur qui souhaite avant tout offrir plus de réactivité, tout en apportant une adaptation personnalisée au marché européen.

© Resideo

Catherine Lambert,
directrice des ventes distribution professionnelle.

Filière Pro – Pouvez-vous repositionner Resideo par rapport au groupe Honeywell ?

Catherine Lambert – Resideo est devenu un groupe indépendant en octobre 2018 à la suite du spin-off d'Honeywell. Resideo est une société cotée en Bourse, implantée dans 15 pays, composée de 280 sociétés au total, avec un effectif de 14 500 personnes dans le monde pour un CA de 4,5 milliards d'euros. Cette indépendance et la nouvelle organisation qui en a découlé ont pour objectif de nous rendre plus performants en étant plus réactifs : à l'écoute des besoins du marché et surtout plus proches de nos clients. Notre ambition est aussi de monter en puissance en offrant des gammes de produits encore plus faciles à installer pour les professionnels de terrain, en apportant toujours plus de confort et d'économie aux utilisateurs finaux. La stratégie est également basée sur le développement de produits connectés pour répondre aux exigences des utilisateurs, pour une maison plus sûre, plus sécurisée et plus confortable.

Concrètement, cette année vous a-t-elle permis de parvenir à cette nouvelle dynamique ?

Catherine Lambert – Il a fallu commencer par restructurer nos sites de production et nous réorganiser, afin de construire une offre produits cohérente. Notre équipe commerciale a pu se réinventer sur les bases qui avaient fait leurs preuves du temps d'Honeywell, avec un nouvel état d'esprit, riche et positif, pour mener à bien de nouveaux projets.

Aujourd'hui, après une première année de consolidation, je crois que nos clients sont rassurés sur notre nouveau groupe et notre nouvelle marque, Honeywell Home.

Nous sommes prêts à démarrer la deuxième phase d'évolution pour élaborer de nouvelles gammes produits et compléter nos gammes résidentielles, notamment concernant la connectivité, conformément aux attentes du marché.

Nous souhaitons fêter ce premier anniversaire avec les exploitants et les installateurs. À l'occasion de leurs achats de fin d'année, nos clients, trouveront dès novembre des coupons gagnants dans les packagings de nos produits présents dans les plans de vente de nos distributeurs européens. En France, cela concernera les références suivantes :

– nos thermostats programmables hebdomadaires filaires ou radio fréquence de la gamme T4, particulièrement prisés pour leur facilité de programmation ;
– nos régulateurs de pression normalisés NF réf D05FS, très compacts et faciles et installer grâce à leur molette de lecture et de réglage de la pression ;
– nos kits de robinetterie de radiateurs VT3001 (soit tête, corps et coude dans un même boîtage, très pratiques sur les chantiers) ;

© Resideo

Une gamme de produits connectés pour le confort de la maison.

© Resideo

– notre tête thermostatique réf. T6001W0 pour célébrer sa nouvelle valeur Certita.

Les coupons gagnants, Golden Tickets, permettront de gagner des cadeaux (modalités à suivre très prochainement chez nos partenaires distributeurs habituels qui participeront à cette opération).

2019 a déjà été une année riche en évolutions…

Catherine Lambert – Oui, notamment cette nouvelle façon de travailler, en collaboration plus étroite avec nos usines et nos dirigeants, afin d'insuffler un esprit nouveau, style « start-up » dans l'ensemble du groupe, pour répondre avec plus réactivité aux attentes du marché. Cela a permis, par exemple, à notre tête de robinetterie de radiateurs réf. T6001W0 de bénéficier d'une valeur Certita de 0,2 afin d'accéder aux meilleures performances énergétiques nécessaires sur le marché du neuf. C'est une preuve de notre engagement sur la qualité des produits qui vient renforcer notre image de marque. La mise en place de notre action de fin d'année constitue également un volet de l'approche marché qui est en train d'évoluer rapidement chez Resideo.

Merci à l'ensemble de la filière d'avoir fait confiance à Resideo et à son équipe et bonne chance à tous nos clients pour les Golden Tickets ! ■

Propos recueillis par Virginie Bettati

À la fin de l'année 2020, Geberit englobera la marque Allia

Décidée en mars 2018, la disparition de la marque Allia au profit de la marque Geberit sera effective à la fin de l'année 2020. En attendant, Geberit travaille avec ses clients pour fluidifier cette substitution et annonce la présentation, à Idéobain, des premiers produits issus de ses deux savoir-faire, celui du céramiste récemment intégré et le sien, historiquement concentré derrière le mur. Le point avec José Wyns, directeur marketing Geberit.

Filière Pro – Allia et Geberit sont deux marques connues en France. Pourquoi supprimer l'une au profit de l'autre ?

José Wyns – La première raison de la disparition d'Allia au profit de Geberit est justement la nécessaire notoriété des marques. Les notoriétés d'Allia et de Geberit sont à peu près équivalentes, mais si Allia est très connue en France, c'est essentiellement auprès des installateurs. La marque Geberit, elle, est également très réputée, mais elle l'est aussi bien auprès du grand public que des professionnels. Or, aujourd'hui, le vrai enjeu est d'être visible aux yeux des consommateurs, parce qu'ils sont devenus des décideurs. En choisissant de ne travailler qu'une seule marque, nous concentrons nos efforts de communication sur un seul objectif. En choisissant Geberit, qui est la plus connue des consommateurs, nous nous donnons les moyens de la faire progresser plus vite et mieux. Ce même choix a été fait en Italie, en Allemagne, en Hollande et dans la plupart des pays d'Europe, à quelques rares exceptions près.

Au-delà de la communication, y a-t-il d'autres enjeux ?

José Wyns – L'harmonisation des marques est aussi celle de la disponibilité des produits, pour nos clients et pour nous, en tant qu'industriel. La logistique, les flux entre les différentes usines vont être simplifiés avec, au final, des livraisons plus rapides. Un autre avantage de la marque unique est l'optimisation du temps dans nos différents services, notamment les services de recherche et développement. Créer, développer un produit prend du temps. En ne travaillant qu'une seule marque, on réduit les délais, y compris ceux nécessaires à la simple modernisation des produits existants.
Le constat est tout aussi valable pour nos clients distributeurs et installateurs. Une seule marque, c'est un seul produit à stocker. C'est également une seule source d'information, un seul descriptif, un seul historique : l'information produits est plus facile à retrouver.

Comment se passe cette fusion du point de vue pratique ?

José Wyns – En pratique, 1600 articles Allia vont devenir Geberit. L'arrêt de la production des produits sous marque Allia a été programmé pour le 31 décembre 2019. À partir de cette date-là, tous les produits Allia deviendront des produits Geberit. Dans nos prévisions, les produits logotés Allia disparaissent à la fin de l'année 2020. Nous aurons donc un an pour écouler nos stocks et nos clients les leurs, et pour changer les expositions dans les showrooms. Depuis le mois de mars 2018, date de la décision d'harmoniser les marques, nous travaillons avec nos clients pour réussir cette transition commerciale. L'année prochaine, nous aurons donc deux catalogues, un catalogue Geberit et le catalogue Allia 2019-2020 qui est maintenu pour permettre la vente des derniers produits sous logo Allia.

Vos prochaines innovations sont-elles donc d'ores et déjà signées Geberit ?

José Wyns – En effet, parallèlement à ce switch de marques, nous modifions les produits et lançons des innovations. Nous tenons nos promesses vis-à-vis des installateurs, la première consistant à leur faciliter la vie et la pose des produits en déclinant le savoir-faire de Geberit sur la céramique. Les premiers produits issus de cette stratégie seront exposés à Idéobain, où nous présenterons, par exemple, la cuvette suspendue avec système de fixation EFF2. Il s'agit d'une cuvette WC carénée, qui est aussi facile à installer qu'une cuvette suspendue avec des vis apparentes. Sachant qu'une cuvette carénée classique nécessite trois mains et du métier pour être posée, la cuvette suspendue carénée avec système de fixation EFF2 de Geberit, qui laisse un accès direct aux fixations, peut être posée par une seule personne. C'est l'un des premiers produits issus du savoir-faire intégré selon Geberit, le « Know-how installed », qui rencontre le design, savoir-faire d'Allia, le « Design meets functions ». Les autres sont à découvrir à Idéobain. ■

Propos recueillis par Marianne Tournier

José Wyns,
directeur marketing France.

En ne travaillant qu'une seule marque, on réduit les délais, y compris ceux nécessaires à la simple modernisation des produits existants.

Wilo vise le service maximal !

Un an après la décision d'une offre unique avec les deux marques Wilo et Salmson, Laurent Mennetrier, directeur de la division services France de Wilo, fait le point sur la capacité du groupe à apporter des services hors pair aux professionnels.

© Wilo

Laurent Mennetrier,
directeur de la division services France de Wilo.

Filière Pro – Pouvez-vous nous présenter cette division Services Wilo.

Laurent Mennetrier – En choisissant Wilo comme partenaire, les professionnels s'assurent d'opter pour des solutions de qualité supérieure, associant à la fois les produits et les services Wilo dans une mise en réseau intelligente. Notre division services (2 500 personnes présentes dans 60 pays) couvre en effet les phases projet, la disponibilité des produits, la mise en route et l'ensemble du support technique nécessaire au bon fonctionnement d'une installation. Elle accompagne ainsi le cycle complet de l'activité. Pour la division France, ce sont 125 personnes, idéalement réparties sur trois sites stratégiques (Saint Denis – 93, Louverné - 53 et Bron - 69) qui sont au service des professionnels. Sesem, la filiale services du groupe Wilo, pilote l'ensemble des prestations terrain.

Zoom sur la hot line

- *15 000 appels par an.*
- *Disponible de 8 heures à 18 heures, 5 jours sur 7.*
- *Rappel au plus tard dans les deux heures.*
- *Traçabilité via un ticket service.*
- *Information en continu de l'avancée du dossier par SMS et e-mail.*
- *Évaluation des prestations (un client insatisfait est recontacté systématiquement dans les quatre heures).*

Ces services sont-ils personnalisés ?

Laurent Mennetrier – Oui, chacun de nos clients bénéficie d'une offre sur mesure gratuite qui comprend un accompagnement dès la mise en service de l'installation pour l'aider à se familiariser avec ses caractéristiques techniques, valider une installation dans les règles de l'Art et optimiser le fonctionnement du système à la hauteur de ce que nos produits innovants peuvent proposer. Notre contrat de maintenance comprend des visites de contrôle afin de vérifier le bon fonctionnement des installations et augmenter leur durée de vie. Une extension de garantie jusqu'à cinq ans est également proposée pour garantir pérennité et maîtrise budgétaire.
Notre accompagnement est donc effectif tout au long de la vie de l'installation, sans oublier la formation en amont, et nous intervenons aussi sur des chantiers de remise en état et de rénovation.
Il faut également préciser que ces services sont ouverts à tous les installateurs professionnels et que nos interventions peuvent concerner toutes les marques !

La fameuse migration de marque « Salmson devient Wilo » a-t-elle eu un impact sur ces services ?

Laurent Mennetrier – Un peu plus d'une année après cette migration – qui avait pour objectif de nous concentrer sur la marque unique Wilo, afin d'en simplifier l'accès pour nos clients –, nous disposons toujours des mêmes équipes, des produits identiques techniquement et des mêmes services.
Salmson est devenu Wilo, mais Sesem reste inchangée. Ses missions aussi. En tant que filiale multimarque (Wilo et Salmson), Sesem continue d'accompagner à long terme tous les clients, sur l'ensemble des parcs produits installés.
Nous allons arrêter la commercialisation de la marque Salmson à la fin de décembre 2019, sachant que, au-delà de cette date, chaque client installateur ou exploitant conserve ses interlocuteurs habituels. Ces derniers continuent d'assurer le SAV sans rupture. La fourniture de pièces d'usure

© Wilo

La division services Wilo en France prend en charge chaque année l'expertise de 5 000 produits, effectue 15 000 visites de maintenance et forme 800 personnes dans son centre agréé.

(garnitures mécaniques, roulements, étanchéité) et de rechange (blocs-moteurs, pièces hydrauliques et mécaniques, moteurs, variateurs de vitesse…) est garantie d'origine constructeur pendant au moins dix ans.
Notre stock important de pièces détachées garantit une réactivité exemplaire dans la mise à disposition de ces pièces : plus de 35 000 références disponibles. Des commandes préparées de 5 heures à 21 heures et livrées en moins de 48 heures.

Quels sont les avantages pour un installateur de souscrire un pack maintenance Wilo ?

Laurent Mennetrier – Il s'agit de s'assurer du bon fonctionnement de l'installation et de limiter les risques de panne. Avec cette maintenance préventive proposée au travers de nos packs Basic, Comfort et Premium, le fonctionnement de l'installation est garanti sans problème. Vis-à-vis de l'exploitant, les installations de relevage des eaux sont mises en conformité avec la NF-EN12056-4, qui impose des visites techniques. Dans un immeuble d'habitat collectif par exemple, deux visites de maintenance par an sont obligatoires. Le non-respect de cette fréquence, en plus de risquer de remettre en cause le bon fonctionnement de l'installation, peut conduire à un refus de prise en charge par les assurances pour défaut d'entretien.
Nous assurons évidemment aussi une maintenance curative qui comprend le diagnostic de panne, les préconisations de réparation et de mise en conformité d'installation. ■

Propos recueillis par Virginie Bettati

Butagaz vous donne rendez-vous au...

Brazzzzziiiiiiiiil !

CHALLENGE BUTAGAZ[1]

Du 1er janvier 2019 au 31 décembre 2019

Gagnez un voyage, en recommandant Butagaz :

Pour 4 conversions d'une installation fioul au gaz en citerne[2] :

4 JOURS POUR 2 PERSONNES

À RIO DE JANEIRO

Pour 4 conversions d'une installation fioul au gaz naturel[3] :

1 WEEK-END POUR 2 PERSONNES

DANS UN CHÂTEAU

Participer au N°Cristal 09 70 81 80 20

APPEL NON SURTAXÉ

L'énergie est notre avenir, économisons-la !

(1) La facture de remplacement de la chaudière fioul par une chaudière gaz et le contrat de fourniture de gaz propane/naturel Butagaz doivent être datés entre le 1er octobre 2018 et le 31 décembre 2019. Ne sont concernés que les contrats de fourniture de gaz en citerne ou gaz naturel Butagaz. Le voyage est prévu pour avril 2020. Offres non cumulables. Jeu soumis à l'acceptation des modalités, consultables sur butagaz.fr/modalitesrio. (2) Une conversion du fioul au gaz consiste en la signature d'un contrat et de la facture de gaz en citerne « écoConfortique » de cinq ans, suivie de la mise en place de la citerne finalisée. (3) Une conversion du fioul au gaz consiste en la signature d'un contrat de fourniture de gaz naturel et dont le compteur est toujours activé chez Gaz de Paris (groupe Butagaz) au 1er avril 2019. Gaz naturel fourni Gaz de Paris, société du Groupe Butagaz, SAS au capital de 16 058 376 € - 47/53 rue Raspail, 92 594 Levallois-Perret Cedex, RCS Nanterre 580 764 335. Gaz en citerne fourni par la société Butagaz, SAS au capital de 195 225 000 € - 47/53 rue Raspail, 92 594 Levallois-Perret Cedex, RCS Nanterre 402 960 397. Réf. : PRESC-APCHALLENGEFIOUL18. Crédit Photo : Getty Images.

Butagaz | Libre de choisir votre confort

GAZ & ÉLECTRICITÉ

Maison individuelle : des solutions combinées gaz avec poêle ou insert

En couplant un appareil de chauffage gaz individuel (poêle ou insert) avec une chaudière gaz à condensation, la maison individuelle gagne en confort. Un atout conforté par le titre V délivré au printemps dernier. Poêles et inserts gaz constituent des éléments architecturaux à part entière, moteur de créativité et de dissociation de l'offre !

© Fondis

Intégré au cœur d'une maison neuve, le poêle ou l'insert gaz apporte une dimension supplémentaire bien en vue. C'est en effet le seul moyen de chauffage alliant un confort d'usage sans équivalent que l'on dispose en bonne place au milieu d'une pièce de vie !

Les poêles et inserts gaz assurent un confort de chauffe sans contrainte tout en apportant une dimension décorative : la flamme gaz. Les nouveaux propriétaires montrent actuellement un intérêt prononcé pour ce moyen de chauffage alliant le confort et le retour à l'image de la flamme. Les poêles délivrent une puissance nominale de 4 à 10 kW pour les plus puissants, tandis que les inserts peuvent produire une puissance jusqu'à 20 kW (limite prise en compte par la RT2012 selon le titre V). Les appareils doivent être équipés d'un thermostat d'ambiance programmable.

Haut rendement énergétique

Les équipements gaz indépendants délivrent aujourd'hui un rendement énergétique pouvant atteindre de 90 à 93 % sur PCI et à puissance nominale. Il s'agit d'appareils de type C qui disposent d'un foyer fermé (étanche) : leur conduit de fumée évacue les gaz brûlés et apporte l'air frais nécessaire à la combustion, directement puisé à l'extérieur du local.

Tendance importante pour les bureaux d'études : de plus en plus souvent utilisée par les fabricants, la sonde de ionisation (en remplacement de la traditionnelle veilleuse) permet de gagner jusqu'à 3 kWh/m²/an sur le Cep du logement !

Titre V générique : sésame pour le neuf !

Poêles et inserts gaz sont définis comme des dispositifs de chauffage décentralisés, incluant à la fois la fonction de production, d'émission et de régulation de chauffage. Dans le cadre du titre V paru le 12 mai 2019 au *JORF* « chauffage indépendant à combustion gazeuse de type poêle ou insert », ce type d'appareil caractérisé par un fonctionnement intermittent ne peut être installé qu'en appoint d'un système principal de chauffage. D'usage ponctuel, le poêle ou l'insert est reconnu pour répondre globalement sur une saison de chauffe, à 10 % des besoins dans la pièce où il est installé et à 5 % des besoins des pièces attenantes. D'où l'usage d'une chaudière gaz comme moyen de chauffage principal.

La chaudière gaz à condensation garde le cap

Conçue pour fournir l'eau chaude sanitaire tout au long de l'année et assurer les besoins de chauffage en toutes circonstances, la chaudière gaz à condensation reste au cœur des besoins thermiques de la maison. Elle a déjà prouvé son aptitude à la performance énergétique et sa facilité d'entretien.

> **Les poêles et inserts gaz assurent un confort de chauffe sans contrainte tout en apportant une dimension décorative : la flamme gaz.**

Et les EnR ?

