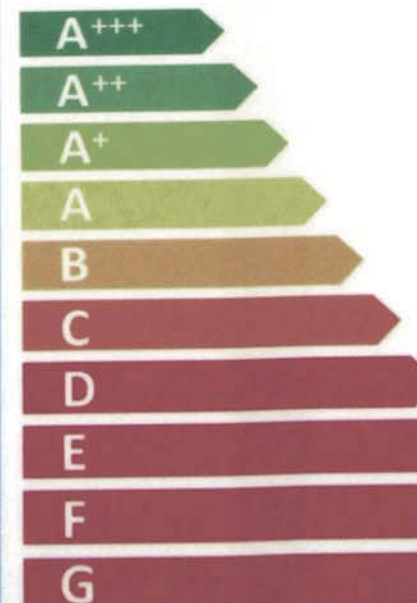
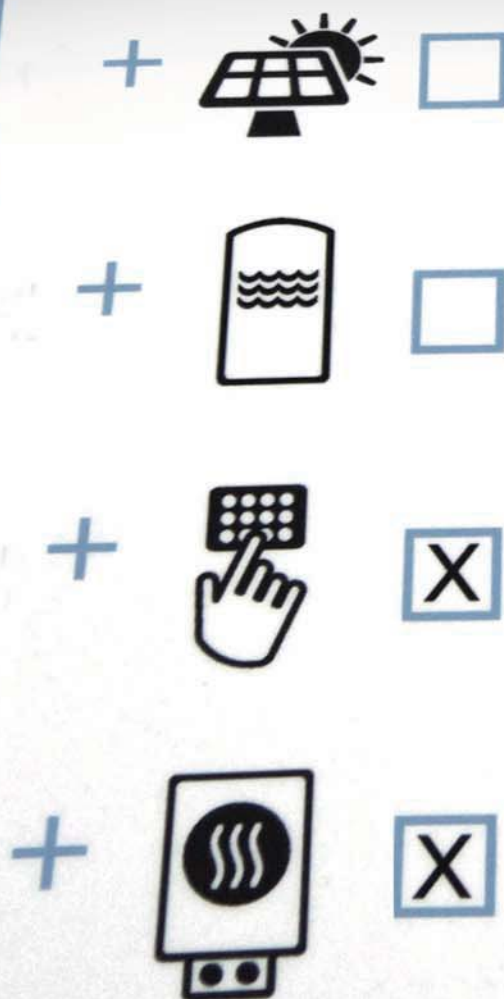


CHAUFFAGE ET ECS ÉCOCONCEPTION (ErP) MODE D'EMPLOI



2015

SATISFAIRE VOS EXIGENCES, C'EST NOTRE PRIORITÉ

HYGIATHERM

PRODUCTEUR D'EAU CHAUDE SANITAIRE ANTI-LÉGIONELLOSE



SÉCURITÉ ANTI-LÉGIONELLOSE

Solution
sans stockage
d'ECS

ADAPTABILITÉ

Ensemble dimensionné
en fonction de votre
installation

SIMPLICITÉ ET ÉCONOMIE

nettoyage périodique
du ballon non
nécessaire

LES PRODUITS

- Solution adaptée aux établissements sensibles aux risques sanitaires (suppression totale de tous les stockages au secondaire)
- Association sur mesure du producteur d'ECS Rubis instantané et du ballon primaire Corprimo, adaptée à tous les profils de bâtiments
- Producteur d'ECS disponible avec circulateurs à haut rendement
- Production d'ECS totalement sécurisée : tous les composants sont doublés et indépendants (Hygiatherm Duplex)

Compatible ErP



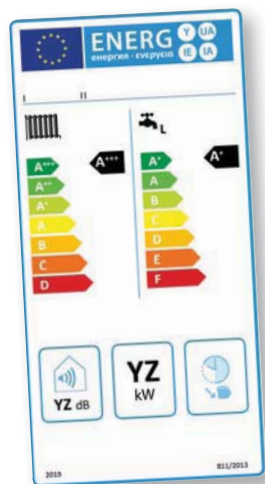
Ballon de
stockage primaire

Producteur
d'ECS instantané

Pour en savoir plus, allez sur
www.atlantic-guillot.fr

 **atlantic** Guillot

Chauffage et ECS : ce que change la directive éco-conception



L'étiquette énergétique des appareils de chauffage et de production d'eau chaude sanitaire entre en vigueur le 26 septembre prochain.

À compter du 26 septembre prochain, les exigences issues de la directive européenne sur l'éco-conception des produits en relation avec la consommation d'énergie vont s'appliquer aux produits de chauffage et de production d'eau chaude sanitaire. À partir de cette date, les fabricants n'auront plus le droit de mettre sur le marché des produits qui ne sont pas conformes. Les distributeurs auront par contre toujours le droit de commercialiser sans problème les produits stockés et les installateurs de les mettre en œuvre.

Cette réglementation est étroitement liée à une autre réglementation européenne qui généralise l'étiquetage énergétique des produits. Des étiquettes font leur apparition sur ces produits et présentent une grande diversité. Les entreprises et leurs clients utilisateurs devront apprendre à les lire. Au-delà de la lettre qui permettra d'évaluer la catégorie (C, B, A ou même A+++), pas sûr que le grand public s'y retrouve facilement. Les produits sont évalués par un indice d'efficacité énergétique (en %). Mais finalement, est-ce que l'on compare toujours à périmètre comparable ?

Deuxième palier en 2017

Un deuxième palier est déjà prévu pour le 26 septembre 2017 et une révision sera effectuée pour 2019. Les exigences vont augmenter petit à petit. C'est désormais le principe de cette réglementation qui va progressivement éliminer du marché européen les produits les moins performants et les moins vertueux.

Il y a déjà eu des précédents. Les moteurs électriques des pompes et les circulateurs ont déjà été impactés par la réglementation, en juin 2011 pour les uns et en janvier 2013 pour les autres. Les appareils de conditionnement d'air de moins de 12 kW ont également subi un premier palier d'exigences en 2013, puis un second en 2014. Enfin, les appareils de chauffage indépendants (poêles) seront concernés à partir de 2022, avec un étiquetage dès 2018. Une des grandes questions reste de savoir quel sera l'impact de cette réglementation sur les prix des matériels et, par conséquent, sur les marchés. Ce qui est certain, c'est que le moment n'est pas le plus favorable...

Uniclina
Les fabricants sont prêts

AFPAC
Une réglementation plutôt favorable aux pompes à chaleur

Agenda
Petit à petit, l'ErP touche de plus en plus de produits du génie climatique

Étiquetage
La déclinaison directe de l'ErP

Différentes étiquettes avec des informations à chaque fois adaptées vont caractériser les produits de chauffage et d'eau chaude sanitaire.

4 **Étiquetage** **12**
Comment les fabricants s'organisent

- Pierre-Henri Audidier, Saunier Duval
- Denise Dhenin, Frisquet
- Christophe Thébaud, Atlantic PAC et chaudières
- Anne-Frédérique Gautier, Ariston Thermo Group
- François Deroche, Daikin France
- Christel Mollé, Mitsubishi Electric
- Yves Carl, Viessmann
- Jean-Pascal Rabut, Chappée
- Jean-José Naudin, Toshiba Climatisation France
- Julien Masson, Hitachi France
- Frédéric Minckes, Bosch Thermotechnologie et elm Leblanc

10 **L'exception des chaudières B1x** **18**

Près de 5 millions de chaudières du parc existant sont installées sur des conduits qui ne sont pas compatibles avec les chaudières à condensation...

Uniclimate

Quel impact sur les marchés ?

Si les fabricants ont fait les efforts nécessaires pour être prêts, la question de l'impact de ces mesures sur le marché reste posée. Passera-t-on impunément à un marché 100 % chaudières à condensation ?

Côté Uniclimate, Jean-Paul Ouin, son délégué général, et Jérôme Maldonado, conseiller responsable des chaudières et brûleurs gaz et fioul, reconnaissent que les industriels se sont très tôt préparés aux échéances de l'automne. Si techniquement, l'affaire est entendue, commercialement, l'incertitude est grande. «*Actuellement, le marché des chaudières est partagé entre les modèles à condensation (58 %), et ceux à basse température. Hors chaudières de type B1, c'est un marché de quelque 180 000 chaudières basse consommation qu'il va falloir faire basculer en condensation. Or, ce sont des produits plus chers. Comment vont se comporter les usagers ? Y aura-t-il un effet report ? Des guerres de prix ?...*»

L'écoconception et l'étiquetage des produits vont-ils aider les installateurs et les clients à comparer les technologies, les énergies et les prix ?

Pour Uniclimate, la réponse est catégoriquement négative. Cela tient à la constitution des lots de produits, expliquent Jean-Paul Ouin et Jérôme Maldonado. «*Ces lots ont été définis en 2006 par la Commission européenne et n'ont pas pu être modifiés. Ils rassemblent aussi bien des chaudières à condensation, dont on sait que les performances ne peuvent dépasser un certain seuil, que des pompes à chaleur géothermiques sur captage profond dont les rendements sont bien plus élevés...*»

Les étiquettes vont-elles clarifier les informations sur les rendements ?

Côté chaudières, la réponse est positive, car le sujet est relativement simple à exprimer. Mais du côté des systèmes thermodynamiques, la prise en compte des performances saisonnières rendrait la lecture très technique pour les usagers. Par ailleurs, l'évolution progressive des seuils de performance d'ici 2018 complexifie le sujet.

De manière générale, l'écoconception a



déjà coûté cher aux industriels, en temps et en investissements. Outre les nombreux tests à faire valider pour chaque gamme de produits, les fabricants doivent aussi appréhender ces questions en tenant compte des effets «*de poupées russes*» de la réglementation européenne : une directive en cache souvent une autre...

Exemple : les pompes à chaleur sont soumises à l'écoconception, mais aussi aux directives sur la performance des circulateurs et des ventilateurs, sans oublier celle sur les fluides frigorigènes. Autant de textes avec chacun leur propre calen-

drier d'application. Ce qui génère inévitablement des surcoûts industriels et commerciaux. Ce «*mille-feuilles*» réglementaire est d'autant plus préoccupant que les fabricants viennent d'être informés de la préparation d'une nouvelle directive écoconception, dite «*smart appliances*» qui englobe les applications dans leur totalité.

Quels moyens de contrôle ?

Une autre question est celle du respect de cette réglementation européenne sur le terrain. La Direction générale de l'énergie et du climat (DGEC, ministère de l'Écologie) dispose de très peu de moyens pour faire la «*police des chaudières*». Quant à la DGCCRF (Direction générale de la concurrence, de la consommation et de la répression des fraudes), ses équipes sont plutôt centrées sur les sujets de l'alimentation et de la sécurité des produits. Va-t-on contrôler les équipements et leurs étiquettes sur les chantiers ? Ce point peut poser un réel problème : les industriels investissent lourdement en écoconception et les bonnes intentions peuvent être balayées par un défaut de vérification finale. Uniclimate propose que l'administration utilise la base de données Atita pour l'aider dans son travail.



Dans l'e-mag, téléchargez
l'outil de calcul Excel
pour l'étiquette système

L'e-mag est un service réservé
aux abonnés

L'installateur doit calculer l'efficacité des systèmes

Les installateurs vont devoir prendre la responsabilité de calculer eux-mêmes l'efficacité énergétique des systèmes composés de plusieurs équipements, puis de déterminer la classe d'étiquetage à laquelle ils correspondent. Ils ne seraient pas obligés d'associer physiquement une étiquette énergétique au produit à partir du moment où celui-ci n'est pas exposé au public. Uniclimate a informé de ces nouvelles responsabilités les organisations professionnelles d'installateurs comme la Capeb et l'UECF/FFB. C'est peu de dire qu'elles n'apprécient guère la plaisanterie. Se retrouvant entre le marteau et l'enclume, Uniclimate a promis que les fabricants d'équipements les aideraient avec des outils de calcul simplifiés. Et c'est le cas pour les systèmes réalisés avec des équipements provenant de la même marque. Et pour les autres cas ? Les instances européennes ont mis au point un tableur Excel en libre-service. La version disponible serait entièrement débarrassée de ses bugs initiaux... Les installateurs devront cependant aller rechercher les infos dans les fiches qui accompagnent tous les produits à partir du 26/9/2015.

Solution **ErP*** Easy Quitte à être raccord, autant l'être tout de suite.



La condensation en toute simplicité !

Après le 26 septembre prochain, l'application de la Directive Européenne ErP 2015*, qui vise à réduire la consommation d'énergie et les émissions polluantes, **entraînera la disparition de certains équipements de chauffage les moins performants.**

Ce sera le cas des chaudières à ventouse basse température qui ne pourront plus être fabriquées après cette date et devront être remplacées par des chaudières à condensation. Pour permettre aux installateurs, dès à présent, de **remplacer facilement et rapidement des chaudières ventouses basse température par des chaudières à condensation, conformément à ces nouvelles exigences**, e.l.m. leblanc met à leur disposition la solution **ErP*** Easy.

ErP* Easy, c'est tous les ingrédients pour un **remplacement simple et rapide** : une gamme de **dosserets hydrauliques** la plus large du marché, une **nouvelle ventouse de raccordement spécifique** avec pente inversée et une **régulation sans fil**.

Bref, une solution de rénovation complète, pratique et facile à mettre en œuvre, pour des installations 100 % conformes à la nouvelle réglementation.

* Energy Related Products



Flashez ce code et découvrez, en vidéo, la **facilité et la rapidité de mise en œuvre de la solution ErP*** Easy.



Pour obtenir des réponses précises et des conseils avisés, contactez nos spécialistes du lundi au vendredi de 8 h 00 à 12 h 30 et de 13 h 30 à 17 h 30.



0,118 € TTC / MN

La passion du service et du confort

AFPAC

Un étiquetage plutôt favorable aux pompes à chaleur

Le bureau de l'Association française pour les pompes à chaleur (Afpac) répond à quelques questions sur l'application de la directive éco-conception aux générateurs de chauffage et d'ECS. Le président Thierry Nille (Sofath, De Dietrich) était notamment entouré d'Anne-Frédérique Gautier (Ariston ThermoGroup), de François Deroche (Daikin), et Valérie Laplagne (Uniclimate).

Les seuils de performances qui entrent en vigueur le 26/9/2015 vous paraissent-ils élevés pour les pompes à chaleur ?

Thierry Nille : Les textes ont été publiés fin 2013, les fabricants ont eu deux ans pour se préparer. Il n'y aura pas d'impact fort sur les plans de vente : les matériels passent sans problème les seuils de SCOP demandés en 2015. Le principal changement a consisté à intégrer des circulateurs de classe A. Par ailleurs, la RT 2012 avait déjà poussé les fabricants à un certain nombre d'améliorations. Les seuils acoustiques seront plus contraignants pour les matériels de forte puissance. Globalement, il n'y aura pas de renchérissement des équipements. Nous sommes sur des marchés où la concurrence est assez forte avec une valeur moyenne des matériels qui a tendance à diminuer.

François Deroche : Le deuxième étage prévu pour 2017 pourrait pour sa part avoir un impact sur le prix. Les contraintes se cumulent les unes aux autres, notamment avec la réglementation sur les fluides frigorigènes (F Gas)...

Comment se situent les pompes à chaleur par rapport aux échelles d'évaluation ?

T. N. : Au niveau européen, l'organisation des pompes à chaleur EHPA s'est battue pour que l'ensemble des générateurs de chauffage soient sur une même étiquette énergétique, et non pas dissociés en fonction des technologies. C'est une bonne chose. Les pompes à chaleur se classent

plutôt dans le haut du panier, A++ ou A+++ en chauffage, et A en eau chaude sanitaire. Concrètement, l'étiquetage est plutôt favorable à cette technologie. Avec des combinaisons de matériels (solaire,



etc.), on arrive cependant à avoir des performances encore meilleures.

Comment les équipements hybrides (PAC + autre générateur) sont-ils pris en compte ?

T. N. : Le mode de calcul de l'ErP (214 C 207) défavorise pour le moment les appareils hybrides sous une seule carrosserie. Mais la méthode décrite dans l'EN 14 825 permettra d'évaluer ces produits de manière plus réaliste. Il est plus valorisant aujourd'hui d'intégrer ce type de produits comme des systèmes.

Efficacité énergétique en pourcentage, SCOP, COP : plusieurs systèmes de mesure cohabitent actuellement. N'est-ce pas un peu trop ?

T. N. : Il faudra une harmonisation à terme et je suis convaincu que le SCOP va devenir la référence.

Valérie Laplagne : La NF PAC propose déjà, en option, la certification des SCOP. Mais elle ne peut pas l'imposer tant que la RT 2012 continue à se référer aux COP...

T. N. : L'attention des pouvoirs publics a été attirée sur cette question. Mais il faudra probablement attendre la prochaine réglementation thermique pour que cela change, voire une hypothétique modification de la réglementation pour 2018.

Dans quelles conditions les installateurs vont-ils devoir réaliser la fameuse étiquette système ?

F. D. : L'obligation réglementaire de l'étiquetage énergétique a lieu uniquement si le produit est exposé au public. Il n'y a donc pas lieu de s'inquiéter. Par contre, l'installateur a quand même l'obligation de donner au client la performance et la valeur du système sur l'échelle de mesure, A++ ou autre.