Pour répondre à l'exigence des EnR dans le mix énergétique concocté par la RT2012, l'installation gaz (chaudière à condensation + poêle ou insert) doit s'allier à un équipement dédié. Cela peut conduire, par exemple, à une solution photovoltaïque en autoconsommation avec deux ou trois panneaux. Actuellement, de 35 à 40 % des projets de promotion privée ayant accès au réseau de gaz optent pour cette solution. Cela représente environ 10 % des maisons privées construites actuellement.

La part d'EnR peut également provenir d'un Cesi couplé à une chaudière gaz en mode optimisé, d'une PAC hybride (pompe à chaleur en relève de chaudière) ou encore d'un chauffe-eau thermodynamique couplé à une chaudière gaz.

Michel Laurent

Titre V : des précisions en annexe

L'annexe au titre V parue au Journal officiel *du 14 mai 2019 précise les modalités de prise en compte des systèmes de chauffage indépendants a combustible gazeux de type poêles et inserts dans la règlementation thermique 2012.*

Par exemple, la totalité de la surface desservie par le système ne peut excéder 100 m². Ceci désigne la surface réelle des locaux en connexion aéraulique avec l'émission du système (une porte ouvrable vers des pièces contiguës permet cette connexion aéraulique). Les salles de bains ne sont pas comptabilisées dans cette surface de 100 m² desservie par le système et doivent être équipées d'émetteurs de chauffage. Au-delà de la limite de 100 m², les locaux non desservis doivent être équipés d'émetteurs, assurant intégralement le chauffage, ou bénéficier d'un autre appareil indépendant de chauffage.

Sont exclus du champ d'application les appareils à foyer ouvert, non étanches et les appareils à effet décoratif. L'arrêté s'applique aux maisons individuelles ou accolées, ainsi qu'aux logements collectifs.

HITACHI

L'air de rien, ça change tout

Aujourd'hui, avec notre réseau de ventes exclusif composé de 46 comptoirs et 9 agences, nous n'avons jamais été aussi proche de vous.

Et voici une nouvelle occasion de l'être encore plus ! Venez rencontrer nos experts Hitachi au salon Interclima. Vous découvrirez nos dernières innovations, notre offre complète et nos services avant et après-vente dédiés au résidentiel, tertiaire et industriel.

Retrouvez-nous du 5 au 8 novembre

sur le salon

INTERCLIMA+ELEC HB

Confort et efficacité énergétique

au Hall 2 Stand E94

Réservez gratuitement vos billets d'entrée avec le code

TIX29763

SOLUTIONS RÉSIDENTIELLES

SOLUTIONS TERTIAIRES & INDUSTRIELLES

Cooling & Heating*

*Chauffage & Climatisation

JCH-1.0-0919 - Johnson Controls Hitachi Air Conditioning Europe SAS – Photos non contractuelles – Crédits photos : Getty Images, Shutterstock.

PLAN SALON INTERCLIMA 2019

A. O. Smith
Hall 1 - F68

AQUABION
Hall 1 - E23

DELABIE
Hall 1 - G67

FRISQUET
Hall 1 - F74

GREE
Hall 1 - G85

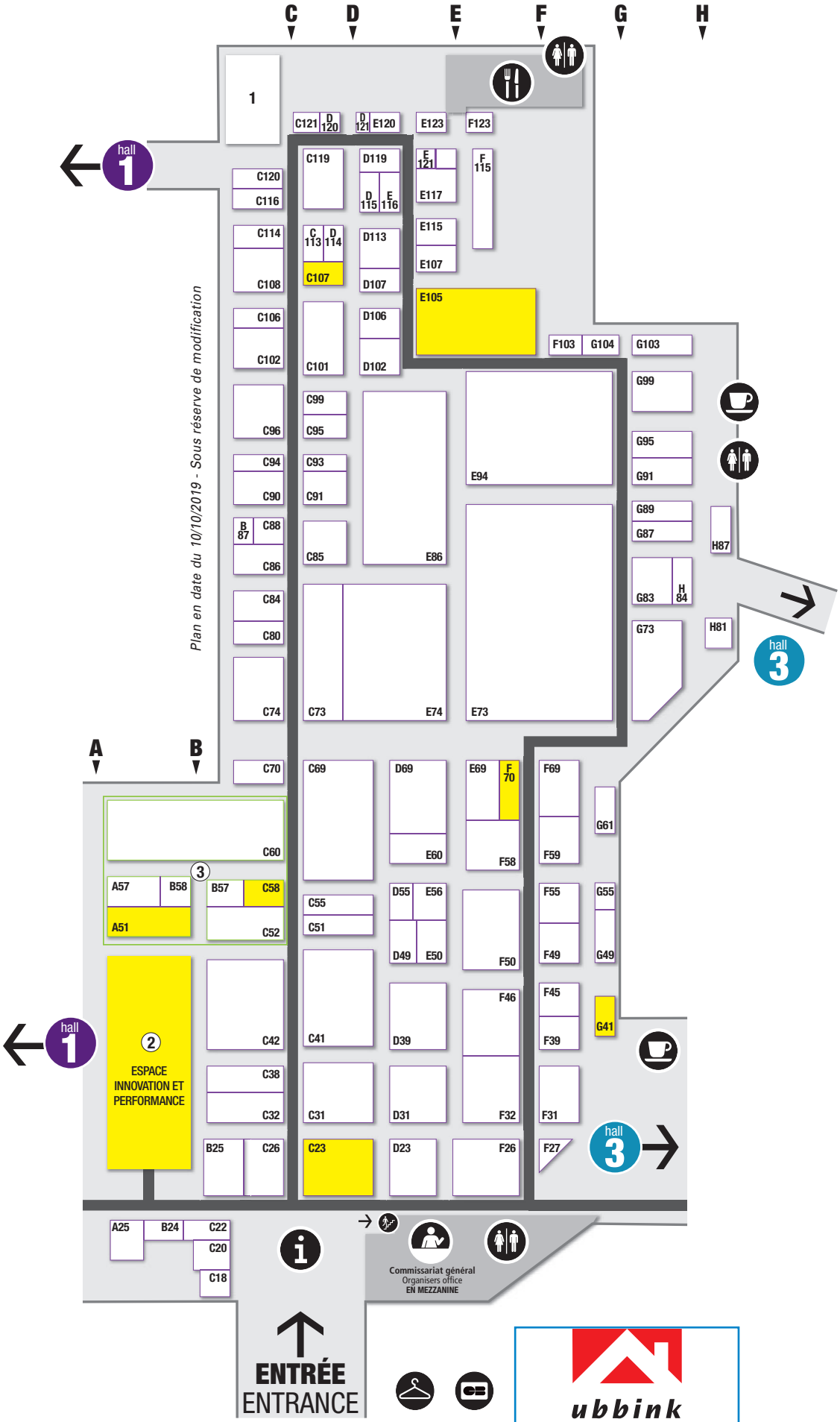
judo Traitement de l'eau
Hall 1 - G101

ÖKOFEN
Hall 1 - G43

TEN
TOLERIE EMAILLERIE NANTAISE
Hall 1 - F46

Be sure. testo
Hall 1 - G79

HALL 1



HALL 2

wilo
Hall 1 - D84

WÖHLER
Hall 1 - J24

Axelair VENTILATION
VORTICE
Hall 2 - C58

CHAUVIN ARNOUX
Hall 2 - G41

Eurovent Certita CERTIFICATION
Hall 2 - C107

froling chauffer mieux
Hall 2 - A51

PRESTO®
Hall 2 - F70

SAMSUNG
Hall 2 - E105

SFA
Hall 2 - C23

ubbink
Hall 2 - Espace innovation et performance

PLAN SALON IDÉOBAIN 2019

DELABIE
Hall 3 - D56

DURAVIT
Hall 3 - E96

GEBERIT
Hall 3 - E29

GRANDFORM
Hall 3 - D20

JACKOBOARD®
Hall 3 - F116

Kinedo FRANCE
Hall 3 - E100

NORMBAU
PASSION FOR CARE
Hall 3 - G38

PRESTO®
Hall 3 - E78

Roca
Hall 3 - E10

HALL 3

SFA
Hall 3 - D20

VitrA
Hall 3 - D99

WATERMATIC®
Hall 3 - E100

DÉCOUVREZ LA GAMME SANIPOMPE®+

Retrouvez-nous sur le salon IDÉOBAIN
hall 3
stand n°D020

SANIVITE®+

POMPE DE RELEVAGE DOMESTIQUE POUR UNE CUISINE OU UNE BUANDERIE INDIVIDUELLE

+ **PERFORMANTE :** REFOULEMENT VERTICAL CONSEILLÉ DE 5M
+ **SILENCIEUX :** FAIBLE NIVEAU SONORE DE 42DB(A)
+ **HYGIÉNIQUE :** FILTRE À CHARBON ACTIF POUR NEUTRALISER LES ODEURS

SANISPEED®+

POMPE DE RELEVAGE PROFESSIONNELLE POUR CUISINE DE RESTAURANT

+ **PERFORMANTE :**
  - REFOULEMENT VERTICAL CONSEILLÉ DE 7M
  - HAUTEUR D'ENCLENCHEMENT BAS (95 MM +/- 15 MM)
  - ACCEPTE DES EAUX DE 75° PAR INTERMITTENCE
  - DÉBIT DE 100L/MIN
+ **HYGIÉNIQUE :** FILTRE À CHARBON ACTIF POUR NEUTRALISER LES ODEURS

PLUS PERFORMANTE PLUS HYGIENIQUE

ORIGINE FRANCE® GARANTIE
BVCert. 6045364

SFA
www.sfa.fr

Clim+ réagit fort face à la demande

Avec un marché de la climatisation en progression à deux chiffres et un développement pour les enseignes Clim+ très largement au-dessus des chiffres de ce marché, ce distributeur a fort à faire ! Yannick Merlet, directeur, nous fait part de ses projets pour répondre à cette croissance exponentielle.

© Clim+

Yannick Merlet,
directeur.

© Clim+

Filière Pro – Comment s'est passée cette saison pour les 47 agences de Clim+ ?

Yannick Merlet – Nous avons vécu un été particulièrement animé avec un volume d'activité impressionnant. Nos chiffres ont augmenté de 40 % par rapport à l'année dernière, ce qui est bien au-delà du marché. Cette évolution s'explique par le fait que nous sommes reconnus en tant que distributeur spécialisé en climatisation (PAC air/air, mais aussi PAC air/eau et ventilation), ce qui est particulièrement recherché par les installateurs pro de la clim, mais aussi et surtout par les plombiers chauffagistes qui souhaitent orienter une part de leur activité vers ces produits. Avec une formation insuffisante dans ce secteur très réglementé, ces derniers ont à l'évidence besoin de notre expertise, d'un soutien technique important et d'une aide inconditionnelle pour saisir ce marché qui ne fait pas partie de leur cœur de métier.
Les hautes températures de cette saison ont conduit ces professionnels à réagir très vite face à une demande très importante de leur clientèle. Il était donc logique qu'ils se tournent prioritairement vers nous, plutôt que vers leur négociant habituel. Notre structure, avec chiffrage, bureau d'études intégré et nos équipes de technico-commerciaux ont pu leur apporter toute leur expérience sur les équipements, leur mise en œuvre et la mise en service, sans oublier de les informer sur la réglementation (F-Gas, CH35, etc.).
Reconnaissons que nous n'avions pas anticipé un tel succès : les délais ont donc été beaucoup plus longs que prévu, ce qui a causé de nombreux soucis d'approvisionnement en matériel et de livraison.

Quelle a été votre réaction face à cette situation ?

Yannick Merlet – Nous avons évidemment décidé de prendre des décisions stratégiques. Tout d'abord, une seconde plateforme de distribution qui s'implantera dans le nord de la France dès la fin du premier trimestre de 2020. Elle viendra s'ajouter à celle dont nous disposons déjà à Toulouse (31). Ses caractéristiques seront similaires, avec sensiblement la même surface de stockage (12 000 m²), les mêmes moyens financiers et humains. Il s'agira tout simplement de dupliquer la structure afin d'assurer notre objectif, c'est-à-dire la livraison à J+1, maximum J+2.
Outre le fait de ne plus subir ce que nous avons vécu cet été, cet investissement important nous permettra d'atteindre le doublement prévu de nos activités à l'horizon de 2025. Il entre donc aussi dans le cadre de notre expansion sur le territoire, afin de ne plus laisser de zone morte sur l'Hexagone, la proximité faisant évidemment partie du service que nous nous devons d'assurer.

Quel est le programme de cette future expansion ?

Yannick Merlet – Nous avons prévu d'ouvrir une quarantaine d'agences supplémentaires, prioritairement dans les zones géographiques où nous sommes absents, afin d'atteindre quelque 90 points de vente d'ici à cinq ans. Ces nouvelles agences seront conçues sur le même modèle que celui existant déjà dans notre réseau, avec un comptoir pour assurer toujours plus de proximité et de rapidité dans nos services.
Parallèlement, nous avons un plan important de développement du digital, avec des moyens dignes de nos ambitions dans ce domaine. Les actions commerciales seront multipliées via Internet et une plateforme d'e-commerce sera ouverte. Nos commerciaux vont soutenir cette stratégie digitale devenue indispensable pour réagir vite face à un marché très fluctuant.
Nous allons bien évidemment poursuivre nos efforts sur la formation pour la manipulation des fluides frigorigènes avec l'attestation d'aptitude (AdA) et l'attestation de capacité (AdC). Nous avons toujours autant de demandes de la part des installateurs, ce qui prouve qu'il reste encore beaucoup de professionnels à former.
Enfin, je peux déjà vous dévoiler que nous allons mettre au point un système de leasing pour la clim. Ce moyen de financement étant très intéressant pour une certaine clientèle (le secteur tertiaire uniquement, le client final n'investit pas 1 € et déduit ces charges sur son bilan), il est important que l'installateur puisse le proposer en direct, à des conditions très attractives par rapport à celles des spécialistes du financement. Il s'agira d'un partenariat tripartite, organisé avec Clim+, Direct Lease France et Panasonic. ■

Propos recueillis par Virginie Bettati

GREE

CLIMATISATION DE HAUTE TECHNOLOGIE

SCROLL CHILLER MODULAIRE

Chiller de haute efficacité compacte et polyvalente

SYSTÈME MODULAIRE DE 35, 60 ET 65 KW AVEC UNITÉS EXTÉRIEURES INDÉPENDENTES

- Combinaison maximale jusqu'à 1.040 kW
- Connectable aux fancoils

CONTRÔLE DE CONDENSATION

Génération d'eau froide jusqu'à -15°C extérieurs

EUROVENT CERTIFIED PERFORMANCE

R32

ÉCONOMIE D'ÉNERGIE MAXIMALE

- Gaz écologique R32
- Certifié Eurovent
- Technologie Inverter sur tous ses composants

ÉCHANGEUR MULTITUBULAIRE DE HAUTE EFFICACITÉ

Haute résistance pour une plus longue durée de vie

GARANTIE 5 ANS TOUTES PIÈCES

1 CLIMATISEUR SUR 3 DANS LE MONDE EST FABRIQUÉ PAR GREE

WWW.GREEPRODUCTS.FR

GREE

L'AIR SUR VOTRE LONGUEUR D'ONDE

HomeServe poursuit ses acquisitions avec V.B. Gaz

Frédérique Torres,
présidente de HES.

HomeServe Energy Services (HES) poursuit le développement de son réseau de chauffagistes avec l'acquisition de la société V.B. Gaz. Cette entreprise basée en Île-de-France constitue une deuxième étape clé pour HES après le rachat de la société Électrogaz dans les Alpes-Maritimes. Frédérique Torres, présidente de HES, nous fait part, à travers cet exemple, de sa volonté de poursuivre sa croissance au national par des acquisitions externes.

Filière Pro – Que représente V.B. Gaz pour HomeServe ?

Frédérique Torres – C'est une entreprise basée à Créteil (94) qui joue un rôle important en région parisienne. Avec trente ans d'expérience, elle constitue une référence dans tout le département du Val-de-Marne. Elle compte plus de 40 collaborateurs (dont 30 techniciens), 23 000 clients et affiche un chiffre d'affaires annuel d'environ 6 millions d'euros. En jouissant d'une excellente réputation, V.B. Gaz s'est développée autour d'une promesse : déplacer un technicien formé et expert, en 24 heures et en toute saison, chez les clients particuliers et professionnels. Une force incontestable.

Concrètement, comment se poursuit le développement d'une entreprise qui intègre HomeServe ?

Frédérique Torres – Comme pour l'arrivée de l'entreprise Électrogaz au sein de

HomeServe en janvier 2018, V.B. Gaz incarne déjà un profil d'entreprise en accord avec l'ambition de HomeServe de construire son réseau de chauffage avec des entreprises reconnues localement pour leur réactivité et fiabilité. Nous accompagnerons donc le développement de V.B. Gaz en préservant ce qui a fait la force de l'entreprise : le management, les équipes en place, la marque, les outils ainsi que les process. Les équipes de HomeServe Energy Services épauleront la société V.B. Gaz dans la poursuite de son développement, en apportant de leur côté un support dans leurs domaines d'expertise tels que le marketing, la conception de produits, la relation clients ou encore le digital. De manière certaine, l'expertise et l'expérience du terrain de V.B. Gaz nous seront très bénéfiques pour continuer à nous développer dans l'univers du chauffage, tout en continuant de proposer des solutions innovantes et en répondant à un vrai besoin.

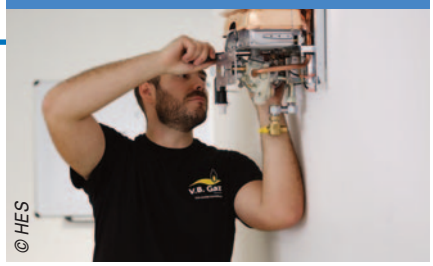
De son côté, Benjamin Duarte, président de V.B. Gaz, a toujours souhaité maintenir la continuité de son entreprise avec des valeurs fortes : la qualité du travail, des délais d'intervention optimisés, un engagement quotidien auprès de ses clients, tout cela dans un esprit familial auquel il est extrêmement attaché. Le choix de HomeServe a donc été pour lui une évidence en raison de sa taille humaine permettant de préserver ses fondamentaux ainsi que les équipes en place et leurs conditions de travail.

Il faut signaler que le changement d'actionnaires marque également un changement de direction, puisque Benjamin Duarte a cédé sa place à sa fille, Mélanie Duarte.

Cette acquisition vous permet-elle un meilleur maillage du territoire ?

Frédérique Torres – Incontestablement. L'intégration d'une entreprise performante telle que V.B. Gaz nous permet de faire notre entrée sur le marché clé de la région Île-de-France, comme nous avons pu compléter notre expertise déjà acquise en région Paca avec le rachat d'Électrogaz.