Anne-Frédérique

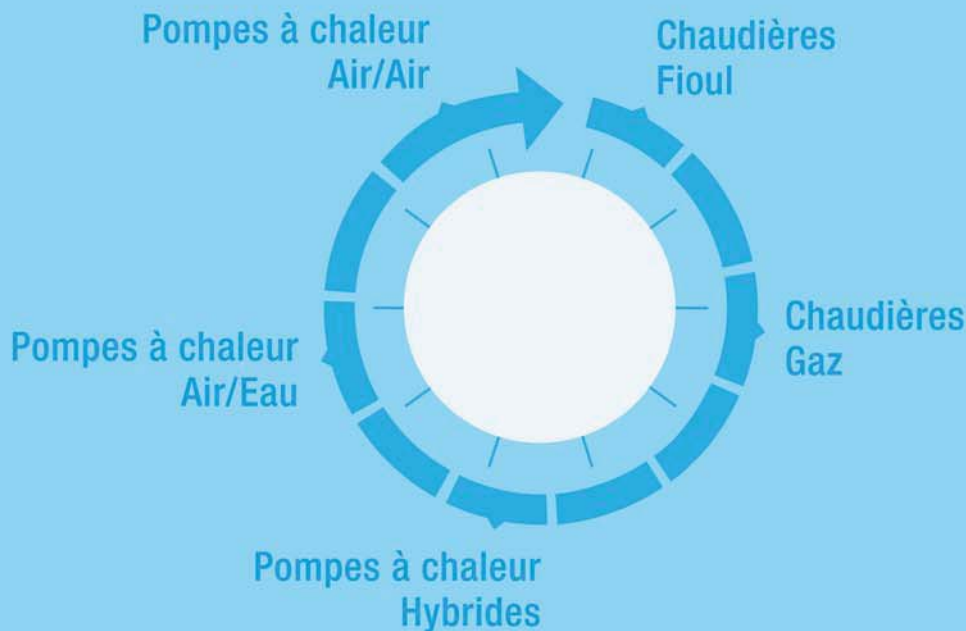
Gautier : L'installateur utilisera des simulateurs que les industriels fourniront ou que son distributeur fournira.

T. N. : Dans un premier temps, je pense que le choix des systèmes se fera dans une même marque. Dans un deuxième temps, cela va s'ouvrir, forcément. Des prestataires prendront tous ces outils, feront un amalgame, et permettront des combinaisons. Et même les outils des fabricants permettront d'ajouter des nouveaux produits à la base de données.

Le calcul d'une étiquette système est-il si compliqué ?

Tous : Pour un installateur, c'est un peu lourd. Il faut aller chercher des informations dans les fiches produit. La plupart des installateurs ne le feront pas. Une minorité de spécialistes est en capacité de proposer des assemblages multi-marques performants. Ceux-là ont aussi la capacité de faire ce calcul par eux-mêmes.

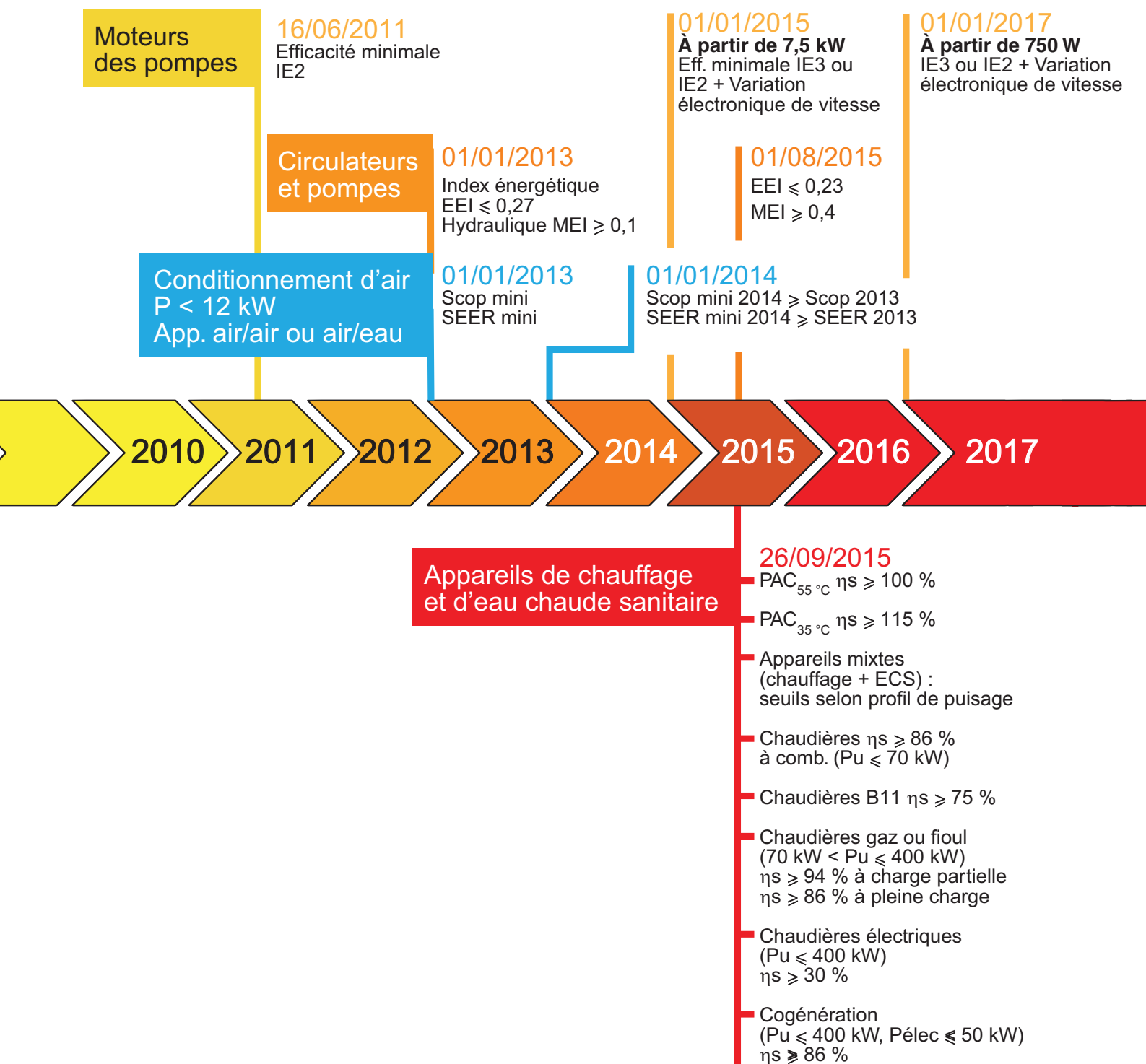
CHEZ NOUS, LE CHAUFFAGE FAIT 360°



Des solutions de chauffage
adaptées à chaque besoin

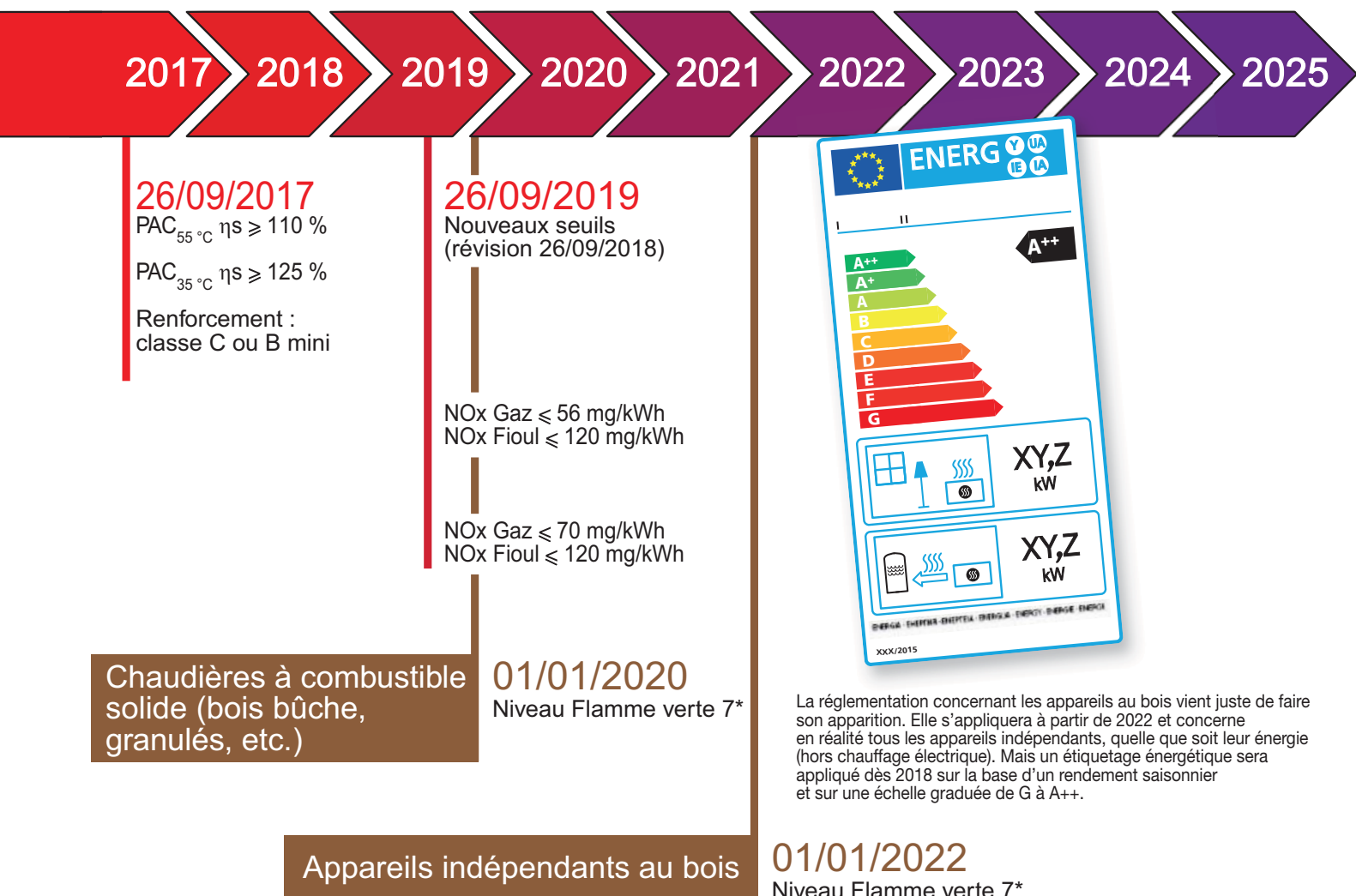
DAIKIN

Les appareils les moins



performants à la trappe

La directive a défini un cadre que des règlements successifs viennent préciser. Les moteurs des pompes ont été les premiers concernés. Mais petit à petit, c'est l'ensemble des équipements liés à l'énergie qui va l'être. Prochaine étape en septembre : le chauffage et la production d'eau chaude sanitaire.



La réglementation concernant les appareils au bois vient juste de faire son apparition. Elle s'appliquera à partir de 2022 et concerne en réalité tous les appareils indépendants, quelle que soit leur énergie (hors chauffage électrique). Mais un étiquetage énergétique sera appliqué dès 2018 sur la base d'un rendement saisonnier et sur une échelle graduée de G à A++.

Étiquetage

La déclinaison directe de l'ErP

Évolution de la directive européenne sur l'étiquetage des équipements ménagers, la directive 2010/30/CE traite de l'affichage des informations sur les performances des chaudières, pompes à chaleur et autres préparateurs d'eau chaude soumis à la directive ErP. Les modèles d'étiquettes sont largement déclinés. Celles-ci évolueront dès 2017.

Pour tous les installateurs de chaudières, pompes à chaleur et ballons thermodynamiques, la rentrée sera synonyme de retour à l'apprentissage de... la lecture. À la littérature, ils préféreront cependant un exercice déconcertant : les étiquettes «énergie» des équipements qu'ils ont pourtant l'habitude de poser. Tous les produits pris en compte par la directive Eco-Design (ou ErP) seront porteurs d'un affichage de leurs principales caractéristiques énergétiques : l'indication du fabricant ou fournisseur, sa référence, sa classe d'efficacité selon un graphique en barres bien connu, du rouge au vert, l'indication de puissance thermique ou de puissance acoustique... La directive 2010/30/CE, qui précise la rédaction de ces documents, définit les règles

d'information des utilisateurs sur les performances énergétiques des dispositifs et des produits combinés. Ce dernier point pose particulièrement problème lorsque que l'installateur veut associer des références issues de différents fournisseurs. De la même manière, ce règlement détermine les responsabilités des fournisseurs et distributeurs.

En évolution permanente

Avant de découvrir ces documents par quelques exemples, il est bon de savoir que l'étiquetage repose sur le même principe que la directive sur l'écoconception des produits : choisir graduellement les meilleures technologies et abandonner les plus anciennes, gourmandes en énergie. L'étiquetage des produits de confort

connaît déjà son calendrier d'évolution. Pour ce qui concerne les produits de chauffage ou mixtes, les neuf classes applicables au 26 septembre prochain (de G à A++) seront rendues obsolètes au 26 septembre 2019 : elles seront réduites à sept, abandonnant les classes E à G et créant une nouvelle classe A+++.

Cette évolution ne devrait en revanche pas concerner les combinaisons de produits qui sont, dès cette année, appréciées sur une échelle de G à A+++.

Sur le salon ISH en mars dernier, certains fabricants en affichaient déjà sur certains matériels. Une mise en avant peut-être anticipée et trop flatteuse, mais sans conséquence avant l'application stricte de la directive. Les chauffe-eau (préparateurs d'eau chaude sanitaire et ballons, lot 2 de la directive Eco-Conception) subiront aussi un «upgrading», et ce, dès le 26 septembre 2017 : sept classes subsisteront, mais l'affichage évoluera de G à A vers F à A+.

Quelles responsabilités ?

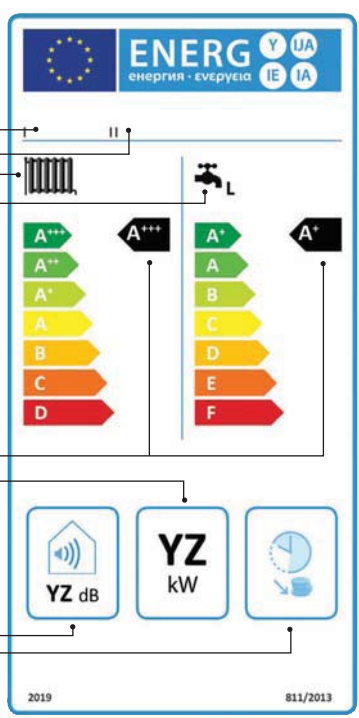
Par ailleurs, à cette même date, les pertes des ballons de stockage seront limitées (moins de $16,66 + 8,33 V^{0.4} W$). Tout exemplaire qu'il soit, l'étiquetage introduit clairement une nouvelle donne technique et commerciale dans la démarche des prescripteurs et des entreprises. Il les oblige même à se pencher plus sérieusement sur les produits. Ce qui sera certainement perçu comme une charge se transformera-t-il en démarche vertueuse ?

Les salons internationaux récents le prouvent : l'étiquetage énergétique est passé dans les habitudes des industriels. Pour eux, il est entendu qu'en complément de la traditionnelle fiche technique, ils proposeront leurs produits avec une étiquette pour chaque dispositif de chauffage (simple service ou mixte) et chaque chauffe-eau ou ballon d'eau chaude. De même, l'étiquette pour un produit combiné sera fournie avec les matériels destinés à l'être, ce en complément d'une fiche technique adaptée.

Les distributeurs doivent afficher l'étiquette très clairement sur les produits présentés dans les points de vente ; les catalogues et publicités seront renseignés par une référence à la classe d'efficacité. Les installateurs ont l'obligation de la remettre à l'utilisateur final. Dans le cas d'une association de produits de différents fournisseurs, ils rédigeront le document final. Sur internet, des outils de calcul et d'édition seront accessibles.