C'est un développement qui s'inscrit logiquement dans le cadre de la stratégie de croissance externe de HomeServe sur le marché du chauffage en élargissant notre offre chauffage dans les plus grandes métropoles françaises d'ici aux cinq prochaines années.



© HES

Depuis plus de dix-huit ans, HomeServe réalise des interventions (installation, réparation, dépannage) dans les domaines de la plomberie, du chauffage, de l'électricité, du gaz, de l'électroménager et des objets connectés grâce à son réseau de 3 000 professionnels présents dans toute la France. HomeServe a été élu Service client de l'année 2019 dans la catégorie « Services à l'habitat ».

Quels sont vos objectifs ?

Frédérique Torres – Avec près de 550 collaborateurs en France, HomeServe compte aujourd'hui plus de 1 million de clients en France et plus de 2,5 millions de contrats d'assistance. Notre volonté est de poursuivre notre croissance tout en élaborant des projets innovants, comme nous avons pu le faire en février dernier avec le lancement de notre offre de location de chaudière qui inclut l'installation, l'entretien annuel, la réparation en cas de panne ou le remplacement à neuf. ■

Propos recueillis par Virginie Bettati

Chauffage et ECS : la connectivité devient un standard

La connectivité des équipements de chauffage et de production d'eau chaude sanitaire est en passe de devenir un standard grâce auquel les offres de services vont pouvoir se développer. Des services au bénéfice de l'utilisateur final, mais aussi à l'attention des professionnels qui pourront faire évoluer leurs habitudes de travail, avec, à la clé, des gains de temps.

© elm.leblanc

L'Optibox d'elm.leblanc constitue une régulation connectée à coût réduit, orientée BtoB pour l'habitat social.

Le marché de l'objet connecté explose littéralement. Ces objets offrent des services plus ou moins discutables et pérennes. Mais qu'en est-il des chaudières, PAC, chauffe-eau thermodynamiques et autres équipements participant au confort du logement ? L'offre aujourd'hui très large est encore en phase de déploiement. Mais déjà chez certains fabricants, et bientôt de façon généralisée, la connectivité n'est plus une option. En revanche, pour de multiples raisons, toutes les machines ne seront pas connectées lors de leur installation. Reste à apporter des explications aux utilisateurs et à informer/former les professionnels, afin que chacun comprenne les bénéfices de la connectivité. Les fabricants eux, ont déjà compris qu'ils pourront rester connectés à leurs produits durant toute la durée de vie, pour en retirer un niveau d'expérience tel qu'ils n'auraient pas osé l'imaginer il y a dix ans !

Bosch/elm.leblanc : pilotage voix et ouverture aux pros

Pour les professionnels elm.leblanc propose l'Optibox, qui constitue une régulation connectée à coût réduit, orientée BtoB dans l'habitat social. Lancée en avril 2018, elle présente l'avantage d'être en ligne en s'affranchissant de la connexion de l'occupant grâce à une connexion directe à Internet via le réseau télécoms Sigfox. Le bailleur peut aussi, s'il le souhaite, transférer des informations aux occupants, via l'application Optibox. Les pros disposent d'une application web leur donnant accès à des informations : défaut en cours, consommation ECS et chauffage, consigne de température, programmation, températures intérieure et extérieure en cas d'intégration d'une sonde.

Pour l'occupant, au début de 2020, la régulation Easycontrol CT200 s'ouvrira au pilotage vocal (Google Home et Amazon Alexa), sans compter la possibilité de générer des scénarios grâce au standard IFTTT. « *Dans le courant de 2020, l'API sera disponible pour envisager une intégration à d'autres applications et ainsi se rapprocher des acteurs de la maison connectée* », ajoute **Fabrice Dimfuana**, chef de produits connectivité Bosch et elm.leblanc.

Détail ergonomique : au thermostat Easycontrol CT200 s'ajoute un support de table pour disposer de cette interface où on le souhaite. En matière de communication sans fil, en configuration chauffage collectif, Easycontrol CT200 permet de gérer jusqu'à 18 têtes thermostatiques radio.

Et pour les pros qui installent les solutions Bosch ? Easycontrol CT200 devrait à terme leur donner accès à des informations utiles telles que défauts, alarmes, disfonctionnements...

Chaffoteaux : connectivité étendue au chauffe-eau thermodynamique

Chaffoteaux a lancé sa plateforme de connectivité en 2015 et compte parmi les premiers chaudiéristes à avoir concrètement avancé sur le sujet. Depuis février 2018, l'offre se décline en une gamme connectable (Ultra) et une gamme connectée (Link).

Côté ouverture, l'application ChaffoLink Manager est compatible avec Amazon Alexa et Google Home. Plusieurs familles d'équipements sont connectées sur cette plateforme : chaudières, PAC, PAC hybrides (en option) et aussi les chauffe-eau thermodynamiques.

Bientôt une plateforme multimarque et multiproduits ? « *Nous avançons sur ce sujet,* explique **Fabio Gregori**, responsable senior, marketing, produits et réglementation France chez Ariston Thermo Group. *Nous avons déjà une offre Chaffoteaux + Ariston, avec des API que nous mettons à disposition.* »

Du côté des chauffe-eau thermodynamiques (CETh), les clients sont particulièrement sensibles à la consommation d'énergie. Depuis septembre 2019, la nouvelle plateforme Split se décline chez Ariston avec Nuos Split Inverter Wifi. Cet équipement dédié au remplacement des chauffe-eau électriques traditionnels dispose d'une connectivité intégrée Wi-Fi. La déclinaison Chaffoteaux se nomme Aquanext Split Inverter. Dès février 2020, le CEth pourra

.../...

© Chaffoteaux

Le pilotage à distance de la chaudière avec Chaffolink de Chaffoteaux.

elm.leblanc

Conçu et assemblé en France

Solutions blueactive®
REDUIRE LA CONSOMMATION D'ENERGIE ET L'IMPACT SUR L'ENVIRONNEMENT.

Des solutions de confort éco-performantes, une marque toujours proche de ses clients.

www.elmleblanc.fr

© Daikin

Le cloud résidentiel élaboré par Daikin permet de contrôler à distance l'usage, la programmation et les statistiques de fonctionnement des PAC Daikin Altherma 3 H HT.

© DeDietrich

La régulation avec le thermostat connecté Smart TC De Dietrich Thermique.

© Ferroli

Ferroli s'engage dans la connectivité de ses chaudières.

directement profiter de la connectivité de la chaudière ou de la PAC avec lequel il sera installé. Si cela n'est pas possible, il conviendra d'installer une passerelle Wi-Fi ou GPRS.

Les professionnels ont-ils accès à distance aux paramètres des CETh ? « *Cela sera possible avec les produits Ariston dès février 2020. Côté Chaffoteaux, ChaffoLink Manager le permet déjà, à la condition d'être agréé par Chaffoteaux et d'avoir l'aval du client utilisateur.* »

À l'échelle du groupe Ariston, 150 000 appareils équipés de la connectivité ont été vendus à la fin de 2018. L'objectif est de 800 000 à la fin de 2022... « *Parmi les 150 000 actuels, 40 % sont contrôlés à distance par des prestataires de services.* »

Rappelons qu'il est possible de rendre connectée toute chaudière Chaffoteaux sur le marché depuis 2007 grâce à l'ajout d'un module de connexion.

« *Nos différents services apprennent beaucoup des équipements connectés ! Avec les PAC notamment, nous arrivons à une grande finesse de diagnostic. C'est une façon d'améliorer la conception des futures chaudières et PAC, par exemple en maîtrisant plus finement encore le sourcing des sous-ensembles. La connectivité permet de conserver le lien avec les professionnels et les particuliers. Les pros ont à leur disposition un puissant outil d'optimisation de leurs interventions et de gestion de parc.* » Et Fabio Gregori de conclure : « *La connectivité et les différentes plateformes qui s'y rapportent représentent un lourd investissement pour le groupe. Par ailleurs, ce n'est que le début des offres de services.* »

Chappée : extension du tableau de bord sur smartphone

eMO life, le thermostat connecté de Chappée est de base compatible avec toutes les chaudières de la marque pour un pilotage « marche/arrêt ». Avec Solucea (murale gaz) et Sempra Nova (sol fioul), la puissance est modulable selon les besoins réels de l'utilisateur. Ce thermostat d'ambiance connecté en lien avec une application iOS ou Android constitue une réelle extension du tableau de bord de la chaudière.

« *Depuis la fin de 2018, Chappée offre la possibilité d'une régulation "riche" sur toutes les chaudières pourvues d'une régulation Siemens* », précise **Nicolas Chassard**, chef de produits solutions connectées BDR Thermea. Cela concerne les équipements neufs et le parc existant avec les murales gaz (Initia Plus et Luna Platinum) et les chaudières gaz au sol (Odia et Clista). En lien avec eMO life, certains équipements peuvent bénéficier d'une sonde extérieure virtuelle via Internet. Enfin, Amazon Alexa est accessible pour le pilotage des équipements. Ce service de pilotage vocal sera bientôt suivi par Google Home. Par ailleurs, rappelons qu'eMO life est devenu compatible avec IFTTT.

Pour les professionnels, Chappée développe et teste actuellement une alternative : soit la donnée transitera via le portail du fabricant, soit une API sera proposée aux grands acteurs de la maintenance, aux acteurs de la domotique, aux promoteurs, constructeurs de maisons individuelles.

Daikin : vers une harmonisation des applications

« *Notre objectif est de faire converger, dans le courant de 2021, les différents services vers une seule application dédiée à l'utilisateur final : Daikin Online Controler* », explique **Benoît Bihel**, chef de groupe département chauffage Daikin France. Pour l'heure, cette application permet de piloter l'équipement et de contacter l'installateur. Demain, elle offrira aussi aux pros la possibilité de planifier leurs actions de maintenance, d'accéder à l'historique des dépannages et aux utilisateurs, de souscrire à une extension de garantie. Actuellement, les professionnels utilisent la plateforme unique Standby me s'appuyant sur l'application e-care.

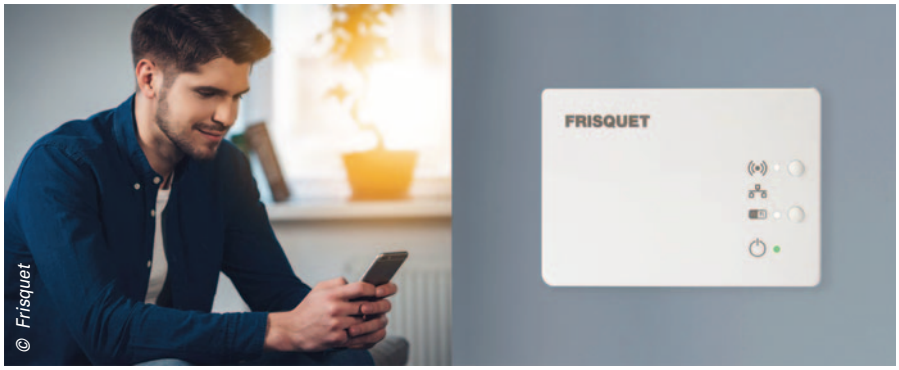
À ce jour, Daikin propose deux applications utilisateurs : l'une pour piloter les PAC air/air avec un Wi-Fi intégré, l'autre pour les chaudières et PAC air/eau qui nécessitent l'option de connectivité filaire et son boîtier. Dand le courant de 2021, les deux clouds seront réunis en un seul, résidentiel.

« *À partir de septembre 2020, tous les nouveaux produits arrivant au catalogue Daikin seront connectés via Wi-Fi de façon native. Notre objectif est de développer des services et d'améliorer la satisfaction clients* », ajoute Benoît Bihel. Au premier semestre de 2020, la PAC air/eau HT70 CR 32 disposera d'une connectivité Wi-Fi de série permettant à l'installateur d'agir à distance sur les paramètres de la machine : une première sur une PAC Daikin.

Autres nouveautés : à la même date, les PAC air/eau et chaudières murales gaz seront compatibles Amazon Alexa et Google Home et au second semestre de 2020, une API Daikin donnera à la marque une faculté d'ouverture vers d'autres plateformes de pilotage de la maison connectée.

De Dietrich Thermique : ouverture à d'autres plateformes

En lien avec les équipements De Dietrich Thermique, le réseau des sociétés de maintenance Servelit teste actuellement un système de gestion de parc. Il s'agit de gérer un parc de systèmes de chauffage à distance, d'accéder aux paramètres et de construire une stratégie de maintenance prédictive. **Nicolas Chassard**, chef de produits



© Frisquet

Toutes les chaudières Frisquet commercialisées depuis le 1er janvier 2017 sont connectables avec le boîtier Frisquet Pack1.

© Chappée

La PAC Eria N Duo de Chappée est une solution connectée compatible eMO Life.

solutions connectées BDR Thermea : « *Par exemple, grâce à la connaissance de la durée de vie précise d'un composant, il est possible de le remplacer juste avant qu'il ne défaille. Nous observons aussi des dérives entre seuils. Nous collectons dans ce domaine des données qui nous permettront de justifier un tel service auprès des professionnels de la maintenance. La connectivité des équipements, la connaissance précise du parc par les numéros de série nous aide aussi à engager des actions. La connaissance de l'évolution géographique du parc donne également une indication sur les zones où nous devons densifier les services de maintenance.* »

Depuis trois ans, le protocole groupe R-Bus se déploie sur les équipements pour le marché français. Il intervient entre le thermostat Smart TC et la régulation de la chaudière. Sont concernées les murales gaz Evodens, Neovo Condens, Neovo Econox et la nouvelle génération de PAC. En 2020, la chaudière murale gaz Naneo PMC-S deviendra la plateforme R-Bus du groupe BDR Thermea.

Fini les passerelles physiques : à présent De Dietrich développe des API. « *Nous sommes en train d'ouvrir l'API de thermostat connecté Smart TC à des acteurs de la maison connectées. Le premier d'entre eux est Rexel, avec son application Energeasy Connect.* »

Domusa entre dans l'ère connectée

À la fin de 2019, Domusa lancera sa solution de connectivité, dans un premier temps au service des chaudières biomasse. « *En parallèle, nous mettons en place trois vecteurs d'information distincts* », précise **Thierry Momboeuf**, directeur commercial tous pays. Le premier sera dédié aux particuliers avec une application donnant accès aux paramètres, alarmes et possibilité de contact SAV (relance entretien et signalement de panne). Le deuxième s'adressera aux SAV ou au prestataire chargé de l'entretien. Ceux-ci pourront visualiser l'état général, l'historique des pannes et des interventions. Tout ce qui est visible au pied de la chaudière le sera à distance. Le troisième vecteur concerne Domusa, pour venir en appui du SAV. « *Ainsi, nous comprendrons mieux le fonctionnement de nos équipements en phase d'exploitation et nous pourrons mieux faire évoluer notre offre !* »

Pour le parc existant, une carte électronique à intégrer dans les chaudières biomasse sera disponible au début de 2020 (à la fin de 2020/début 2021 pour les chaudières fioul et gaz).

Ferroli : un premier thermostat connecté

Ce mois-ci, Ferroli lance Connect, son thermostat modulant connecté pour chaudières domestiques. Il gère la température de consigne et les plages confort/réduit. Sont également accessibles les courbes d'évolution de la température interne chaudière et de la température ambiante.

« *Sont concernées les chaudières gaz à condensation au sol et murales de la gamme Blue Helix et les chaudières fioul à condensation* », explique **Laurent Hossard,** responsable technique et commercial. Connect peut cependant être utilisé en mode marche/arrêt + température ambiante et programmation pour toutes les autres chaudières.

L'application est identique pour le client utilisateur et pour le professionnel. Reste au particulier à autoriser l'accès aux données par le chauffagiste. Connect s'appuie sur la température extérieure via Internet, sans sonde physique à disposer en extérieur. Le thermostat connecté se fixe au mur ou se place dans un support mobile. Une liaison radio propriétaire lie le boîtier à la chaudière et une liaison Wi-Fi permet le lien vers la box locale.

Frisquet : large plage de connectivité

Toutes les chaudières Frisquet commercialisées depuis le 1er janvier 2017 sont connectables avec le boîtier Frisquet Pack1. Elles disposent de la plateforme de régulation intégrée Eco Radio System Visio. Ainsi, les chaudières installées entre 2012 et la fin de 2016, peuvent-elles aussi être connectées, mais avec le Pack2, évolution du Pack1, et le remplacement du tableau de bord de la chaudière en question.

Cette connexion permet de gérer à distance les consignes de chauffage et de production d'eau chaude sanitaire et toutes les actions effectuées au pied de la chaudière.

Les professionnels peuvent même gérer une mise en service à distance, à condition bien entendu que le client leur donne son accord et renseigne le numéro de téléphone du chauffagiste dans l'application.

Notons qu'une même application permet au particulier de gérer plusieurs chaudières à distance, par exemple dans le cas d'une résidence principale et d'une résidence secondaire.

La PAC air/eau frisque Timao génération 2, dotée elle aussi de la régulation Eco Radio System Visio, est connectable à la fois pour le chauffage et pour l'eau chaude sanitaire si elle est en version double service.

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

.../...

© Saunier Duval

Le thermostat connecté de Saunier Duval.

© Viessmann

Vitoconnect Opto2, la nouvelle interface de communication pour la surveillance et la commande à distance d'une installation de chauffage Viessmann.

© Weishaupt

L'application de Weishaupt.

Saunier Duval : une API pour s'intégrer sur d'autres plateformes

Pour les applications en appartement avec une chaudière une zone, Saunier Duval propose MiGo, son thermostat modulant connecté de classe 6. Il communique sous eBus, un protocole adopté par le chaudiériste pour toutes ses chaudières et rétrocompatible jusqu'en 2010. MiGo évolue et fait à présent l'objet d'une API : il peut à présent devenir une des briques d'une application tierce dédiée au logement connecté. C'est le cas pour Flexom de Bouygues Immobilier, pour le groupe immobilier Pichet, pour l'application de SmartHab ou encore d'Overkiz et même pour la station connectée Sowee d'EdF.

Côté pro, Saunier Duval sort officiellement ce mois-ci Service Pro, afin de permettre aux installateurs, SAV et mainteneurs d'assurer un suivi en temps réel d'un parc de chaudières. Il s'agit d'une application Internet et sur mobile délivrant alarmes, diagnostics et permettant une lecture de données à distance. Grâce à Service Pro on peut également renseigner le parc avec des équipements non connectés.