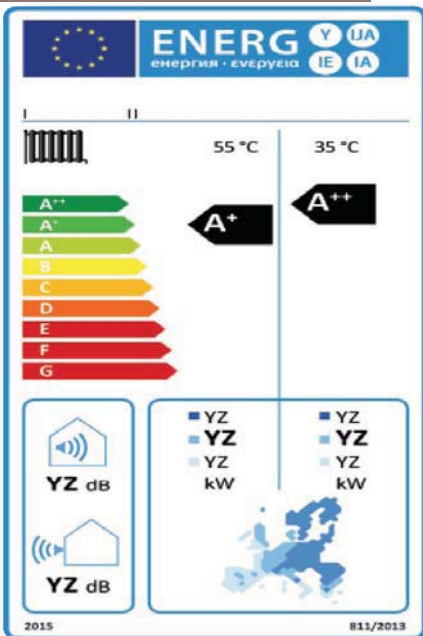
1. Les informations élémentaires - Étiquette énergie pour une chaudière gaz double service

- Le nom ou la marque commerciale du fournisseur
- La référence du modèle donnée par le fournisseur
- La fonction de chauffage des locaux et la fonction de chauffage de l'eau, avec le profil de soutirage déclaré (lettre appropriée)
- La classe d'efficacité énergétique saisonnière pour le chauffage des locaux et la classe d'efficacité énergétique pour le chauffage de l'eau
- La puissance thermique nominale (chauffage) en kW
- Le niveau de puissance acoustique $L_w(A)$ (à l'intérieur en dB)
- Le cas échéant, un pictogramme indiquant que le dispositif peut ne fonctionner qu'en heures creuses



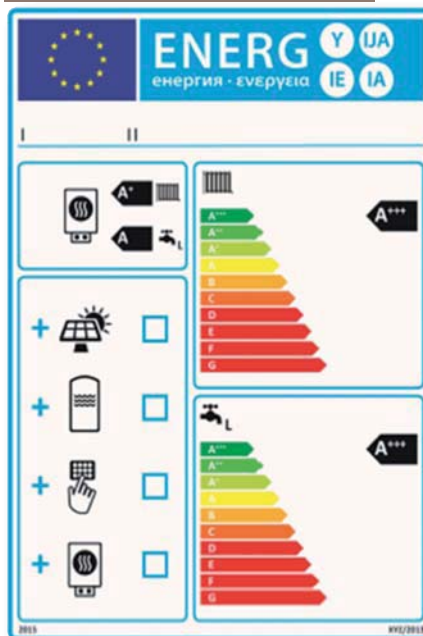
L'étiquette a pour intérêt de présenter graphiquement les informations essentielles sur les performances des équipements de confort. Elle indique le nom du fournisseur, la référence du produit, les usages - ici une chaudière mixte -, la classe d'efficacité pour chaque usage - le chauffage et la production d'eau chaude sanitaire -, la puissance thermique nominale du générateur, sa puissance acoustique, et selon le cas, une information de fonctionnement - ici, le mode heures creuses.

2. Une PAC haute température



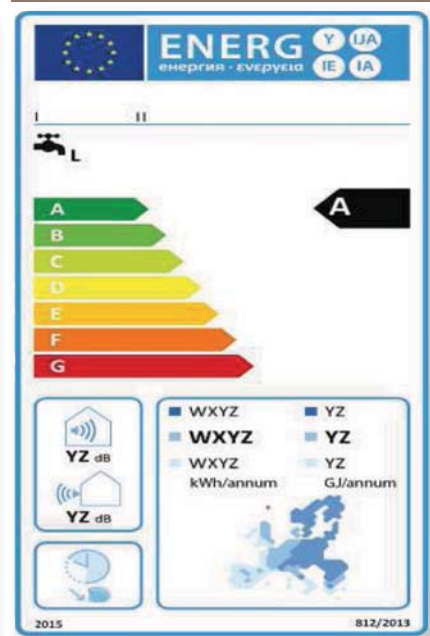
Les étiquettes d'informations sur les pompes à chaleur aérothermiques de moyenne température (55 °C) font partie de celles qui demandent une précaution de lecture. Les performances de ces générateurs sont sensibles à la température de l'air extérieur, et les données de puissance sont affichées pour trois zones climatiques européennes : Europe du Nord et climat continental ; Europe centrale ; Europe du Sud et façade maritime. Les étiquettes mentionnent ces puissances sous une loi d'eau à 35 °C. Si les professionnels trouveront rapidement les indications utiles, les usagers pourront juger cette présentation d'un abord complexe.

3. La combinaison de produits



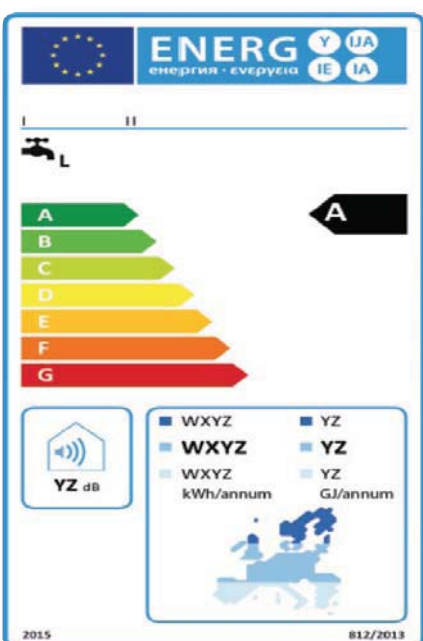
Associer un générateur mixte – généralement une chaudière gaz ou fioul – avec des panneaux solaires, un ballon, la régulation et un module d'appoint constitue l'une des principales difficultés pour l'installateur. Si les produits proviennent d'un même fournisseur, celui-ci aura prévu les documents – voire l'outil logiciel propriétaire – pour éditer l'étiquette finale. Sinon, il synthétisera manuellement les caractéristiques des produits à l'aide des données de chaque équipement ou en s'aidant d'un éditeur d'étiquettes qui sera disponible sur internet pour de telles compositions multimarques.

4. Un chauffe-eau thermodynamique



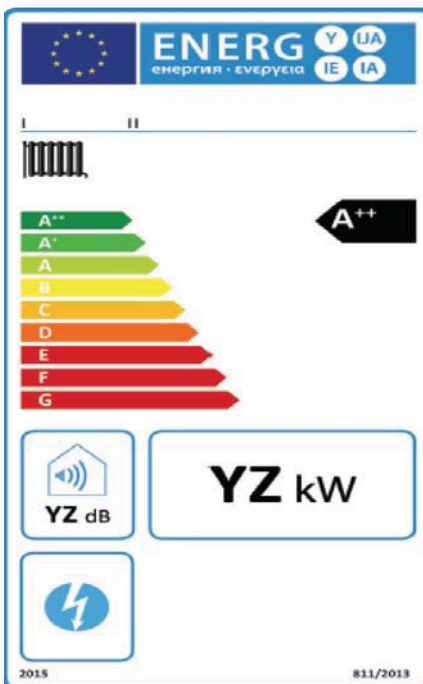
Cet appareil de production d'eau chaude sanitaire présente quatre informations essentielles : son niveau de performance, sa puissance selon son implantation dans l'une des trois zones climatiques européennes (voir l'exemple 2), les niveaux de puissance acoustique intérieure et extérieure, et le mode de fonctionnement en heures creuses.

5. Un chauffe-eau solaire



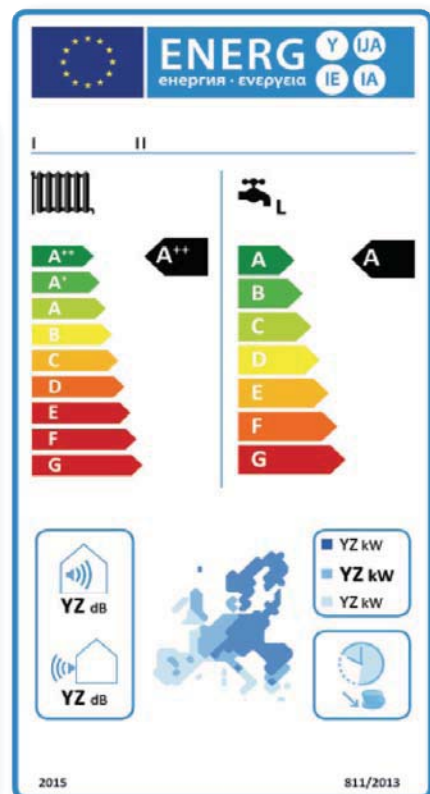
Comme les systèmes thermodynamiques, les systèmes solaires présentent des informations de puissance selon trois zones climatiques européennes, caractérisées dans ce cas par l'ensoleillement local : pays du Nord (Scandinavie) ; centre de l'Europe (des parallèles de l'Écosse au Nord de l'Italie) ; Sud de l'Europe.

6. La cogénération



Cette solution de production de chaleur et d'électricité est caractérisée par son niveau global de performance, sa puissance thermique, sa puissance acoustique et sa capacité de production d'électricité.

7. Une PAC double service



L'étiquette distingue le niveau de performance en chauffage et en production d'eau chaude sanitaire. Elle souligne les performances sous les trois climats européens et, éventuellement, le mode de fonctionnement en heures creuses.

L'équivalent de cinq ans de lancement produits en un an

Pierre-Henri Audidier, Saunier Duval

Quel est l'impact de l'ErP pour vos produits en termes industriels ?