MiGo dispose cependant déjà d'une API de diagnostic pour les majors du SAV, déjà utilisée notamment par Engie Home Services. « *Depuis juin 2019, nous proposons MiLink plus pour les bailleurs sociaux dans le cadre des chaudières à condensation installées depuis 2012,* explique **Florian Malapelle Mallard**, chef de produits connectivité. *En compatibilité avec notre API diagnostic, une carte SIM intégrée multi-opérateurs et dotée de dix ans de forfait permet de générer des notifications en cas de panne et d'assurer un diagnostic à distance.* »

Viessmann : bientôt la connectivité intégrée à tous les générateurs

Chez Viessmann, la solution Wi-Fi Vitoconnect permet de connecter les chaudières à condensation Vitodens de la gamme 100 (sur bus Opentherm) et de la gamme 200, toutes les PAC, toutes les piles à combustible, les chaudières à bois ainsi que toutes les nouvelles chaudières moyenne et forte puissance avec connectivité intégrée, grâce à l'application Vicare.

Sébastien Siebert, chef de produits régulation et systèmes connectés : « *Nous lançons la nouvelle version Vitoconnect Opto2 avec un nouveau design et surtout un protocole radio capable d'établir un dialogue avec le réseau de radiateurs dès la fin de 2019 et avec les planchers chauffants dans le courant de 2020.* »

D'autres nouveautés viennent accélérer la connectivité des équipements et la qualité de service auprès des utilisateurs : l'application Vicare s'ouvre à l'affichage de la consommation, au suivi de la production solaire thermique (courbes) et aux informations de diagnostic telles que la température de départ, le nombre de démarrages, d'heures de fonctionnement, le pourcentage de modulation ou encore la température de l'eau chaude sanitaire...

Pour les pros, Vitoguide délivre des informations supplémentaires sur le compresseur des PAC, sur le brûleur des chaudières ou encore sur les températures. « *Avec les remontées d'alarme dont les professionnels bénéficient, ils peuvent réaliser toutes les actions de maintenance de premier niveau. Par ailleurs, ils disposent d'une information détaillée sur les problèmes de connexion Internet et de qualité du signal Wi-Fi entre la box du client et Vitoconnect. Si besoin, ils peuvent ainsi, en connaissance de cause, ajouter un répéteur du signal radio.* »

La prochaine génération de régulation (déjà en service sur les piles à combustible) sera étendue en 2020 aux chaudières murales, puis à l'ensemble des générateurs. Elle aura l'avantage d'intégrer la connexion Wi-Fi. Il n'y aura plus de surcoût pour accéder à la connectivité. Les applications seront les mêmes.

Weishaupt : de plus en plus d'équipements connectables

Avec le portail WEM, accessible aux utilisateurs comme aux installateurs, Weishaupt permet de suivre à distance et en temps réel les équipements pour s'assurer de leur fonctionnement. Sont concernées les chaudières gaz murale WTC-GW B et les nouvelles chaudières WTC GW 70, 80 et 100. De même, la pompe à chaleur bibloc WWP LB et la PAC split WWP LS sont capables de communiquer à distance avec l'utilisateur ou le professionnel via le portail WEM. Ces équipements existent en tant qu'objets connectables. La chaudière l'est nativement, sans ajout de module. Il convient juste de souscrire aux services du portail WEM, au tarif de 50 € HT pour une durée de cinq ans. Ce montant est facturé à l'installateur qui passe commande auprès de Weishaupt pour le compte de son client.

« *Nous proposons aux installateurs de gérer ainsi leur parc de chaudières* », souligne **Mathieu Thomas**, chef de produits chaudières et solaire. Le professionnel accède alors à distance à tous les paramètres de la chaudière via un véritable outil de gestion de. Il peut également agir sur les valeurs de consigne.

« *Chez Weishaupt, nous maintenons le fait que la température extérieure reste mesurée par une vraie sonde, et non via une estimation d'un service web* », ajoute Mathieu Thomas. ■

Michel Laurent

Engineering progress
Enhancing lives *

Vous ne voulez pas de mauvaises surprises, vos clients non plus !

#exigezplus
Choisissez le thermostat connecté
NEA SMART 2.0 pour une installation
100 % gagnante.
www.rehau.fr/exigezplus

REHAU

*Nos avancées technologiques. Votre confort au quotidien.

Les baignoires

Ne faites pas l'impasse sur la baignoire ! Le marché est désormais stable après beaucoup de bas (à cause, notamment, de la prédominance de la douche), mais aussi des hauts (2016 et 2017 ont marqué en effet un retour en force). Elle reste indispensable aux familles pour le traditionnel « bain de bébé ». Elle apporte aussi une incontestable plus-value à l'habitat de vos clients.

Le bleu satin de Bette.

L'offre

L'offre est étendue, de l'entrée de gamme au très haut de gamme, même s'il faut admettre qu'en France le marché est plutôt tiré vers le bas. L'entrée de gamme est donc le segment qui se porte le mieux, ce qui conduit les fabricants à mettre au point des modèles à la fois design et confortable à bas prix et ne dépassant de toute façon pas la barre stratégique des 3 000 €. Les acteurs positionnés sur le haut de gamme se sont aussi adaptés en sortant des modèles plus « accessibles ».
Notons enfin que, paradoxalement, le très haut de gamme est en croissance sur certaines niches.

Le design

Les fabricants leaders prennent des risques et investissent sur le design. C'est un point fort pour la baignoire et qui est particulièrement apprécié des clients, quel que soit le segment.
Proposer des versions stylées (avec une certaine qualité quand même), à un coût très accessible, est devenu la priorité pour certains. La solution pour ces marques : prendre les meilleures idées à ceux qui ont fait l'effort financier de recourir à des designers de renom !

Les formes

Après la vogue de l'îlot, qui reste haut de gamme (même si celui-ci s'est décliné en version adossée, moins chère et plus facilement implantable en salle de bains), on distingue une tendance aux modèles asymétriques, très pratiques à intégrer dans les petits espaces.
Il existe aussi des versions totalement rondes ou des modèles s'agrémentant de rondeurs, douces à l'œil, au toucher et participant incontestablement au confort exigé pour la baignoire.

Les dimensions

L'encombrement n'est plus un inconvénient pour la baignoire par rapport à la douche compte tenu des dimensions tendant vers l'extra-large de cette dernière. L'emprise au sol est quasiment la même si l'on compare à un espace douche confortable et accessible à une baignoire. Ce qui n'empêche pas les problèmes récurrents de place dans les nouveaux logements, qui représentent un frein pour les grands modèles.
Résultat : on diminue les dimensions des baignoires rectangulaires et on propose de plus en plus de versions murales pour les îlots, en principe destinés à occuper le centre de la pièce, afin de réduire l'espace nécessaire à leur installation (mais aussi de pouvoir proposer une robinetterie murale, moins coûteuse !).
Cette tendance à réduire les dimensions avec des modèles plus compacts est aussi vraie sur le haut de gamme.

Les versions bain/douche ou… douche/bain

Ces tout-en-un correspondent parfaitement à l'obsession du gain de place nécessaire aux petits espaces.
Plusieurs grandes marques ont misé sur ces modèles multifonctions qui répondent en même temps aux problèmes d'accessibilité de la baignoire. Elles investissent dans des concepts pratiques, designés et confortables, aménageant à la fois une vraie zone baignoire et une large zone douche. L'objectif étant de créer une baignoire « universelle » pour tous, petits et grands, jeunes et seniors.

Les matières

Le temps n'est pas si loin où l'on classifiait les baignoires en fonction de leur matière constitutive, chacune étant d'ailleurs presque attribuée à une gamme. L'acrylique et l'acier pour l'entrée, jusqu'au solid surface pour le haut de gamme. Améliorations et innovations ont cependant permis de trouver pour chacune d'elles des qualités et des caractéristiques remarquables. Du coup, l'acier vitrifié, par exemple, se repositionne au-dessus du panier, ainsi que certains modèles en acrylique revisitée.

Les innovations

Proposer des modèles faciles à poser fait partie des priorités des fabricants. Des systèmes de vidage astucieux voient le jour, ainsi que des bondes judicieuses placées pour permettre un confort maximum à l'utilisateur.

Le confort

Hors de question de proposer un modèle inconfortable aux adeptes du bain. C'est l'indispensable caractéristique de la baignoire qu'elle soit d'entrée de gamme, ultra-designée ou de dimensions restreintes.

Les couleurs

Pour l'ensemble de la cuve, seulement pour l'extérieur ou pour le tablier, tout est possible dans une très large gamme de coloris (Bette est le plus fort avec 500 coloris proposés), sans oublier les couleurs tendance, souvent audacieuses (aubergine, noir…). La couleur « à la carte » est désormais presque généralisée et le blanc classique perd du terrain… même s'il reste encore le plus fréquemment choisi.

Angie de Geberit.

Bette : Florilège d'innovations

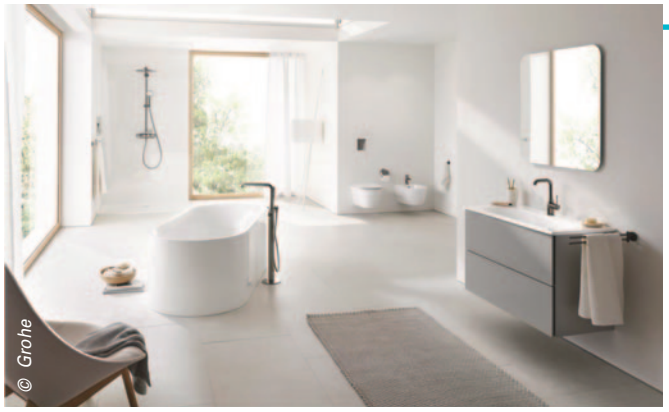
Ce spécialiste de l'acier titane vitrifié haut de gamme ne cesse de proposer des nouveautés sur le design, la couleur et la technique.

Sa diversification est au maximum avec des îlots, de l'encastré, des baignoires duo avec douche, etc.

Pour la seule année 2019, on remarque notamment :

– le boîtier d'installation Easy Connect. Cette solution plug-and-play assure un gain de temps important lors de l'installation de la baignoire (mais aussi de la douche pour laquelle il est aussi conçu). Mais ce n'est pas tout : il assure aussi une pose plus sûre et plus simple. Ce coffret pratique est tout simplement coulé dans la chape. L'étanchéité est garantie par une membrane en composite intégrée conformément aux normes en vigueur. Les baignoires (ou les receveurs de douche) n'ont plus besoin d'être rendues étanches avec une bande supplémentaire ;
– une collection spécialement adaptée au gain de place avec BetteSpace. Grâce à des géométries trapézoïdales, elle exploite l'espace disponible de manière optimale tout en offrant un confort maximal. En fonction du projet et de l'espace, il est possible de choisir entre trois variantes : la baignoire gain de place BetteSpace S, la combinaison bain/douche BetteSpace M et la baignoire biplace BetteSpace L ;
– un coloris bleu à effet satin scintillant très séduisant, qui peut habiller de nombreuses baignoires, vasques et douches de la marque. Il est fusionné avec l'émail dans le cadre du procédé d'émaillage mouillé sur mouillé éprouvé de Bette, bénéficiant de tous les avantages offerts par l'acier titane vitrifié : robustesse, hygiène, facilité d'entretien, résistance aux rayures et aux UV.
Bette propose aussi d'autres coloris à « effet » et un large éventail de couleurs standards, ainsi que 22 teintes mates exclusives. Grâce à cette large palette, les concepteurs de salles de bains peuvent adapter les baignoires, les vasques et les douches de Bette à toutes les tendances en matière de faïence, de pierre naturelle ou de planchers ;
– les nouvelles baignoires rondes, BettePond et BettePond Silhouette, dont la fabrication a représenté une véritable prouesse technologique. Conçues par Dominik Tesseraux (Tesseraux + Partner, Potsdam), elles offrent un diamètre généreux de 1,50 m et une forme utilisable quelle que soit l'orientation. À installer en îlot ou à encastrer, elles bénéficient d'un rebord fin de seulement 8 mm et peuvent être dotées d'un système de balnéo Bette.

.../...



Essence de Grohe.

Duo de Kinedo.

Chez Geberit, même combat pour la baignoire asymétrique

Tout comme Bette, Geberit propose des modèles de baignoires de petites dimensions.

– La Prima pentagonale en acrylique, dont les mesures étudiées (160 x 75/50 cm) assurent le confort du bain tout en facilitant son intégration ;
– la baignoire acrylique avec tablier Angie de 170 x 90/65 cm pouvant faire office de douche. Ici aussi, le design étudié accorde à la zone de douche un espace généreux, en préservant toutes les qualités nécessaires au confort du bain. Le vidage est décalé pour dégager les surfaces fonctionnelles côté bain et côté douche ;
– le système PushControl au profil ultra-fin élimine systématiquement tous les obstacles qui pourraient nuire à la qualité du bain. Une simple pression suffit pour commander l'ouverture et la fermeture du clapet. Il peut aussi réguler l'arrivée d'eau (intégrée au vidage) et son écoulement tout en améliorant le confort dans la baignoire. Cette combinaison permet un design minimaliste très recherché.

Une première baignoire pour Grohe !

Avec sa nouvelle gamme Essence pour l'équipement de la salle de bains, le célèbre fabricant de robinets met pour la première fois une baignoire à son catalogue. La ligne propose des formes fluides, pures et incurvées pour ses lavabos, vasques, WC et bidets. Trois versions de baignoires aux lignes nettes et épurées viennent compléter la gamme.

VitrA mise sur le design

Rien d'étonnant pour cet ensemblier qui a fait de ses collections de véritables exemples pour les sanitaires designés. Chez VitrA on ose, et ça marche ! La dernière baignoire îlot en acrylique, Water Jewels, dessinée par Matteo Thun, se pare d'un habillage en placage de bois noir pour s'accorder avec ses vasques, WC et urinoir en céramique noire.

Water Jewels de VitrA.

Kinedo axe sa stratégie baignoire sur le deux-en-un

Duo se compose d'une baignoire incluant un espace douche spacieux avec pare-bain en verre transparent traité anticalcaire et volet pivotant à 180 °.

Le seuil d'entrée se limite à 5 cm de hauteur et la porte servant d'accès, une fois fermée, permet de prendre un bain grâce au joint continu assurant une étanchéité parfaite. Duo peut accueillir de nombreux équipements : barres de maintien, siège rabattable, coussin ergonomique, système massant, mitigeur mécanique ou thermostatique, cascade de remplissage…

L'ensemble se décline dans une gamme de packs préconfigurés (adaptés aux installations en niche ou en angle) qui se complètent de solutions à composer librement avec un grand choix de finitions.

Côté mise en œuvre, toujours dans l'optique d'un remplacement en une journée, les professionnels apprécieront l'atout découpable et ajustable sur chantier. Plus aucune contrainte dimensionnelle : l'ajustement se réalise au millimètre près pour des baignoires de 158 à 192 cm de longueur, avec toutes les configurations envisageables.

Le pack version Design se décline en trois finitions d'habillage :

– le pack Design 1 comprend des panneaux muraux et des tabliers à découper en Kinewall Design gris anthracite, qui permettent d'habiller les murs de l'espace Duo, ainsi que les façades de la baignoire ;
– le pack Design 2 propose uniquement l'habillage de la baignoire avec des tabliers en panneaux Kinewall Design gris anthracite pour les projets dont les murs sont déjà revêtus de carreaux en faïence, par exemple ;
– le pack Design 3 comprend des tabliers de baignoire en full verre blanc pour une finition très élégante.

Une version Duo pack Sérénité+ orientée senior est aussi disponible.

Grandform passe à l'oxygène

Spécialiste et fabricant français de balnéothérapie, Grandform, l'inventeur du système Air il y a 40 ans, a conçu l'année dernière un tout

Baignoire incluant le concept Oxygen Pool. Grandform.

Xviu de Duravit.

nouveau concept spécifiquement dévolu au soin de la peau. En effet, avec Oxygen Pool, la marque propose de profiter du bien-être d'un bain conjugué aux atouts d'un soin de la peau à domicile.
Oxygen Pool assure un enrichissement naturel de l'eau du bain en oxygène grâce à la diffusion de micro-bulles enveloppantes de 50 microns (50 fois plus petites que les bulles classiques) via deux diffuseurs latéraux. L'oxygène se voit très facilement, puisque l'eau du bain perd de sa transparence au profit d'un nuage blanc.
Ce nouveau concept équipe les baignoires Romanza, Bossanova, Maloya et Concerto.

Duravit se veut avant-gardiste

Avec Viu et Xviu présentées sur ISH 2019, Duravit propose des collections signées Sieger Design, qui ont pour ambition d'incarner la « salle de bains du futur ».
La baignoire îlot Xviu affiche des formes enchâssées dans un support métallique mat (noir ou champagne) dont la bordure contraste avec la blancheur et la brillance de l'acrylique sanitaire. La baignoire semble en suspension, comme allégée de son poids. Elle comprend un vide sanitaire et existe en deux dimensions, double dos : L 160 ou L 180 x 80 cm.

Jacob Delafon innove dans la matière

La baignoire Elite îlot de Jacob Delafon est en flight, un béton de résine habillé en surface et en sous-face d'une plaque d'acrylique. Plus léger que la fonte (95 kg), le matériau est aussi robuste et plus résistant aux déformations qu'une baignoire en acrylique classique. Elle supporte une charge de 800 kg avec une déformation de 1,2 mm maximum. La baignoire, fabriquée en une seule pièce, est également rapidement posée, puisqu'il n'y a pas de tablier à régler. Elle est traitée antibactérien BioCote (ions argent) et inclut un coussin gel gris clair repositionnable. On remarque son cache trop-plein chromé rectangulaire d'une grande discrétion. ■

Virginie Bettati

Elite de Jacob Delafon.

Conversion du fioul vers le gaz : peut-on réutiliser le conduit de fumée existant ?

Lors du passage du fioul au gaz, peut-on réutiliser le conduit de fumée existant pour l'évacuation des fumées de la chaudière gaz à très haute performance énergétique ?

Oui, c'est possible ! La réutilisation du conduit fioul existant est en effet autorisée pour évacuer les produits de combustion de la future chaudière gaz à condensation (mise en œuvre en remplacement de l'ancienne chaudière à fioul).
Cependant, il est nécessaire dans ce cas-là de procéder à différentes opérations (voir ci-après), avant même d'engager sa réhabilitation. Rappelons que, pour toute installation d'une chaudière à condensation, le tubage est rendu nécessaire sur ce conduit de fumée.

Avant ou après 2020 ?

Après 2020 : l'article 19 de l'arrêté du 23 février 2018 définit les exigences essentielles pour la réutilisation d'un conduit de fumée existant. L'article 3.1.4.1.b du guide « Évacuation des produits de combustion » du CNPG (Centre national d'expertise des professionnels de l'énergie gaz) définit les conditions de tubage valant présomption de conformité à l'article 19 de l'arrêté du 23 février 2018. Ce dernier renvoie aux exigences (conditions de dimensionnement, de résistance à la température, d'étanchéité et de stabilité) prévues par l'arrêté de 1969, l'annexe C de la partie 1 du NF DTU 24.1 permet de faire le diagnostic qui garantit que ces exigences soient respectées une fois le conduit tubé.
Avant 2020 : l'article 18 de l'arrêté du 2 août 1977 modifié définit les exigences essentielles pour le tubage du conduit de fumée existant. L'annexe C de la partie 1 du NF DTU 24.1 permet de faire le diagnostic qui garantira, une fois le tubage réalisé, que soient respectées les conditions de dimensionnement, de résistance à la température, d'étanchéité et de stabilité du conduit.

Les conditions de mise en œuvre

La pose d'une chaudière à condensation sur un conduit de fumée impose une réhabilitation de ce dernier qui se matérialise par un tubage de l'ouvrage existant. Cependant, préalablement à toute réhabilitation, il convient de définir l'usage du conduit individuel de fumée :

Retrouvez-nous à Interclima au Hall 1 sur notre stand F101.

ADEY lance son nouveau filtre : le *MagnaClean XS-90™*

Avantages

- Filtre compact et modulable
- Filtre idéal pour les espaces peu accessibles
- Injection facilitée des traitements *ADEY Rapide®*
- Montage multiples positions adapté à toutes les contraintes d'installation

ADEY

adey.com/fr

– si celui-ci est réservé à l'évacuation des produits de combustion, alors l'appareil étanche doit être de type C9. Dans ce cas-là, l'espace annulaire présent entre le tubage et le conduit de fumée permet d'alimenter en air comburant l'appareil ;
– si celui-ci doit servir simultanément à l'évacuation des produits de combustion et à la ventilation, alors l'appareil doit être de type B23P. Dans cette configuration-là, l'espace annulaire présent entre le tubage et le conduit de fumée sert à l'évacuation de l'air vicié du local.

Dans un second temps, il y a lieu de réaliser un contrôle (diagnostic) du conduit de fumée qui sera tubé. Cet examen du conduit de fumée comprend notamment les opérations suivantes : l'identification (repérage et traçage), le contrôle de la vacuité et l'étanchéité à l'aide d'un fumigène. ■

Michel Laurent

En bref

Amiante : repérage avant certaines opérations réalisées dans les immeubles bâtis

Un arrêté du 16 juillet 2019, entré en vigueur depuis sa publication, précise les conditions, modalités, formalisation et traçabilité du repérage de l'amiante avant certaines opérations dans les immeubles bâtis.
Sont concernés par ce nouvel arrêté les donneurs d'ordres, maîtres d'ouvrage, propriétaires d'immeubles bâtis réalisant ou faisant réaliser des opérations comportant des risques d'exposition de travailleurs à l'amiante, entreprises chargées de réaliser ces opérations, opérateurs de repérage de l'amiante dans les immeubles bâtis.

L'obligation de recherche d'amiante

Le donneur d'ordre, le maître d'ouvrage ou le propriétaire d'immeuble bâti doit faire rechercher la présence d'amiante préalablement à toute opération comportant des risques d'exposition des travailleurs. Cette obligation vise à permettre au donneur d'ordre de réaliser le marquage réglementaire des matériaux et produits contenant de l'amiante. L'entreprise est également appelée à procéder à l'évaluation des risques professionnels et à ajuster les mesures à mettre en œuvre pour assurer la protection collective et individuelle de ses travailleurs et prévenir la dispersion environnementale des fibres d'amiante. L'arrêté précise les situations ou conditions dans lesquelles il peut être constaté l'impossibilité de réaliser tout ou partie du repérage amiante, ainsi que les mesures que l'entreprise appelée à réaliser l'opération doit prévoir, le cas échéant pour assurer la protection des travailleurs et de la population résidant ou travaillant dans l'immeuble bâti concerné. Consultable sur Légifrance, le texte apporte de nombreuses précisions sur la méthodologie de ce repérage amiante avant travaux.

Rüegg - Foyers gaz : design et performance

Inventeur de la première cheminée à foyer fermé il y a 60 ans, Rüegg reste une référence en matière de design et d'innovation. Depuis quelques années, avec la marque Element 4, le gaz vient apporter une dimension supplémentaire à son offre. Avec son réseau Studio Rüegg, le spécialiste du chauffage indépendant est présent en France au travers de 50 cheministes et artisans spécialisés.

Bidore 140, Quadburner.

Element 4 est une marque néerlandaise haut de gamme. Son approche est pratique et pragmatique avec un accent marqué sur le design. Pour des foyers prisés dans le monde entier par les designers, les architectes et les consommateurs à l'affût des dernières tendances. En tant que « Dutchies », nous accordons une grande importance à la technologie. C'est pourquoi nos foyers disposent des caractéristiques techniques les plus avancées. Ceci fait de nous un véritable créateur de tendances sur le marché international.

Un foyer pour chaque configuration

Proposés en versions simple face, tunnel (traversée de cloison), double face en coin à gauche ou à droite, trois faces en largeur ou trois faces en épis (ou séparateur de pièces), nos foyers au gaz peuvent s'adapter à de très nombreuses configurations existantes ou perspectives d'aménagement. Peu profond et pouvant atteindre 240 cm de largeur ou 160 cm de hauteur, nos foyers sont appréciés des designers et architectes en raison de leur effet spatial intérieur et leur faible encombrement.

Les foyers peuvent être garnis de bûches en céramique, de galets ou de pierre et être équipés d'un contrecœur en verre noir pour plus de profondeur. Très apprécié, le verre antireflet, pour profiter du confort d'un foyer fermé associé à l'ambiance et aux flammes d'un vrai feu ouvert.

Une belle flamme à faible intensité

Dans ses foyers, Element 4 comprend des brûleurs gaz alliant performance énergétique et réalisme de la flamme. Les brûleurs tubulaires assurent un excellent mélange air + gaz : la flamme présente

Biométhane, gaz vert… de nouvelles ressources à fort potentiel

Choisir le gaz, c'est opter pour une énergie écologique et économique qui s'adapte aux principaux usages thermiques et de mobilité. C'est aussi miser sur la sécurité des ressources comme de l'approvisionnement. La disponibilité du gaz dans la durée, ainsi que l'avenir du biométhane et des gaz verts, font de cette énergie le choix idéal aujourd'hui et demain.

La disponibilité du gaz est d'autant plus importante que les ressources se diversifient avec le développement des énergies renouvelables. Ces dernières offrent de belles opportunités et perspectives.

- *Le biométhane, un biogaz issu de la méthanisation de déchets organiques, peut d'ores et déjà être utilisé à proximité de son lieu de production ou être injecté dans le réseau de gaz, dont il respecte les propriétés à 100 %.*
- *Le « power-to-gas » qui fait actuellement l'objet d'expérimentations. Son principe consiste à utiliser de l'électricité d'origine renouvelable excédentaire pour produire de l'hydrogène et/ou du méthane injectable et stockable dans le réseau de gaz.*
- *La gazéification de la biomasse, la valorisation des micro-algues… D'autres gaz verts sont également appelés à se développer dans les prochaines années.*

Club 240, Ledburner.

Tenore 140, Quadburner.

Sky TM : en hauteur et en toute transparence...

des reflets rouge et jaune même à faible intensité. Différentes stratégies sont mises en œuvre.

– Brûleur simple : il permet une profondeur d'installation réduite et contribue à une faible consommation de gaz. Les flammes sont intenses et abondantes pour un foyer réaliste ;
– brûleur double : le feu couvre toute la profondeur du foyer. Un des brûleurs peut être éteint si besoin ;
– Quadburner : de 2,2 à 19,9 kW, il est monté en série sur tous les foyers 140 cm. Cet ensemble comprend cinq brûleurs pilotables individuellement. L'utilisateur est en capacité de faire varier la puissance de chauffage, tout en maintenant une belle flamme ;
– Multi Burner : les trois brûleurs permettent de faire varier le jeu de flammes et la chaleur dégagée. Les deux brûleurs latéraux peuvent être éteints ;
– sur les foyers de la gamme Summum 70, 100 et 140 cm, Real Flame garantit un feu extrêmement réaliste. Un éclairage LED spécial sur la surface du feu donne un aspect naturel qui, associé aux bûches en céramique, offre une belle expérience du feu de bois.

Jouer avec la performance du gaz

De série, les foyers Element 4 de Rüegg incluent la fonction E-Save. Cette dernière se charge d'animer la flamme gaz et, par ce biais, d'économiser jusqu'à 40 % d'énergie pour un rendement pouvant atteindre 90 %.

L'option Pro Control permet de gérer de nombreuses commandes simplement à l'aide d'un smartphone ou d'une tablette en mode Wi-Fi. En option également, il est possible de connecter la commande du foyer à une installation domotique existante. Ainsi, gaz, technologie et design contribuent à former un trio gagnant, en accord avec les besoins autour de l'habitat actuel.

Des foyers étanches

Les foyers aux gaz sont tous de type fermé, c'est à dire étanches. Cela signifie que le foyer n'est pas ouvert sur la pièce, mais complètement clos. L'air frais et les fumées empruntent le conduit à double paroi reliant l'équipement à l'extérieur du logement. Quel avantage ? L'air extérieur acheminé pour la combustion du gaz est ainsi préchauffe lorsqu'il chemine dans le conduit à double paroi. Le fonctionnement du foyer ne génère donc pas d'entrée d'air froid dans le logement. Le foyer au gaz est ainsi plus efficace !

Créateur d'ambiance

Lancés à la fin de 2018, les foyers gaz Club Series sont conçus pour générer une flamme peu agressive, fine, rougeoyante et cependant bien visible, grâce à la technologie Ledburner, un brûleur unique de 140 ou 240 cm de long. Ces foyers génèrent une belle ambiance, indépendamment de la puissance du foyer au gaz et offrent une expérience intense grâce à son éclairage LED recouvert de cristaux de verre. Le foyer idéal pour les amateurs de design comme vous.

Des foyers pour extérieur abrité

Proposés depuis la fin de 2018, cinq modèles de foyers gaz outdoor s'utilisent en espace abrité, par exemple dans une véranda ou sous un appenti. Ces foyers homologués pour l'extérieur, testés quant aux chocs thermiques, comprennent un encadrement en acier chromé et une électronique confinée dans un boîtier IP55. ■

© Photos : Ruegg

Summum 100 F, Real Flame.

Au cœur du mix énergétique

Le gaz fera partie fera partie du mélange énergétique de la France pour les décennies à venir en raison de ses qualités intrinsèques et de la présence d'une infrastructure à la fois largement déployée et robuste permettant de répondre aux enjeux d'injection du biométhane et aux enjeux de mobilité.

Une énergie respectueuse de l'environnement

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

Brisach - Inserts gaz : le duo flamme et design

Lorsqu'ils se conjuguent à un insert Brisach, les atouts du gaz invitent au confort et à la simplicité d'usage. Le spécialiste de la cheminée de qualité a su valoriser cette énergie grâce aux dernières technologies de pilotage de la flamme. Une flamme magnifiée qui se livre à tous les regards, au travers d'équipements catalogue ou sur mesure, privilégiant avant tout l'intégration aux espaces de vie.

Tablette et jambage du bureau en brèche de marbre café, insert gaz d'angle iG100L et étagères sur mesure en staff.

Avec aujourd'hui 58 ans d'expérience dans le domaine de la cheminée, le spécialiste maîtrise un catalogue d'offres haut de gamme disponibles au travers de plus de 100 points de vente exclusifs sous l'enseigne Brisach. La vocation de Brisach ? Habiller et magnifier la flamme, quelle que soit l'énergie utilisée. Le gaz trouve ici une place de choix !

Le gaz, une énergie d'avenir ? VRAI !

Il existe plus de 230 ans de réserves estimées au niveau mondial, et c'est sans compter les réserves restant à découvrir et le biométhane.
Le gaz est ainsi une énergie disponible sur la durée.
De nombreuses solutions sont développées pour exploiter son potentiel et répondre aux enjeux de la transition énergétique.

Fabrication française

Réalisés en France, habillage et finition des cheminées sont supervisées par Brisach. Le marché compte à ce jour un parc installé de plusieurs centaines de milliers d'équipements de la marque !

Gaz naturel : 15 ans d'expérience au service du confort

Pourquoi le gaz naturel ? Tout simplement pour répondre à un besoin accru de confort tout en profitant de la beauté d'un feu de cheminée, véritable spectacle sans cesse renouvelé.
Pour qui souhaite une cheminée originale avec une vision des flammes design adaptée à son intérieur, une flamme pratique à allumer et sans entretien contraignant : l'insert gaz naturel est la solution.

Une large gamme

Brisach propose à son catalogue standard une offre d'inserts gaz naturel équivalente, par le jeu des combinaisons d'options, à plus de 500 modèles !
Parmi les modèles d'inserts gaz naturel proposés, Brisach dispose d'une gamme de foyers carrés ou horizontaux au format 16/9 de 80 cm à 2 m de large, pour une hauteur de 40 cm. Ces foyers sont

Plato : plateau granit noir –Cuir de 2 cm d'épaisseur et foyer gaz iG100 1H.

aussi disponibles en version tunnel (traversée de mur), afin de les disposer entre deux pièces, et avec deux ou trois vitres jusqu'a 125 cm.

Champion des foyers gaz sur-mesure

La plupart des cheminées design Brisach sont réalisables avec un insert gaz de 80 cm à 2 mètres de large et plus encore en version sur mesure. Brisach peut également concevoir un design spécifique pour un projet de cheminée ou une dimension hors du commun ! L'hôtellerie, les restaurants, les établissements recevant du public ou bien encore les particuliers sont sensibles à cette souplesse de l'offre.

Créer l'ambiance avant tout

La flamme d'un insert gaz bénéficie des atouts d'un pilotage électronique. Sur le plan esthétique, les appareils offrent de belles flammes aux teintes chaudes avec une possibilité d'effet de modulation de hauteur de flamme automatique.
Avec l'option Flamme Reflexe, un miroir disposé au fond de l'insert au niveau du contrecœur, duplique l'image de la flamme.
Côté décor, des galets blancs ou gris ou encore des bûches céramiques sont disposés sur la sole de l'insert.

La technologie au service du confort

Les inserts gaz naturel Brisach possèdent une fonction d'allumage automatique à distance. Les équipements se pilotent à l'aide d'une télécommande, grâce à laquelle l'utilisateur peut aussi moduler la flamme.

Installation simple et rapide

Agréé pour réaliser la mise en œuvre des équipements gaz, l'installateur applique ainsi les mêmes règles que pour la pose d'une chaudière gaz murale. Les équipements de chauffage Brisach sont pourvus des organes permettant de sécuriser entièrement leur fonctionnement. ■

© Photos : Brisach

Gaz : l'énergie de tous les projets

Que vous ayez un projet de rénovation ou de construction, le gaz présente de nombreux atouts. Compétitif, performant et modulable, il est également l'allié de vos économies d'énergie.

Une énergie respectueuse de l'environnement

Les technologies de bruleur aujourd'hui mises en œuvre permettent d'atteindre des rendements de combustion élevés. Par ailleurs, le gaz dégage très peu de CO_2 (234 g/kWh) comparativement aux autres énergies non renouvelables. Parfaitement maîtrisée par des professionnels qualifiés, les solutions mettant en œuvre le gaz naturel sont pérennes.
Les équipements sont basés sur des technologies éprouvées, robustes et nécessitant peu d'entretien.

Alpenwood : la qualité pro pour les poêles à granulés

Depuis sa création en 2012, l'entreprise Inovalp a misé sur la qualité de ses équipements et le service réservé aux installateurs. Totalement français, ses poêles Alpenwood représentent la solution idéale à proposer à vos clients particuliers pour répondre à leurs attentes en énergie renouvelable, avec le plus grand confort. Alexandre Ronez, responsable marketing, nous en dit plus.

© Alpenwood

Alexandre Ronez,
responsable marketing.

Filière Pro – Les poêles à granulés ont un fort potentiel sur notre marché. Comment se différencier ?

Alexandre Ronez – Dès la création d'Inovalp, son fondateur, Yann Denance, a souhaité avoir une approche différente de celle de la plupart des industriels présents sur ce marché très bataillé.

Tout d'abord en maîtrisant au maximum la chaîne de production, mais aussi en optimisant les livraisons et les services.

L'ensemble de la conception et de la fabrication est sous contrôle, puisque tout est développé chez nous, dans les Alpes françaises : corps de chauffe, cartes électroniques, micro-ordinateurs intégrés… Cette approche permet non seulement de s'assurer de la qualité de tous les composants, mais aussi de réduire l'impact environnemental, en minimisant les transports. Plus de 90 % de nos partenaires fournisseurs sont sur le territoire national et 60 % sont en Rhône-Alpes.

Dans cette même démarche, des caisses de transports ont été conçues spécialement avec nos fournisseurs, pour faciliter la manutention des pièces et supprimer un nombre important d'emballages et donc de déchets.

D'importantes améliorations ont aussi été apportées pour optimiser le confort des utilisateurs. Nos poêles comptent parmi les plus silencieux du marché. Ils sont en plus dotés de nombreuses innovations technologiques. Le système de régulation intelligent (SRI), par exemple, ajuste en permanence la puissance au plus près des besoins de chauffage, dès qu'une différence de 0,1 °C est détectée. Il offre le ralenti le plus bas du marché pour une économie de granulés pouvant atteindre 40 %. L'autonomie électrique compatible (AEC) garantit une consommation d'électricité trois fois moindre que celle généralement constatée. Du coup, une simple batterie ou un panneau solaire suffit à l'alimentation du poêle !

La qualité paie-t-elle ?

Alexandre Ronez – Oui ! La preuve : nos résultats affichent une progression à deux chiffres chaque année et nos effectifs devraient passer de 40 à 50 personnes d'ici à la fin d'année 2019.

Tous nos poêles ont une performance supérieure à 90 % (ce qui est supérieur à ce qui est demandé par le label 7-étoiles Flamme verte). Mais nous ne nous arrêtons pas à la qualité, à la performance et au confort. Le design est un aspect également très important, surtout pour un poêle dont la destination est en principe le séjour. Il doit s'accorder à la décoration et s'intégrer au mieux dans son environnement. Pour ces raisons-là, notre gamme se compose d'équipements designés et offrant un foyer à large et belle vision. Nos poêles ont du style et se déclinent en six habillages colorés. Les finitions sont en Inox, ainsi que le capot à triple plaque et le réservoir dispose d'un couvercle en bambou.

Quels avantages présentent ces poêles pour les installateurs ?