Pierre-Henri Audidier : L'ErP nous impacte à plusieurs niveaux. En tant qu'industriel, le changement le plus important est lié au règlement sur les circulateurs. Nous avons dû intégrer, dans l'ensemble de nos générateurs, des pompes à haute efficacité... ce qui veut dire un renouvellement de près de 85 % de nos générateurs. Ce sont les fameuses 25 nouveautés que nous présentons actuellement sur notre Tour Saunier Duval 2015 et qui concernent nos chaudières basse température et condensation, nos chauffe-eau solaires, nos modules hydrauliques de pompes à chaleur, etc. En 2015, nous réalisons l'équivalent de cinq ans de lancement produits... en un an !

Nous sommes également impactés par le règlement sur le lot 1 qui vise à bannir les chaudières basse température ventouse et à restreindre l'installation de chaudières B1 aux conduits collectifs - ce qui va naturellement conduire à un basculement du marché vers les chaudières à condensation. Pour répondre à ces nouveaux besoins, nous avons élargi nos gammes de chaudières condensation, avec notamment le lancement d'une chaudière compacte. C'est notre modèle SemiaFast Condens, d'une profondeur de 30 cm, idéale pour le remplacement des chaudières compactes basse température. Dernier élément : avec le basculement du marché vers la condensation, nous avons dû adapter notre outil industriel. Notre usine de Nantes a ainsi accueilli de nouvelles lignes de production dédiées à la condensation pour répondre aux besoins de l'Europe entière.

Votre stratégie globale eu égard à l'entrée en vigueur de la directive ?

P.-H. A. : Nous avons mis en place de nombreuses actions pour accompagner nos clients face à ces nouvelles exigences réglementaires. Notre ligne directrice est simple : faciliter la compréhension de l'ErP et le passage à la condensation de nos clients. Cela se traduit par des réunions d'informations, des formations dédiées, des brochures et un outil en ligne pour réaliser les étiquettes énergie. Côté condensation, nous avons bien sûr nos nouveaux produits mais aussi de nouveaux accessoires hydrauliques et de fumisterie qui vont faciliter le remplacement d'une chaudière basse température par un produit condensation.

Quel est dorénavant votre niveau d'entrée de gamme ?

P.-H. A. : Nous avons profité du renouvellement de nos produits pour monter en gamme nos chaudières basse température et condensation. Toutes nos chaudières affichent dorénavant un confort sanitaire 3***. Pour atteindre ce niveau de performance, nos chaudières «entrée de gamme», les basse température ThemaClassic et ThemaFast et les condensation SemiaFast Condens et ThemaFast Condens, intègrent notre système Aquafast (échangeur à plaques surdimensionné et maintien en température de celui-ci). Notre cœur de gamme, représenté par notre chaudière ThemaPlus Condens, conserve la technologie de micro-accumulation par ballon de stockage de 3 litres. Toutes nos chaudières sont également eBUS (ce qui permet de moduler la température de départ chauffage) et connectées, grâce à notre nouveau thermostat MIGO.

Quels produits ne seront plus disponibles à partir de l'entrée en vigueur de la directive au 26 septembre ?

P.-H. A. : Le marché de la basse température va rester dans les années à venir un vrai marché. On estime que nous avons environ 1 350 000 chaudières installées sur des conduits collectifs. Ces dernières seront donc remplacées par des chaudières basse température, avec en moyenne entre 90 000 et 100 000 appareils à remplacer par an. Nous gardons donc une gamme de chaudières basse température cheminée et VMC. Seules les chaudières basse température ventouse disparaissent de notre catalogue.

Est-ce que les distributeurs ont stocké des produits que vous, fabricant, n'aurez plus le droit de commercialiser à partir du 26 septembre ?

P.-H. A. : À partir du 26 septembre, nous n'aurons plus le droit de fabriquer des chaudières basse température ventouse mais nos distributeurs pourront finir de vendre celles qu'ils ont en stock. Compte tenu de notre position de leader, notre rotation de stock est très rapide. Et comme nos distributeurs souhaitent intégrer au plus vite nos nouvelles gammes, il est fort probable que les stocks des anciens produits soient rapidement liquidés (courant 3^{ème} trimestre 2015).



Notre nouvelle offre à Interclima

Denise Dhenin, Frisquet

Quel a été l'impact de l'ErP pour vos produits en termes industriels ?

Denise Dhenin : Dès janvier, nous avons informé l'ensemble de nos clients professionnels de la nouvelle réglementation, en précisant que l'ErP concerne en tout premier lieu le fabricant et que le salon Interclima serait l'occasion de leur présenter notre nouvelle offre. L'intérêt pour nous était de permettre la poursuite de notre gamme actuelle jusqu'à la date d'application de la directive, nombre de clients ayant cru comprendre que seules les chaudières à condensation pouvaient être préconisées dès que l'information sur la directive Eco-conception/ErP a commencé à se diffuser. Il est clair que nous nous sommes préparés bien en amont, au niveau des stocks et programmes de production, afin que notre activité se poursuive pour le mieux. À la rentrée de septem-

bre, notre gamme Tradition ne sera plus commercialisée et notre gamme Evolution sera réaménagée selon les exigences de la réglementation.

Prévoyez-vous un impact sur le prix des produits et sur les volumes de marché pour 2015-2016 ?

D. D. : Les circulateurs basse consommation sont plus onéreux et l'obligation de les intégrer conduit forcément à une hausse de prix. Pour les volumes, difficile de se prononcer, mais le crédit d'impôt de 30 % reste une forte incitation pour remplacer les anciennes chaudières. En revanche, une inquiétude pour 2016 n'est pas à écarter, si la loi de finances décide de revoir à la baisse les aides financières car, pour nombre de foyers, elles permettent de rendre les chaudières à condensation plus abordables.



Quelles sont les conséquences pour vos distributeurs et pour les installateurs ?

D. D. : Les exigences ErP concernent le constructeur et non les distributeurs qui ont certainement en stock des produits que nous allons arrêter mais qu'ils sont, eux, en droit de distribuer jusqu'à épuisement. En tout état de cause, leur intérêt est d'avoir une réduction du nombre de références à gérer.

Des gammes compatibles dès février

Christophe Thébault, Atlantic PAC et chaudières

Quel a été l'impact de l'ErP pour vos produits en termes industriels ?

Christophe Thébault : Nous avons anticipé très tôt la directive en faisant évoluer l'ensemble de nos gammes PAC et chaudières dans le catalogue paru en février 2015. Dès cette date, nous avons des gammes compatibles ErP sur pratiquement toutes nos lignes de produits. En termes de performances, les pompes à chaleur et les chaudières à condensation n'ont pas de problème pour être au niveau. L'enjeu consistait principalement à faire évoluer les autres produits concernés par la directive. Dans notre catalogue, nous avons anticipé l'affichage de la classe énergétique pour tous les produits qui sont compatibles avec l'ErP.

Quels produits ne seront plus disponibles à partir de l'entrée en vigueur de la directive ?

C. T. : Chez nous pas tant que ça, parce que nous avons déjà un taux de condensation important. Pour ce qui est des chaudières sol gaz atmosphériques, le marché était déjà très orienté condensation. Pour ce qui est des pompes à chaleur, l'ensemble de notre gamme passe l'ErP. Donc globalement, l'impact ne sera pas très fort pour nous. Une information sera faite à l'ensemble de nos clients sur les produits que nous arrêtons. Ce travail d'information a déjà commencé au sein de notre club d'installateurs.

L'impact sur le prix des équipements risque-t-il de freiner le marché ?

C. T. : C'est un vrai sujet. Le prix moyen de vente va monter sur un certain nombre de familles de produits. Les pompes à chaleur ne sont pas impactées. Pour les chaudières qui ont nécessité l'intégration de circula-

teurs basse consommation, l'impact prix reste somme toute assez faible. En revanche, s'agissant des chaudières ventouse qui seront remplacées par de la condensation, il y aura un impact prix sur le produit. Il y aura aussi un impact sur l'installation, puisqu'il faudra en plus gérer l'évacuation des condensats.



Comment prévoyez-vous d'informer et d'aider l'installateur notamment en ce qui concerne l'étiquette énergie ?

Nous avons fait le choix de livrer des étiquettes «packages» qui correspondent à des assemblages que l'installateur pourra faire avec nos produits. Par exemple, une chaudière condensation sol, que l'on livre systématiquement avec une sonde extérieure, sera accompagnée d'une étiquette «package». De même, nous fournissons également dans le colis l'étiquette correspondant à l'achat, optionnel, d'une sonde d'ambiance. Pour tous les autres assemblages de nos produits, l'installateur pourra créer ses propres étiquettes grâce à un outil que nous allons mettre à sa disposition sur notre site Internet. Par exemple lorsqu'il place plusieurs sondes d'ambiance sur une installation de deux circuits plancher chauffant.