Alexandre Ronez – Ils sont très faciles à installer, puisqu'ils disposent de tous les moyens de raccordement possible : cheminée ou ventouse avec une compatibilité sur la majorité des conduits concentriques du marché. La fonction poêle ventouse intelligent (PVI), propre aux poêles Alpenwood, est un organe de sécurité pour l'utilisateur et, sur la combustion du granulé, facilite les réglages de mise en service : un vrai plug and play pour l'installateur. Elle garantit le maintien en dépression des poêles installés sur conduit en zone 2 ou zone 3.

© Alpenwood

Tous les modèles disposent de sept plages de température réglables par jour et sont connectables.

Alpenwood, c'est aussi une gamme courte, simple et efficace, parfaitement adaptée aux besoins de clients finaux et facile à gérer pour l'installateur avec seulement quatre modèles (6,3 , 8,3 et 9,3 kW), dont une version canalisable de 11,5 kW capable de chauffer jusqu'à 100 m².

Nous proposons systématiquement à tous les installateurs Qualibois une formation supplémentaire d'une journée dans nos locaux et à l'usine. À la fois technique et commerciale, cette rencontre a pour objectif de se familiariser avec l'esprit d'entreprise et de constater l'efficacité de nos productions. Nous apportons également un SAV ultra-réactif, avec disponibilité de l'ensemble des pièces détachées, grâce à une équipe de trois personnes entièrement consacrée à ce service. Une hotline est à disposition des installateurs et nous pouvons intervenir sur site en cas de besoin.

Quant aux garanties, nous sommes les seuls à offrir une garantie de dix ans sur le corps de chauffe. Nous offrons une extension d'un an sur la garantie standard de deux ans, après avoir signé avec l'installateur un contrat de suivi. ■

Propos recueillis par Virginie Bettati

CHOISISSEZ LES POMPES A CHALEUR CERTIFIEES NF ET OFFREZ A VOS CLIENTS LA GARANTIE D'UNE INSTALLATION DE QUALITE.

Parce que le bon dimensionnement d'une pompe à chaleur est un élément fondamental à la qualité de votre installation et à son bon fonctionnement, il est important que vous soyez sûr de votre choix. Grâce à la **certification tierce-partie** délivrée par Eurovent Certita Certification vous pouvez vous fier aux performances annoncées par le fabricant et vous engager sans risque sur le niveau d'efficacité énergétique de la pompe à chaleur que vous recommanderez à votre client.

La certification NF vous permet de vraiment comparer. Les performances des produits sont évaluées selon un même protocole. Les essais sont réalisés dans des conditions strictement identiques, et les audits en usine répondent aux mêmes exigences de compétence, d'impartialité et d'indépendance.

Avec plus de 2000 modèles de pompes à chaleur certifiées en France, la marque 'NF Pompes à chaleur' vous offre le plus grand choix.

Visitez notre site accessible 24h/24, 7j/7 et trouvez parmi **plus de 70 marques présentes sur le marché français** la pompe à chaleur qui donnera satisfaction à votre client.

PAR EUROVENT CERTITA CERTIFICATION
NF
POMPE À CHALEUR
www.marque-nf.com

www.certita.fr

Getty Images ©John Lund

PAC Piscine Zodiac : une vraie gamme pour les pros du chauffage

Ce spécialiste des équipements piscine a décidé de proposer une gamme complète à destination des plombiers chauffagistes. Son principal atout ? Une qualité enfin accessible ! Antonin Renard, chef de produit international chauffage et déshumidification, nous explique cette nouvelle orientation qui va permettre à la profession de bénéficier du meilleur de cet expert en pompes à chaleur piscine.

© Zodiac

Antonin Renard,
chef de produit international chauffage et déshumidification.

Filière Pro – Différencier l'offre pour les pisciniers et pour la profession de chauffagistes était-il devenu nécessaire ?

Antonin Renard – Oui, car la distribution, les attentes et les compétences ne sont pas forcément les mêmes. Nous avons donc souhaité éclaircir la situation en différenciant nos gammes. Quelques éléments existaient déjà, distinguant l'offre pour pisciniers de celle pour chauffagistes, mais notre volonté est désormais d'aller vers des équipements adaptés à chaque profession. Nous assistons de plus en plus à un développement des gammes piscines sur ce segment. Les clients y voient une réelle opportunité d'activité supplémentaire. C'est pourquoi, nous proposons, pour 2020, une gamme plus étoffée, avec de nouvelles technologies, de nouveaux design et de nouveaux produits.

Aujourd'hui, notre gamme à destination des chauffagistes s'est donc élaborée pour répondre à tous leurs chantiers, ajoutant également des versions Inverter qui ne faisaient pas encore partie de notre offre. Cette technologie était attendue depuis de nombreuses années par nos clients. L'objectif est d'être présent sur tous les segments avec la qualité Zodiac.

Pouvez-vous nous décrire cette nouvelle offre ?

Antonin Renard – Nous introduirons d'abord le nouveau modèle, PM 40, (qui vient remplacer l'ancien, PM30). Disponible en une très large gamme de puissance (de 3,5 à 24 kW à 15 °C), contrairement aux anciennes versions qui culminaient à 15 kW, il permettra d'apporter des solutions pour les installations situées entre le résidentiel et la petite piscine collective. Disponible en version on/off, mais avec un ventilateur à deux vitesses pour assurer un grand silence de fonctionnement, elle bénéficiera aussi d'un nouveau look.

Un autre exemple avec la gamme PI, qui sera conservée et complétée avec de nouvelles versions incluant la fonction dégivrage par inversion du cycle thermodynamique et qui sera capable de fonctionner avec une température extérieure de -5 °C.

Avec la toute nouvelle PX50, nous introduirons le premier modèle Inverter proposé à la distribution électrique sanitaire et chauffage afin de répondre aux demandes Premium.

Avec ces trois exemples, situés sur trois segments différents, nous sommes en mesure d'apporter les solutions attendues par les chauffagistes !

Toutes les dernières évolutions techniques sont bien entendues présentes, avec des modèles certifiés NF PAC, des possibilités de connectivité, des niveaux sonores extrêmement faibles et l'utilisation des fluides les moins nocifs pour l'environnement. Plus de 90 % de nos PAC fonctionnent en effet avec du R32. Seules les très grandes puissances (au-delà de 20 kW) sont restées au R410A, faute de trouver des compresseurs au R32.

Quels sont les axes de développement constants pour cette gamme pro ?

Antonin Renard – Alors que Zodiac était jusqu'à présent placé au-dessus des standards du marché, notre ambition est désormais de nous positionner avec des coûts accessibles sur tous les segments, avec un excellent rapport qualité/prix.

Il faut également signaler que le design a également été travaillé pour être très attrayant sur tous les équipements.

Et, en ce qui concerne notre distribution, nous profitons incontestablement de la fusion avec le groupe Fluidra. Le canal de distribution dit de l'« électrique, du sanitaire et du chauffage », dans lequel était déjà présent la marque Zodiac avec cinq familles de produits (dont le nettoyage, le chauffage et la déshumidification), bénéficie désormais d'une offre élargie avec Astrapool. Ils ont accès à des équipements PVC de type pièces à sceller, une gamme complète de filtre, mais aussi une gamme de produits chimiques dédiée à ce canal de distribution. Nos clients peuvent équiper entièrement une piscine avec les produits disponibles dans le catalogue qui leur est spécifiquement dédié. Ils peuvent demander conseil auprès de nos agences situées dans toute la France. C'est donc une offre et des services bien plus importants et cohérents qui sont proposés pour les chauffagistes pour l'ensemble du secteur piscine. ■

© Zodiac

La nouvelle PX50.

"Notre gamme à destination des chauffagistes s'est élaborée pour répondre à tous leurs chantiers. "

Propos recueillis par Virginie Bettati

Watercat : seules les économies escomptées font vendre les systèmes respectueux de l'environnement

Ne vous leurrez pas, si les systèmes sont écolos, leur développement (durable !) est loin d'être assuré. Avec le système antitartre à résines macroporeuses catalytiques dont l'efficacité est prouvée, Franck Clergeau, responsable commercial de Watercat, nous fait pourtant l'éloge de systèmes qui permettent de réelles économies… en assurant (aussi) le respect de l'environnement.

© Watercat

Les bouteilles Watercat : quelle que soit la qualité des eaux, le fait de faire appel à un matériau catalyseur permet aux résultats d'être totalement reproductibles.

Filière Pro – Les économies passent donc avant tout autre argument ?

Franck Clergeau – Oui, car ce sont elles qui motivent l'achat, et tant mieux si ces économies permettent le développement durable. Les promesses de réduction des coûts doivent être prouvées, mais aussi largement généralisées. On sait que l'ensemble des équipements techniques du bâtiment a déjà évolué et bénéficié de considérables améliorations afin de répondre aux réglementations successives, de plus en plus drastiques, surtout en ce qui concerne l'énergie… Si cette dernière s'annonce logiquement comme le premier poste à contrôler en raison à la fois de l'importance des dépenses qu'elle représente et de l'amenuisement des ressources, il existe des zones encore non réglementées, comme celles de la consommation d'eau ou des consommations électriques annexes, qui méritent toute l'attention des fabricants.

Par rapport à un traitement classique par adoucisseur, par exemple, notre système antitartre à traitement catalytique de l'eau comporte six postes d'économies :

– la consommation d'eau est réduite à zéro pour l'utilisation ;
– la consommation de sel est réduite à néant également (et ce sont aussi autant de mètres cubes d'eau salée qui ne seront pas à retraiter dans les stations d'épuration !) ;
– la consommation de filmogène (dans le cas d'une installation en acier galvanisé) n'a plus lieu d'être ;
– les consommations électriques ne sont plus utiles, puisque le système fonctionne avec la pression de l'eau du réseau ;
– la main-d'œuvre pour assurer le fonctionnement du système et le stockage du sel n'existe plus, puisque le système est autonome (l'eau passe au travers d'un lit de résines et ressort de la bouteille, tout simplement) ;
– le contrat de maintenance (pour analyse, réglage et désinfection…) n'est plus nécessaire.

Sur l'ensemble, nous pouvons afficher des coûts d'exploitation de trois à quatre fois inférieurs à ceux d'un adoucisseur. Certes, le coût d'investissement est deux fois plus important pour notre système et il est nécessaire de changer les résines tous les trois ans, mais le temps de retour est de trois à quatre ans seulement. Le bilan est donc très positif.

Peut-on réellement parler d'économie importante pour un poste tel que celui de l'adoucissement ?

Franck Clergeau – Oui, bien sûr. Toutes les économies sont importantes. Pour cette raison, des systèmes optimisés en secteur tertiaire deviennent aujourd'hui intéressants en secteur résidentiel, y compris individuel. Gagner quelques pourcents sur quelques centaines d'euros peut sembler dérisoire à un particulier par rapport aux économies réalisées par de gros consommateurs. Cependant, toutes proportions gardées, l'enjeu reste intéressant pour tous.

© Watercat

Franck Clergeau,
responsable commercial
de Watercat.

Faut-il aussi faire valoir des économies « hypothétiques » ?

Franck Clergeau – Nous savons tous que le défaut de maintenance engendre la baisse d'efficacité des installations, ainsi que des dysfonctionnements nécessitant une intervention de SAV. Des équipements requérant peu ou pas de surveillance sont donc doublement générateurs d'économie (absence de coûts de contrat et élimination des conséquences d'une mauvaise exploitation, tant pour l'équipement que pour les autres composantes de l'installation).

Ces économies éventuelles ne le sont donc pas, de fait, et elles font parties des atouts de notre produit.

La conception même du système entre donc directement dans le cadre de la protection de l'environnement : sans pièce en mouvement, sans électronique, sans réglage et sans pièce métallique, aucun risque de panne ! ■

Propos recueillis par Virginie Bettati

Laser GLL 3-80 : très pro, très Bosch

En démocratisant les appareils de mesures ainsi que la connectivité pour tous les professionnels, Bosch permet aux installateurs de valoriser leur savoir-faire. Exemple avec le laser lignes GLL 3-80 Professional, présenté par Jacques de Gouyon Matignon, responsable marketing.

© Bosch

Jacques de Gouyon Matignon,
responsable marketing.

© Bosch

Quatre fonctionnalités : une mise à niveau verticale sur un plan ; horizontale sur un plan, verticale et horizontale sur deux plans ; verticale et horizontale sur trois plans. Le tout avec une très grande précision de ± 0,2 mm/m.

Filière Pro – Ce laser est-il déjà bien connu de la profession ?

Jacques de Gouyon Matignon – Oui, et pour cause. Il est apparu il y a une dizaine d'années et a créé le marché. Il a permis à de nombreux installateurs de s'équiper afin de réaliser plus rapidement et de façon encore plus rigoureuse toutes leurs opérations de niveau, d'alignement (deux lignes) et d'équerrage (trois lignes). D'une grande efficacité, ce laser balaie l'ensemble de la pièce pour tous les travaux d'agencement, de pose de matériel, etc.

Aujourd'hui, il est proposé dans une version améliorée, apportant encore plus de fonctions, de performance et de facilité d'utilisation. Avec lui, les professionnels sont assurés d'effectuer des mesures précises pour un travail efficace. Il est proposé en deux versions : le GLL 3-80 C Professional, qui dispose de trois lignes rouges 360° à diodes puissantes, et le GLL 3-80 CG Professional, qui possède des faisceaux verts à diodes puissantes pour offrir quatre fois plus de visibilité par rapport au rouge.

Quelles sont ces améliorations ?

Jacques de Gouyon Matignon – Une meilleure visibilité : grâce à la nouvelle conception incluant des diodes puissantes, l'utilisateur perçoit de façon extrêmement précise, à l'œil nu, toutes les lignes lumineuses projetées sur les surfaces, même à longue distance.

Ensuite, la possibilité d'une double alimentation, soit par batterie 12 V (comme sur toute la gamme professionnelle Bosch), soit par piles, pour un maximum de flexibilité et d'autonomie.

Enfin, la connectivité par Bluetooth. Loin d'être un gadget, celle-ci permet de commander à distance le laser via un smartphone. Avec cette possibilité, le travail peut être réalisé par une seule personne. Plus besoin de se déplacer à chaque fois pour contrôler si l'appareil est correctement positionné. Et plus de risque de perte de précision en le manipulant manuellement.

L'application permet de faire pivoter l'appareil, mais aussi de choisir les faisceaux individuellement (il est donc possible d'allumer ou éteindre une ou plusieurs des trois lignes) et de régler leur intensité en fonction de la luminosité du chantier pour économiser de l'énergie. Cette application, Levelling Remote de Bosch, est téléchargeable gratuitement sur Play Store et App Store, et disponible via l'application Bosch Toolbox.

Signalons également la fonction CAL Guard, unique sur le marché. Celle-ci contrôle à tout moment, de façon automatique, si des facteurs externes ont pu influencer le calibrage du laser. Par exemple, s'il a subi un choc, s'il a été exposé à des températures trop élevées ou trop basses, s'il n'a pas été utilisé pendant une longue période… Un signal lumineux sur le laser et l'application Bosch Levelling Remote alerte l'utilisateur du risque éventuel que le laser ne soit plus calibré. Il peut alors vérifier lui-même suivant la notice d'utilisation le calibrage de son laser ; si celui-ci est toujours correctement calibré, alors il peut annuler la notification et travailler avec et, si celui-ci n'est plus calibré, le renvoyer au SAV.

La facilité d'utilisation est-elle aussi une priorité pour les équipements Bosch ?

Jacques de Gouyon Matignon – Bien sûr. Tout a été pensé et développé pour être pratique, sur tous les sites. Les trois lignes à 360° des lasers GLL 3-80 C (faisceau rouge) et CG (faisceau vert) Professional sont parfaitement visibles jusqu'à 30 m sans cellule.

Pour un travail sur de longues distances, jusqu'à 80 m de diamètre, le professionnel peut utiliser le laser avec une cellule de réception LR6 (pour les lasers à faisceau rouge) ou LR7 (pour les lasers à faisceau rouge et les lasers à faisceau vert).

Y a-t-il des accessoires ?

Jacques de Gouyon Matignon – Un coffret L-Boxx est compris pour son transport. Le support BM 1 Plus, avec système de fixation aimantable/clipsable au plafond, permet d'installer le laser à toutes les hauteurs. Il joue aussi le rôle de mini-trépied pour le travail au sol avec une hauteur ajustable sur 7 cm.

Enfin, le support motorisé RM 3 (livré séparément) est adapté pour faire pivoter l'appareil de gauche à droite en trois vitesses depuis l'application Bosch Levelling Remote ou la télécommande RC 2. ■

Propos recueillis par Virginie Bettati

Normbau : une offre PMR diversifiée en termes de décoration et de budget

Créé en 1954, Normbau est un spécialiste des équipements pour personnes à mobilité réduite (PMR) et de la quincaillerie de bâtiment. Depuis quelques années, l'entreprise, dont l'entité française est installée près de Strasbourg, a diversifié son offre afin de mieux répondre aux tendances du marché. Les explications de Michèle Ohlmann, responsable marketing et communication.

Filière Pro – Vous êtes présents sur le marché de l'accessibilité depuis 65 ans. Comment évolue-t-il ?

Michèle Ohlmann – La question de l'accessibilité n'est plus réservée aux seules PMR. Les utilisateurs veulent aménager leur salle de bains pour l'avenir, tout en profitant immédiatement du confort qu'apportent nos accessoires. L'accent est mis sur le design, avec des produits non stigmatisant, ergonomiques, fonctionnels et adaptés à tous les membres de la famille. Ainsi, les cahiers des charges évoluent-ils vers des produits plus sécurisés et des coûts réduits. L'universal design définit notre stratégie, qui consiste à développer et fabriquer des produits adaptés à chaque situation, besoin, exigence et possibilité, dans le but d'accompagner vers plus d'autonomie, en toute sécurité.

Comment évolue l'offre Normbau dans ce contexte ?

Michèle Ohlmann – Nous souhaitons développer la partie sanitaire et PMR de Normbau, qui réalise déjà 40 % de son chiffre d'affaires sur ce secteur, grâce à des solutions pour l'accessibilité adaptées à tous les milieux de vie, avec des barres d'appui rabattables ou fixes, des sièges de douche, des mains courantes… Depuis une dizaine d'années notre offre s'est agrandie, y compris notre gamme en Nylon, devenue plus large et diversifiée : tube lisse ou structuré antidérapant, fixation avec rosace ou sans rosace, pour un aspect plus épuré, accessoires PMR sur mesure. À cette gamme, d'autres se sont ajoutées : Cavere, en aluminium thermolaqué et chrome, Special Care, qui répond à des demandes spécifiques avec une version XXL adaptée aux charges jusqu'à 300 kg, et une version Psy, pour la prévention du suicide dans les cliniques spécialisées. Les accessoires des gammes Cavere Care et Nylon Care sont livrables avec une protection antibactérienne intégrée empêchant le développement de micro-organismes dangereux. Enfin, avec la gamme Vario, qui dispose d'une platine spéciale, il est possible d'adapter chaque salle de bains en fonction de l'utilisateur : barres d'appui et sièges s'accrochent en un tourne-main, installés uniquement en cas de besoin, un cache venant recouvrir la platine en phase inactive.

© Normbau

Couvrez-vous tous les segments du marché ?

Michèle Ohlmann – Oui, nous couvrons tous les segments de marché. Notre offre s'adresse aux maisons de retraite, hôpitaux, cliniques de réadaptation, longs séjours et aux logements privés. Nous proposons deux nouvelles lignes, plus économiques, afin de répondre aux contraintes budgétaires des maîtres d'ouvrage. Inox Care, qui est à la fois robuste et classique, et naturellement bactériostatique, et Eco Care, en Inox thermolaqué blanc haute résistance. Ces gammes incluent tous les basiques nécessaires et conviennent parfaitement à la mise en conformité aux nouvelles normes d'accessibilité des ERP. De plus, elles sont faciles à installer et à entretenir. Nos équipes, expertes, sont capables de répondre à tous les types de projets, à toutes les questions concernant les normes, tandis que les fiches techniques, croquis au format BIM, notices… sont mis à la disposition de nos clients.

Qu'est-ce qui distingue Ascento, votre nouveauté 2019 ?

Michèle Ohlmann – Présenté au dernier salon ISH à Francfort, Ascento est un nouveau concept de siège de douche modulable et évolutif par l'ajout d'éléments, dossier et accoudoirs notamment. Il peut être accroché à une main courante ou fixé au mur, par l'intermédiaire de la plaque Vario déjà utilisée pour nos séries Cavere Care et Inox Care. Ascento est destiné aux hôpitaux et maisons de retraite, ainsi qu'aux particuliers et à l'hôtellerie. Il s'installe partout où un siège d'appoint est utile, y compris dans les salles d'attente des cabinets médicaux et des cliniques. D'autant que, avec sa surface structurée, son assise et son dossier aux arêtes délicatement arrondies, il reste élégant même en position relevée ! Ascento a été dessiné par le cabinet d'architectes et de designers danois C.F. Møller, de renommée internationale. Il a reçu le Design Plus Award et le Golden Home & Trend Award. ■

Propos recueillis par Marianne Tournier

Rehau simplifie tout avec le Nea Smart 2.0

Triple objectif pour ce fabricant : le confort absolu pour les utilisateurs, la simplification d'installation pour les professionnels et des économies maximales d'exploitation. C'est chose faite avec le tout nouveau système de régulation de planchers chauffants/rafraîchissants, Nea Smart version 2.0. Remi Bertsch, directeur commercial division building technologies France, nous explique pourquoi c'est le parfait exemple du système réactif à l'extrême, répondant à toutes les exigences d'aujourd'hui.

© Rehau

Remi Bertsch,
directeur commercial division building technologies France (Chauffage et sanitaire).

Filière Pro – Nous connaissons déjà le Nea Smart. Quoi de neuf avec cette nouvelle version 2.0 ?

Remi Bertsch – Plusieurs choses. Tout d'abord son design, qui affiche des lignes très contemporaines et est parfaitement intégrable, puisqu'il est proposé en version noire ou blanche avec un écran à LED et un cadre lumineux selon les modèles. Avec le Nea Smart version 2.0, le thermostat ne se cache plus !

Ensuite, sa connectivité fait que l'utilisateur maîtrise son chauffage à tout moment et n'importe où, grâce à son smartphone. L'application, disponible sur Androïd et Apple Store, permet en effet de vérifier et d'intervenir sur son fonctionnement. Cette connectivité a également l'avantage d'ouvrir certaines portes vers la maintenance à distance, pour l'installateur par exemple.

Nea Smart version 2.0 détecte également automatiquement l'ouverture d'une porte ou fenêtre vers l'extérieur, ce qui est toujours très consommateur de calories.

Enfin, la géolocalisation des utilisateurs apporte un gain d'exploitation incontestable en déclenchant la mise en chauffe uniquement lorsque cela est nécessaire par le biais de la détection des absences, mais aussi des présences afin d'atteindre le meilleur confort.

Ajoutons que Nea Smart 2.0 mesure l'hygrométrie ambiante. Ce paramètre évite tout risque de condensation lorsque le plancher fonctionne en rafraîchissement.

Quels sont les atouts de ce type de régulation pour l'installateur ?

Remi Bertsch – Le professionnel dispose d'un ensemble complet avec une compatibilité optimisée (plancher réversible + régulation) proposée par un même fabricant spécialisé dans le confort et le chauffage. Nea Smart est entièrement conçu pour les installateurs et les utilisateurs.

La technologie radio ne requiert ni câble, ni saignée, ni travaux de rebouchage. La régulation s'installe vite et bien, sans connaissances particulières en électricité. C'est donc l'équipement idéal, en neuf comme en rénovation, pour réaliser une pose propre, en un temps record, même si nous proposons aussi une version filaire (bus).

Différents modèles sont également disponibles pour une adaptation à tous les chantiers, avec des équipements pour le secteur tertiaire qui permettent de raccorder sur une seule base jusqu'à 8 thermostats et 12 moteurs thermiques. Des extensions jusqu'à 60 thermostats sont même envisageables.

Il existe aussi des solutions sans affichage, destinées aux bâtiments publics ou aux Ehpad. Celles-ci évitent toute manipulation intempestive et empêchent de connaître la température pour éviter toute fausse sensation de froid à la lecture d'une valeur qui pourrait paraître insuffisante aux occupants.

© Rehau

Ce système se démarque-t-il sur le marché ?

Remi Bertsch – Sans aucun doute. Rehau dispose déjà de moyens techniques considérables qui ont permis l'élaboration de ce type d'équipements répondant aux besoins de réactivité, avec une chape mince pour le plancher et un système de gestion intelligent pour la régulation opérant une chasse permanente au moindre gaspillage d'énergie. Toute notre réflexion de fabricant a été orientée vers le confort et la simplicité d'utilisation. Le système est d'ailleurs compatible avec les assistants vocaux tels qu'Amazon Alexa.

Nea Smart 2.0 garantit les performances annoncées du plancher, puisqu'aucune marge d'erreur n'est permise avec ce concept complet.

C'est donc aujourd'hui le système le plus abouti disponible sur le marché, sachant qu'il promet encore des évolutions vers une intégration en GTB. ■

Propos recueillis par Virginie Bettati

Comment ça marche

Nea Smart est un thermostat capable d'assurer la régulation d'un plancher réversible pièce par pièce ou zone par zone, en modulant le débit d'eau par circuit au niveau du collecteur. Ce n'est donc plus le générateur de chaleur ou de froid seul qui intervient pour assurer la régulation de la température ambiante. Le concept va bien au-delà d'une gestion selon une loi d'eau via une sonde extérieure. Avec Nea Smart, on peut prendre en compte l'orientation de chaque pièce, les apports gratuits et les envies de chaque occupant. La température est individualisée.

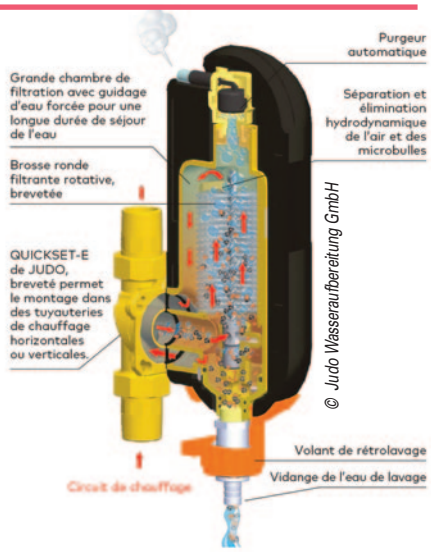
Et grâce à cette régulation, il est possible de réaliser une économie de l'ordre de 15 à 20 % par rapport à un système traditionnel (sans régulation).

Probablement l'un des fleurons des filtres pour circuit de chauffage Judo Heifi–Top, tout est dans son nom

Pourquoi avons-nous tant d'expérience dans le filtre de protection ? Parce que nous l'avons inventé. L'entreprise familiale de Winnenden, à proximité de Stuttgart, a su convaincre, depuis sa fondation en 1936, par sa force d'innovation et son leadership en matière d'innovation.
Plus un fabricant de raccords ou de robinetteries qui ne dispose aujourd'hui d'un pot à boue dans son catalogue. Il en est de même pour tous les « chimistes » spécialisés qui commercialisent aussi un filtre ou un pot à boue magnétique dans leur gamme.
Face à cette offre pléthorique avec des produits plus ou moins élaborés mais surtout efficaces, Judo Heifi-Top est véritablement le fleuron de cette armada de filtres pour les circuits de chauffage.

Heifi-Top retient et élimine toutes les boues fines et grossières, magnétiques ou non

Adapté à tous les types de chaudières, le filtre s'installe aisément, en neuf (préventif) comme en rénovation (curatif) à l'aide de sa bride de montage à baïonnette brevetée multipostions.
À l'aide de sa brosse ronde filtrante brevetée il résout les problèmes de boues de manière écologique, sans recours à des produits chimiques. Même les particules les plus fines (< 0,015 mm) sont retenues par la brosse et éliminées en un tournemain lors du rétrolavage avec de l'eau filtrée.
Un dégazeur de haute qualité situé au-dessus de la chambre de traitement assure l'évacuation des gaz et de l'air dont la formation de microbulles a été préalablement favorisée par le passage hydrodynamiquement optimisé de l'eau du circuit de chauffage à travers la brosse.
De construction très robuste avec son corps en laiton, le filtre est également entièrement calorifugé par une coque isolante.

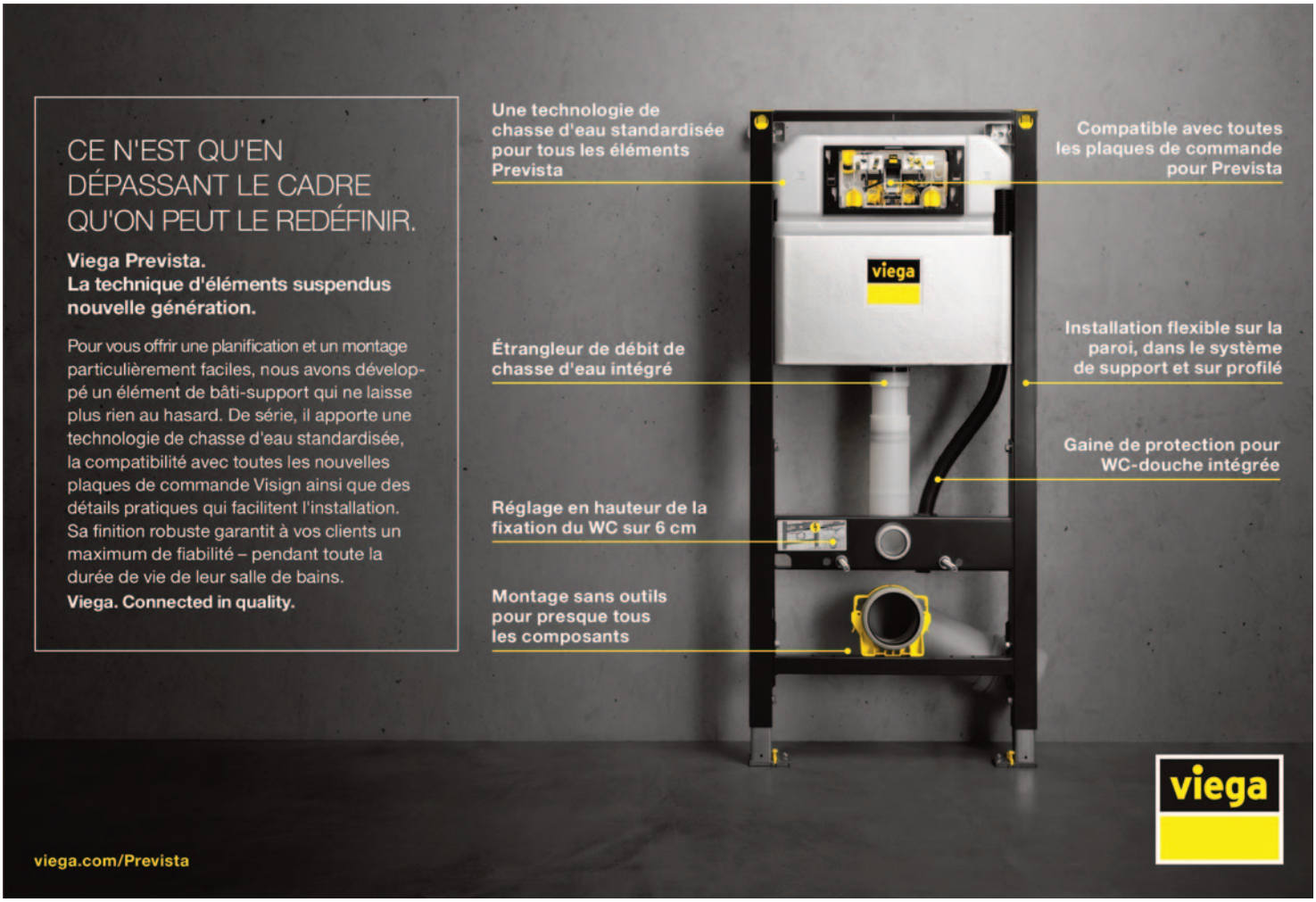


Judo Heifi-Top 1'' Vue en coupe

L'essayer c'est l'adopter

« *Avec une offre complète allant du ¾" au DN 50, nos volumes de ventes et notre part de marché progressent sans interruption depuis plus d'une décennie maintenant* », explique **Hervé Dudenhoeffer,** directeur des filiales France et Benelux. « *Avec son positionnement haut de gamme, la qualité de ce filtre pour circuit de chauffage Heifi-Top est indéniablement reconnue sur le marché par bon de ses acteurs, de la distribution en passant par certains fabricants de chaudières ou de PAC qui l'ont testé, ainsi que certains confrères, mais surtout par les installateurs dont le nombre d'adeptes ne cesse d'augmenter au fil des mois.* » rajoute-t-il. ■

JUDO



Decoclim : l'habillage clim

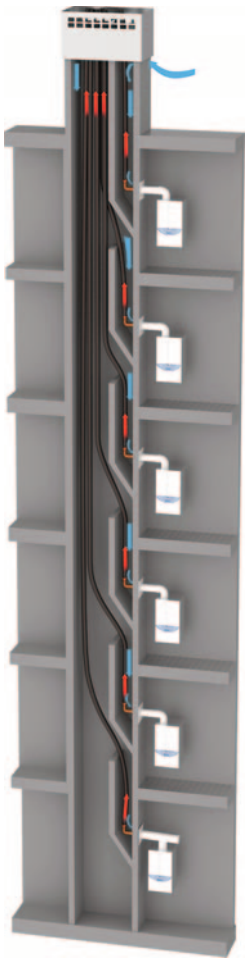
Decoclim, est une solution simple pour cacher les moteurs extérieurs de clim et pompes à chaleur tout en respectant le flux d'air nécessaire au bon fonctionnement grâce à sa conception en lames persiennes.
Disponible en trois taille et modulable, il permet de s'adapter à tous types d'installations, au sol ou en façade.
Monté en cinq minutes et facile à installer, Decoclim a pour avantage de rendre esthétique les clim ou pompes à chaleur tout en respectant le bon fonctionnement.

Outre le fait de réduire la nuisance sonore, Decoclim permet à l'installateur de convaincre son client d'implanter le groupe extérieur à un endroit plus pratique ou rapide pour lui, mais également d'obtenir l'accord pour l'installation d'une clim ou PAC aux endroits soumis à autorisation, comme dans une copropriété ou en façade de centre-ville.

En métal ou en bois, vous trouverez toutes les infos sur le site www.decoclim.fr/ ■

© Decoclim

DECOCLIM



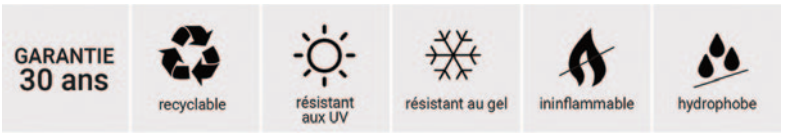
Système Techna-shunt, une innovation Technaflon

Sous AVIS TECHNIQUE 14.2/12-1770_V1

Solution brevetée, sous avis technique, le Techna-shunt est un système unique permettant de rénover les conduits shunt par le biais d'un tubage flexible en PVDF. Le point fort de ce système repose sur sa simplicité de mise en œuvre qui ne contraint pas à modifier la structure du conduit maçonné existant et qui permet de conserver la maçonnerie existante dans chaque logement.
La vidéo d'un montage prouve sa simplicité de mise en œuvre. Vous pouvez la visionner par le biais du QR code ci-après.

Les atouts majeurs du système : réduction du temps de travaux, facilité d'installation (mise en place d'un conduit individuel par logement), basculement des appareils ancienne génération par des chaudières à condensation ou basse température (jusqu'à 160°C maxi).

Les avantages du flexible en matière PVDF :



TEN

Wilo-Stratos Maxo-Z : une intelligence supérieure pour une sécurité d'hygiène maximale de l'eau potable.

Le Wilo-Stratos Maxo-Z, est issu de la gamme de circulateurs innovants Wilo-Stratos Maxo. Conçu spécialement pour les applications d'eau potable, il marie efficacité, connectivité et confort avec une sécurité d'hygiène optimale.

© Wilo

Installation en un tournemain

Avec un corps en acier inoxydable, solide et hygiénique, le Wilo-Stratos MAXO-Z, se démarque des autres circulateurs du marché. Outre sa fiabilité, il offre également un grand confort d'installation. Il permet ainsi d'épargner un temps précieux aux installateurs dans leur quotidien. Le panneau de commande, la boîte à bornes et le connecteur de puissance ont été disposés afin d'optimiser l'accès aux zones de raccordement. Quel que soit le modèle installé, le variateur de fréquence est alimenté, par le Wilo-Connector pour simplifier davantage la mise en place. Les borniers à clips pour le raccordement ne nécessitent aucun outillage supplémentaire.

Utilisation intuitive

Le Wilo-Stratos Maxo-Z se configure simplement grâce à : l'assistant réglage via l'application, son grand écran haute résolution et au bouton de commande unique doté de la technologie du bouton vert Wilo. Il garantit ainsi une extrême facilité de mise en service, en un clic. Le Wilo-Stratos Maxo-Z est doté des interfaces de communication les plus récentes, comme le Bluetooth, pour la connexion à des terminaux mobiles. Il comprend également différents protocoles (Modbus, BACnet…) pour dialoguer avec la Gestion Technique Centralisée et le Wilo net pour la mise en réseau directe des pompes au Wilo Cloud (via une passerelle) afin de garder le contrôle sur les installations et les états de fonctionnement, en toute mobilité.