Recevez la newsletter hebdomadaire

www.edipa.fr

L'ÉCHO
du bâtiment
performant



depuis 1932

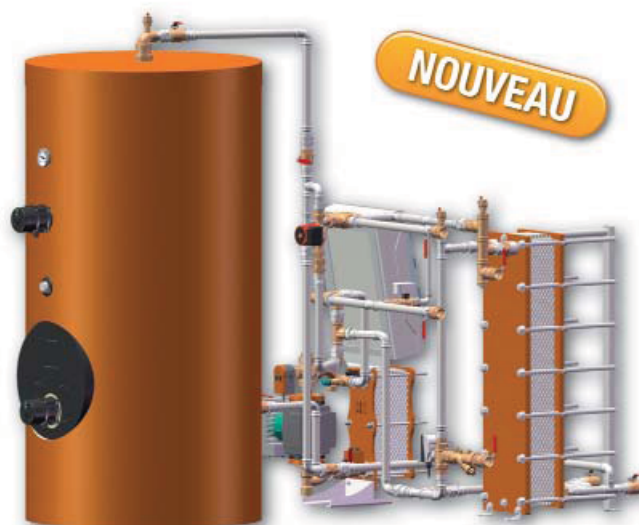
- ▶ Dispositif curatif et préventif par traitement thermique continu
- ▶ Distribution d'eau sanitaire traitée froide et chaude
- ▶ Puissance de 105 à 315 kW
- ▶ Ballon tampon de 500 à 1500 L
- ▶ Procédé breveté



CS 50166 - 89101 SENS Cedex - Tél. : 03 86 64 73 73
E-mail : commercial@charot.fr - www.charot.fr

LA SOLUTION CONTRE LA LÉGIONELLE

INNOVATION et EXPÉRIENCE



NOUVEAU

PASTORCLEAN

Gagnez du temps avec Extranet et accédez aux documentations, tarif, notices, plans...

Modifier la conception des produits

Anne-Frédérique Gautier, Ariston Thermo Group

Quelle a été la stratégie de Chaffoteaux eu égard à la directive écoconception ?

Anne-Frédérique Gautier : L'ErP nous a amenés à faire évoluer plusieurs gammes de produits en termes de performances, donc parfois de conception. Par exemple : l'isolation des chauffe-eau a été renforcée pour garantir une meilleure performance, ce qui se traduit par des diamètres plus larges.

Cela ne modifie pas pour autant notre construction de gamme, avec une logique d'entrée de gamme vers le haut de gamme. Les produits qui disparaîtront sont ceux de classe énergétique inférieure à la classe G. Les modèles de chaudières basse température FF vont de ce fait être bannis.

Prévoyez-vous un impact sur le prix des produits et sur les volumes de marché pour 2015-2016 ?

A.-F. G. : Les coûts de production seront plus élevés pour certains produits. Mais nous travaillons en permanence sur l'éco-conception pour optimiser et maîtriser nos coûts, et donc la répercussion pour le particulier est minime. Les impacts sur le marché en 2015 et 2016 se traduiront

plutôt par les évolutions liées aux énergies renouvelables et aux solutions hybrides. Très clairement, les chauffe-eau traditionnels sont en décroissance au profit des chauffe-eau thermodynamiques (mais cela est dû à la RT 2012, pas à l'ErP). En revanche, le marché de la condensation va progresser du fait de l'arrêt des chaudières basse température FF.



Est-ce que les distributeurs ont stocké des produits que vous, fabricants, n'aurez plus le droit de commercialiser à partir du 26 septembre ?

A.-F. G. : Ces changements liés à l'ErP sont connus de tous et, de ce fait, les distributeurs ont déjà réfléchi à la gestion de leur stock et aux transitions nécessaires. Leur intérêt est de basculer le plus vite possible sur les nouveaux produits qui auront l'étiquette énergétique : parce que leur performance sera souvent meilleure et que la visibilité auprès des particuliers via l'installateur sera importante. En revanche, les distributeurs n'ont pas de limite pour écouler leurs stocks «non-ErP».

Une gamme ErP disponible depuis avril

François Deroche, Daikin France



Quel est l'impact de l'ErP pour vos produits du point de vue industriel ?

François Deroche : L'ensemble des produits de notre gamme de pompes à chaleur air/eau répondant aux exigences de l'ErP est disponible depuis le 1^{er} avril 2015. Les modifications sur les circulateurs de classe A ont été anticipées l'an dernier, ce qui nous permet d'être prêts. Nous préparons une réédition de notre catalogue chauffage pour le mois de septembre, qui intégrera toutes les valeurs exigées par l'ErP. Notre site Internet sera mis à jour en septembre avec une application permettant aux installateurs de trouver toutes les informations relatives à l'étiquetage

énergétique (impression des étiquettes produits et des étiquettes «packages» notamment).

Prévoyez-vous un impact sur le prix de vos produits ?

F. D. : Il n'y a pas eu d'impact de prix sur nos gammes de PAC air/eau.

Quelles sont les conséquences pour vos distributeurs et pour les installateurs ?

F. D. : Le fait d'avoir anticipé les modifications technologiques l'an dernier permet à nos distributeurs de commercialiser nos produits en toute tranquillité. Si quelques anciens modèles antérieurs à octobre 2014 devaient être encore en stock chez des distributeurs, il n'y aurait pas de frein pour les vendre, ceux-ci ayant été mis en stock bien avant le 26 septembre 2015.

Un important travail d'anticipation

Christel Mollé, Mitsubishi Electric

Chez Mitsubishi Electric, on aborde l'échéance du 26 septembre avec sérénité. Le fabricant a déjà l'expérience de l'application de la directive, en 2013, pour les pompes à chaleur air/air. Pour ce nouvel épisode, qui concerne cette fois-ci, dans sa gamme, les PAC air/eau, un important travail d'anticipation a été effectué en amont en lien étroit avec l'usine d'Ecosse. «Au sein de notre gamme, seules les pompes à chaleur air-eau chauffage seul et double service sont visées», explique Christel Mollé, directeur marketing de la marque. *Pour ces équipements, un nouveau catalogue est sorti en mars 2015. Il intègre la génération C de notre gamme Ecodan, qui anticipe la mise en application de la directive. À la rentrée, le catalogue sera complété par des documentations qui indiqueront le classement énergétique de chaque produit.*

Avez-vous retiré des gammes de votre catalogue ?

Christel Mollé : Nous n'avons retiré aucun produit. En revanche, nous les avons fait évoluer pour satisfaire le niveau de performance minimal : les améliorations portent sur la régulation du module intérieur et, côté unité

extérieure, sur l'Inverter. Nous nous situons en classement A+ dès l'entrée de gamme.

Comment vos clients distributeurs gèrent-ils l'application de la directive ?

C. M. : Notre ressenti est que ce n'est pas leur priorité du moment. Comme les ventes ne se sont pas trop mal passées jusqu'à présent, ils n'ont plus énormément de stock. Du coup, dès septembre, c'est-à-dire lorsque le marché saisonnier de la rénovation va redémarrer, ils seront uniquement équipés de la génération C.

Quel est l'impact sur le prix des produits ?

C. M. : Nos produits sont sur le segment haut de gamme, nous ne sommes pas connus comme étant les moins chers du marché. En conséquence, nous avons choisi de ne faire aucune répercussion tarifaire, et cela malgré l'augmentation des performances de nos matériels.



250 000 chaudières à convertir !

Yves Carl, Viessmann

Comment Viessmann a-t-il géré l'entrée en vigueur de la directive Eco-conception ?

Yves Carl : La directive ErP impose que seules les chaudières affichant un rendement saisonnier supérieur à 86 % (PCS) soient commercialisées après le 26/09/2015. Reste toutefois une dérogation pour les chaudières installées sur conduit collectif dans un immeuble, qui devront afficher un rendement supérieur à 75 %. Pour Viessmann, cela signifie que nous ne commercialiserons plus que les chaudières à condensation gaz Vitodens et Vitocrossal et fioul Vitoladens et Vitorondens à partir du 26/09/2015. Nous maintiendrons la chaudière Vitopend 100 pour les immeubles collectifs, ainsi que notre segmentation 100/200/300. Le produit d'entrée de gamme pour la condensation gaz sera la chaudière Vitodens 050, réservée au marché du chantier.

Quel sera l'impact de la directive ErP sur le marché ?

Y. C. : Environ 40 % des chaudières domestiques de moins de 70 kW commercialisées aujourd'hui ne pourront plus être mises sur le marché à compter du 26/09/2015, soit environ 250 000 chaudières. Nous espérons dans la profession que la directive ErP n'aura pas d'impact négatif sur le marché et que les chaudières basse température commercialisées jusqu'à présent pourront être converties en condensation, moyennant notamment le bénéfice du CITE. Il n'est pas exclu qu'il puisse y avoir une tension sur les prix de vente, qui pourrait dé-



caler les ventes des chaudières à condensation vers les segments inférieurs d'entrée de gamme.