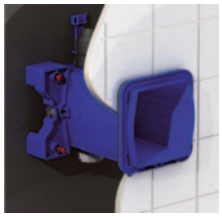
Efficacité du système

Afin d'assurer une hygiène maximale, le Wilo-Stratos Maxo-Z détecte automatiquement le déclenchement de la désinfection thermique de l'installation et offre un excellent rendement énergétique grâce à sa fonction de régulation de température constante. Pour les installations de bouclage d'eau chaude sanitaire, un débit minimal peut être paramétré pour garantir une vitesse de circulation adaptée dans les boucles de retour. Ainsi, le Wilo-Stratos Maxo-Z répond-il parfaitement à toutes les exigences de cette application. ■

WILO

Le Tempoflux 3 est un robinet de chasse directe encastré dans un boîtier d'encastrement innovant, breveté par Delabie

Rails à Placoplatre®.



Mur plein.

Panneau

© Delabie

Un seul produit pour tout type d'installation, ailettes modulables.

Les possibilités d'installation du boîtier sont multiples : fixation par les côtés sur rails à Placoplatre®, par l'avant sur mur plein ou par l'arrière sur panneau.
La longueur du boîtier recoupable s'adapte à un parement allant de 10 à 120 mm.
Les boîtiers standards du marché sont recoupables à l'arrière de la collerette, ce qui favorise les risques de fuite entre le mur et celle-ci.
Delabie a développé un boîtier recoupable devant la collerette, garantissant ainsi l'étanchéité parfaite de l'installation.
Lors de la purge du réseau, la cartouche est remplacée par un bouchon temporaire pour ne pas risquer d'abîmer cet élément sensible.
La fonction double touche 3l/6l permet d'optimiser le rinçage et d'économiser l'eau. Le volume d'eau est ajustable à 2l/4l, permettant ainsi d'atteindre les meilleurs niveaux des labels environnementaux.

© Delabie

Grâce à son déclenchement souple, le Tempoflux 3 peut être actionné par n'importe quel utilisateur (enfant, personne âgée ou à mobilité réduite).
Le niveau sonore est réduit et conforme aux exigences de la norme NF EN 12541 classe II.
La plaque au design intemporel du Tempoflux 3 est proposée en finition Inox satiné ou métal chromé.
Grâce à ses lignes épurées, elle s'accorde parfaitement à tout type d'ERP.
Pour éviter les abus et gaspillages, le Tempoflux 3 est équipé d'un système antiblocage AB. L'écoulement se fait uniquement lorsque le bouton poussoir est relâché.
Contrairement aux produits standard du marché, le disconnecteur antisiphonique du Tempoflux 3 est situé à l'intérieur du boîtier. En cas de refoulement, l'eau sera évacuée devant le mur, via le boîtier, et non pas derrière (ou dans) le mur.
Le robinet résiste aux eaux grises et à l'eau de mer.
Pour faciliter la mise hors gel ou la maintenance lourde, le robinet est déconnectable et démontable par l'intérieur, sans dépose du boîtier.

DELABIE

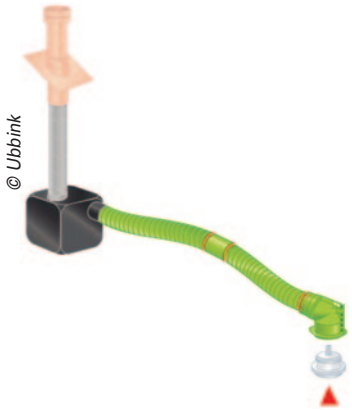
Chaudière gaz condensation sol Avanttia NG

© Domusa

Nouvelle gamme de chaudière condensation gaz au sol 24, 28 et 33 KW, groupe thermique équipé avec d'un ballon Inox en 120 ou 150 L.
Corps de chauffe haute performance, inclut une tubulure inox sans soudure.
Brûleur bas nox géré par le système GAC avec vanne gaz auto-adaptative.
Cuve Inox pour l'ECS avec vase d'expansion, soupape ECS et disconnecteur.
Régulation avec sonde extérieure.
OpenTherm Ready, connectivité possible avec thermostat Wi-Fi MyDomo (IOS ou Android).
Accessibilité de tous les organes, ce qui facilite les opérations de maintenance.
En option kit raccordement chauffage pour sortie droite, gauche et verticale avec vannes d'arrêt.
Éligible au Coup de Pouce et Cite, Etas > à 92%
Meilleur rapport qualité prix du marché français à partir de 2700 € H.T prix public.

DOMUSA TEKNIK

Ubbink lance son offre pour l'équipement de centrales simple-flux !



© Ubbink

Ubbink présente sa nouvelle offre pour l'équipement de VMC simple-flux hygro-réglable ou auto-réglable. En développant de nouveaux kits Air Excellent, Ubbink met à disposition des installateurs une offre entièrement modulable et adaptée à toutes les configurations et à tous les types de centrales (équipée de piquages démontables ou non).
La gamme Air Excellent se compose d'éléments clipsables entre eux afin d'assurer des connexions parfaitement étanches et sans risque de déboîtement. La pose est ainsi facile, fiable et sans fuite. Les nouveaux kits Air Excellent pour VMC Simple-Flux sont à associer au flexible de raccordement semi-rigide AE48c, dont l'intérieur lisse limite l'encrassement et facilite l'entretien. Ce conduit double-peau d'étanchéité de classe D atteint des débits jusque 64 m /h (à 4 m/s).

UBBINK

Pompe de relevage VD110 de Watermatic

© Watermatic

© Watermatic

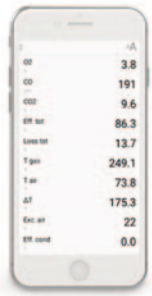
Lorsqu'on souhaite créer une buanderie au sous-sol ou un logement dans une dépendance dans le jardin ou que, dans le cadre d'une rénovation, une cuisine ou une salle de bain doivent être déplacées ou totalement créées, la question du raccordement à l'évacuation des eaux grises et noires peut sembler une contrainte. Une solution simple et pratique existe : l'emploi d'une pompe de relevage ! Cette solution permet de connecter au réseau d'évacuation les douches, baignoires, lavabos, éviers, machines à laver ou encore lave-vaisselle.
Pour apporter une réponse à chaque projet salle de bain, buanderie et cuisine, Watermatic dispose d'une offre complète de pompes de relevage sanitaires rapides à installer, performantes et compactes, dont la pompe VD110.
La VD110 est un modèle complet qui offre quatre possibilités de raccordement. Double évier, lave-linge, lave-vaisselle…, la conception d'une grande cuisine équipée ou d'une pièce totalement dédiée à la buanderie devient une réalité. Grâce à son moteur non immergé, la pompe VD110 est l'une des seules à accepter une température maximale de 90 °C. Idéale lorsqu'il faut faire bouillir des serviettes ou des torchons dans le lave-linge ou vider l'eau de la casserole ! Puissante (400 W), elle assure un débit jusqu'à 131 l/minute (relevage à l'horizontal) et une hauteur de relevage de 6 m, soit plus de deux étages.
Pratique, la pompe VD110 se déclenche dès que le niveau d'eau atteint 110 mm. Sa forme compacte, L. 230 x h. 222 x p. 260 mm, optimise le rangement dans les placards.
Gage de fiabilité, elle est garantie deux ans avec la possibilité d'extension à cinq ans

WATERMATIC

Analyseurs de gaz de combustion Sauermann

La toute nouvelle gamme d'analyseurs de combustion Si-CA Sauermann est le fruit d'un projet conjoint porté par les ingénieurs en solutions de Sauermann et de Kimo Instruments et les experts produits de notre équipe de conception E-Instruments.
Tous les processus de combustion industrielle, domestique et tertiaire sont uniques et aucune installation n'est semblable à une autre. Il est indispensable que les professionnels CVC disposent des données les plus précises possibles pour déterminer la performance de combustion globale. Nos appareils permettent d'obtenir les données nécessaires pour diagnostiquer, optimiser l'efficacité et contrôler les rejets atmosphériques lors de la maintenance des chaudières, chaufferies, fours industriels et autres.

© Sauermann



Les analyseurs de gaz de combustion tout-en-un Sauermann fournissent aux utilisateurs des mesures directes d'O_2, CO, CO_2, NO, NO_2, SO2, CxHy, H2S ainsi que la température de l'air ambiant et des fumées, et le tirage. Les instruments présentent également un système de contrôle de pression intégré, un dispositif de surveillance du CO ambiant et effectuent des calculs de rendement de combustion et d'excès d'air.

Des caractéristiques telles qu'une grande capacité interne de stockage de données avec sauvegarde automatique, un logiciel PC inclus, une communication sans fil Bluetooth®, un affichage graphique en couleur et des cellules préconfigurées interchangeables sur site rendent ces appareils non seulement fiables, mais aussi faciles à utiliser.

Que l'utilisation finale soit industrielle, domestique ou tertiaire, les instruments Sauermann fournissent les données dont les professionnels CVC ont besoin pour calculer l'efficacité globale, la performance et la sécurité. Sauermann propose de multiples analyseurs de combustion différents qui se prêtent à de nombreuses utilisations.

SAUERMANN

Idéobain

Du 4 au 8 novembre 2019, au parc des expositions Paris Nord–Villepinte et dans le cadre plus global du Mondial du bâtiment (Batimat, Ideobain et Interclima). Salon des solutions globales pour la salle de bains. Lieu de rencontre et de débats des décideurs de la filière pour choisir et présenter les solutions et les innovations en matière d'aménagement ou de rénovation des espaces de bains. Plus de 150 exposants dont une large majorité d'exposants internationaux : appareils sanitaires (26 %), accessoires (12 %), douches balnéo et wellness (12 %), matériaux (6 %), meubles (11 %), robinetterie (19 %), technique sanitaire (8 %)...
www.ideobain.com

Interclima

Du 4 au 8 novembre 2019, au parc des expositions Paris Nord–Villepinte et dans le cadre plus global du Mondial du bâtiment (Batimat, Ideobain et Interclima). Interclima est le salon spécialisé des équipements techniques pour réaliser des bâtiments plus économes et confortables. Plus de 400 exposants, dont 200 internationaux, seront présents.
www.interclima.com

EnerGaïa

Les 11 et 12 décembre 2019, parc des expositions Montpellier. Rencontre entre plus de 200 exposants et 7 000 visiteurs professionnels du secteur des énergies renouvelables. EnerGaïa est à la fois un forum intégrant un cycle de conférences et de tables rondes abordant les nouveaux enjeux du marché, et convention d'affaires avec l'organisation de plus de 150 rendez-vous B to B ciblés.
www.energaia.fr

Journée Fluides de l'AFF

Le 18 décembre 2019, au CFI d'Orly (94). L'Association française du froid (AFF) organise cette journée pour tous les acteur du froid concernés par l'utilisation des fluides frigorigènes. Au programme, les dernières évolutions techniques et scientifiques et les retours d'expérience.
www.aff-froid.com

Nordbat 2020

Du 1er au 3 avril 2020 à Lille, Grand Palais. 12e édition du salon des professionnels de la construction. Nordbat permet à tous les entrepreneurs du bâtiment, aux prescripteurs et aux maîtres d'ouvrage de retrouver, en un même lieu, leurs fournisseurs et partenaires régionaux et nationaux.
www.nordbat.com

INDEX ENTREPRISES ET ORGANISMES CITÉS

AFPAC 6
ALLIA 17
ALPENWOOD 46
ARISTON THERMO GROUP 30-34
ASSOCIATION FRANÇAISE DU FROID 58
BDR THERMEA 30-34
BETTE 36-39
BOSCH 30-34, 50
BOUYGUES IMMOBILIER 30-34
BRISACH 44-45
CAH 12
CHAFFOTEAUX 30-34
CHAPPÉE 30-34
CLIM+ 26
DAIKIN 30-34
DE DIETRICH THERMIQUE 30-34
DECOCLIM 54
DELABIE 7, 56
DOMUSA TEKNIK 30-34, 56
DURAVIT 36-39
EDF 30-34
ELECTROGAZ 28-29
ELM LEBLANC 30-34
FERROLI 30-34
FRISQUET 30-34
GEBERIT 17, 36-39
GRANDFORM 36-39
GRDF 10, 20, 42-43, 44-45
GROHE 36-39
HES 28-29
HYDRAO 7
INOVALP 46
INTERCLIMA 6
JACOB DELAFON 36-39
JUDO 53
KINEDO 36-39
MULLER 6
NORMBAU 51
OVERKIZ 30-34
PICHET 30-34
PRIMAGAZ 14
PROPELLET 6
REHAU 52
RESIDEO HONEYWELL HOME 16
RUEGG 42-43
SAUERMANN 57
SAUNIER DUVAL 30-34
SFCB 8
TEN 54
UBBINK 56
UNICLIMA 5
V.B. GAZ 28-29
VIESSMANN 30-34
VITRA 7, 36-39
WATERCAT 49
WATERMATIC 57
WEISHAUPT 30-34
WILO 18, 55
WIRQUIN 7
ZODIAC 48

Annonceurs

VIESSMANN - - - - - - - - - - 1re
UBBINK - - - - - - - - - - - - 2e
ABONNEMENT - - - - - - - - - 3e
WILO - - - - - - - - - - - - - 4e
ADEY - - - - - - - - - - - - - 40
AO SMITH - - - - - - - - - - - 11
BETTE - - - - - - - - - - - - - 37
BUTAGAZ - - - - - - - - - - - 1
CHAUVIN ARNOUX - - - - - - 29
ELM LEBLANC - - - - - - - - - 31
ESBE - - - - - - - - - - - - - 41
EUROVENT - - - - - - - - - - 47
GREE - - - - - - - - - - - - - 27
HITACHI - - - - - - - - - - - 21
JUDO - - - - - - - - - - - - - 55
REHAU - - - - - - - - - - - - 35
RESIDEO - HONEYWELL - - - 28
SFA - - - - - - - - - - - - - 25
SYNASAV - - - - - - - - - - - 4
TESTO - - - - - - - - - - - - 8
VALSIR - - - - - - - - - - - - 15
VIEGA - - - - - - - - - - - - 53
VIESSMANN - - - - - - - - - - 13
WATERCAT - - - - - - - - - - 39
WATERMATIC - - - - - - - - - 9

SERVICE ABONNEMENT

L'abonnement annuel comprend 6 parutions.

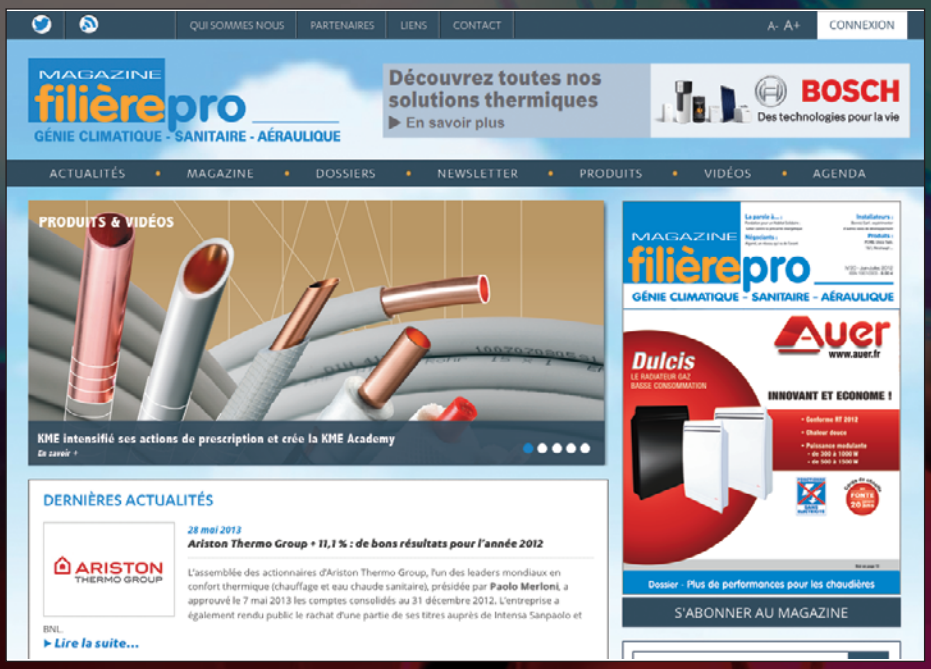
• **France : 1 an**, 48 € TTC **2 ans**, 78 € TTC, (dont T.V.A 20 %)
• **Étranger : 1 an**, 75 € HT **2 ans**, 120 € HT, franco

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

Prix au numéro : 10,00 € TTC

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

Filière Pro, un site internet



Le complément multimédia du magazine
Les actus, les produits, les vidéos, les dossiers, les anciens numéros téléchargeables en pdf, etc...
Vous pourrez également vous inscrire à la news letter, commander des numéros, vous abonner.

Découvrez le sur : www.filierepro.fr

Je règle par :

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

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

Facture à réception du règlement

☑ **OUI, je m'abonne à** MAGAZINE filièrepro — GÉNIE CLIMATIQUE - SANITAIRE - AÉRAULIQUE

L'abonnement annuel comprend 6 parutions.

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

À retourner sous enveloppe affranchie à :

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

adresse : ☐ professionnelle ☐ privée

filièrepro N°64

Nom : ..... Prénom : .....

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

Adresse : .....

.....

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

Téléphone : ..... Fax : .....

e-mail : .....

FIABILITE
DANS LE TERTIAIRE.

Wilo propose des solutions haut rendement et des systèmes sur mesure pour offrir fiabilité et durabilité dans les bâtiments collectifs, tertiaires et industriels. Associés à des interactions parfaites et des performances optimales dans une mise en réseau intelligente, la plateforme de solutions Wilo-Stratos MAXO définit de nouveaux standards en matière de performance énergétique et de facilité d'utilisation. En génie climatique et eau chaude sanitaire, ce circulateur intelligent offre des conceptions simplifiées pour les bureaux d'études, une mise en œuvre rapide pour les installateurs et une réelle valeur ajoutée pour les exploitants.

Notre solution intelligente pour le chauffage, la climatisation et la réfrigération dans le tertiaire : Wilo-Stratos MAXO sur wilo.com/fr/fr

Interclima
5 – 8 Nov. 2019
Hall 1 – D84

THE FUTURE IS CONNECTED*.

*L'avenir est connecté !

Pioneering for You

wilo