Les anciens produits seront-ils stockés, afin de les laisser disponibles encore quelque temps ?

Y. C. : Viessmann ayant choisi une distribution directe, nous n'avons pas la possibilité d'engager les distributeurs dans le stockage des produits qui ne peuvent plus être commercialisés par les fabricants après le 26/09/2015. Cet artifice ne pouvant être que provisoire, car il est toujours difficile de mettre en place un stock au plus près des besoins.

D'autre part, n'oublions pas que l'étiquetage énergétique entre en vigueur dans le cadre de la directive ErP et aura inévitablement pour effet d'entraîner la demande des clients vers les classifications supérieures à A et au-delà. Il y a donc fort à parier que si certains distributeurs constituent des stocks exagérés, ils pourraient avoir des difficultés à les vendre à des conditions financières acceptables car ceux-ci deviendraient rapidement décalés par rapport à la demande.

Recevez la newsletter hebdomadaire

L'ÉCHO
du bâtiment
performant

www.edipa.fr



BARCOL-AIR

**LA TECHNOLOGIE
BARCOL-AIR**
RÉSULTAT DE LA PASSION
ET DE L'ENGAGEMENT

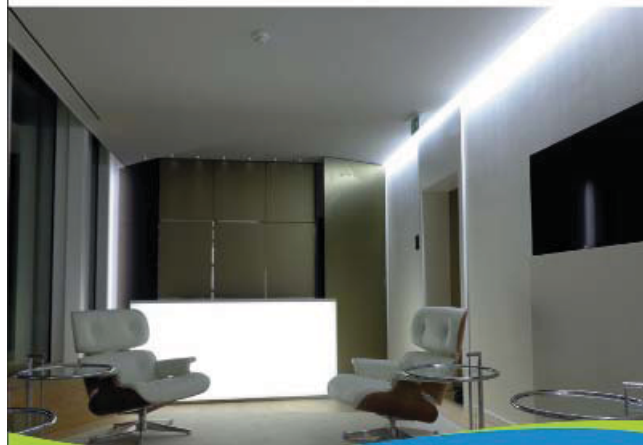


LP VISION 2015 - infinity-fotolia.com - Fotostock

PLAFOND A81

La solution VIP exclusive du top management exécutif, pour un confort optimum.

Système innovant qui associe l'aspect finition du staff aux performances acoustiques et thermiques d'un plafond métallique.



france@barcolair.com
01 34 24 35 26

Des tarifs revus sur certains produits

Jean-Pascal Rabut, Chappée

À quoi correspond désormais votre entrée de gamme ?

Jean-Pascal Rabut : En murale, hormis quelques modèles basse température B1 destinés au marché du conduit collectif, le niveau d'entrée de gamme sera désormais la chaudière à condensation. Des améliorations ont été apportées à toutes ces chaudières (consommation électrique fortement réduite, etc.). Idem pour la sol gaz où le niveau d'entrée de gamme devient la condensation. En sol fioul, Chappée propose deux voies : maintien de quelques corps de chaudière premier prix (Mutine, Sempra chauffage seul), non ErP, destinés au remplacement de chaudières équivalentes, et lancement d'une gamme basse température ErP Compliant, au rendement fortement amélioré, avec réduction de la consommation électrique.

Les prix vont-ils augmenter ?

Comment le marché va-t-il évoluer selon vous ?

J.-P. R. : Les nouvelles chaudières ErP intègrent des composants plus onéreux (notamment les circulateurs). Nous avons donc appliqué une hausse de tarif sur ces produits. Le marché de la basse température en murale gaz devrait se réduire très fortement à partir de septembre pour, en 2016, être à environ 30/40 % de 2014. Le marché de la basse température en sol gaz est prévu à zéro en 2016.

L'évolution en fioul sera beaucoup plus mesurée, avec un transfert progressif de la BT vers la condensation (quelques pour-cent du marché par an).

Comment réagit la profession face à la directive ErP ?

J.-P. R. : Les distributeurs sont en train de basculer en modèles ErP, portés par les fabricants, et suivent la recommandation d'aller vers la condensation ou vers des modèles fioul ErP. Il y a peu de phénomènes de surstockage des anciennes gammes, c'est marginal en tout cas. Les installateurs sont aujourd'hui davantage préoccupés par RGE plutôt que par l'ErP, encore méconnu, sans avoir eux-mêmes de contraintes fortes. C'est l'offre des fabricants/distributeurs qui fera évoluer le marché en septembre vers la condensation (fin des BT ventouse par exemple). Pour Chappée, le changement de gamme s'effectue dès ce mois de juin, avec le lancement des nouvelles gammes à épuisement des anciennes, donc en minimisant les risques d'avoir de vieilles gammes obsolètes en septembre. L'optimisation consiste sur le début d'été à avoir de la flexibilité usine, pour être en mesure de fabriquer rapidement des gammes non ErP face à des commandes spots (chantier) non anticipées.



Conditionnement d'air : comme une lettre à la poste ?

Les appareils de conditionnement d'air de moins de 12 kW ont déjà dû se plier aux exigences de la directives ErP depuis le 1^{er} janvier 2013. La réglementation a notamment introduit la mesure des performances sur une saison complète (SCOP en chaud, et SEER en froid), la notion de puissance de conception (P design), qui indique la performance en fonction du besoin thermique, et la température de bivalence. Un premier niveau d'exigence a été établi en 2013. Il a été renforcé en 2014. Globalement, les principaux fabricants du marché n'ont pas eu trop de mal à s'adapter et les prix n'ont pas augmenté. Cette réglementation est bien

passée même si aujourd'hui, on continue de mesurer les performances en COP et en EER dans la RT 2012, pendant que l'Europe parle

d'efficacité saisonnière (SCOP et SEER), avec de valeurs plus représentatives de la consommation réelle des produits selon les climats...

	2014											
	Fluide frigorigène PRP > 150						Fluide frigorigène PRP ≤ 150					
	Puissance nominale											
	0 à 5,9 kW			6 à 12 kW			0 à 5,9 kW			6 à 12 kW		
Non gainable	Gainables		Non gainable	Gainables		Non gainable	Gainables		Non gainable	Gainables		
	1 cond.	2 cond.	1 cond.	2 cond.	1 cond.	2 cond.	1 cond.	2 cond.	1 cond.	2 cond.	1 cond.	2 cond.
Scop mini (climat moyen)	3,8			3,8			3,42			3,42		
SEER mini (climat moyen)	4,6			4,3			4,14			3,87		
COP Rated		2,04	2,6		2,04	2,6		1,84	2,34		1,84	2,34
EER Rated		2,6			2,6			2,34			2,34	

Des notions complexes qui ne sont pas encore assimilées

Jean-José Naudin, Toshiba Climatisation France



«Nos produits étaient déjà compatibles avec les seuils de performance imposés avant l'entrée en vigueur de l'ErP pour la climatisation. Nous avons juste modifié l'affichage des données. L'échéance du 1^{er} janvier 2014 nous a conforté dans l'évolution de notre compresseur (Digital Inverter série 4) et notre gamme tertiaire a été modifiée plus sérieusement. Cette directive est assez complexe : passage du «COP» au «scop», introduction des 3 climats européens et notion de «P design», qui est en quelque sorte le besoin thermique du local à climatiser. Elle permet aussi des dérives qui reviennent parfois à comparer deux matériels dont les puissances ne sont pas identiques. Certains produits ont pu se retrouver avec une classe d'étiquetage énergétique équivalente aux nôtres mais avec un P design beaucoup plus faible. Nous avons jusqu'à présent surtout cherché à faire de la pédagogie. Mais dans la pratique, on constate que les vieilles habitudes restent : on parle toujours en puissance standard et en cop. Pour le consommateur, la valeur de scop associée à la lettre du classement énergétique a tout son sens...»

<http://ecodesign.toshiba-airconditioning.eu/fr>

Peu d'impact par rapport à l'effort demandé aux fabricants

Julien Masson, Hitachi France



«La directive ErP n'a pas eu d'impact sur le marché de la climatisation. Les installateurs ont bien vu l'introduction de performances saisonnières aussi bien en chauffage qu'en climatisation mais ne les utilisent pas forcément. Leurs clients non plus. Cela va dans le bon sens mais on peut s'interroger sur le faible impact par rapport à l'effort que les fabricants ont dû fournir. L'utilisateur peut avoir du mal à comparer les produits. La performance dépend du climat que l'on choisit même si l'expression des performances dans le climat moyen est obligatoire. Les résultats peuvent également jouer sur le point de bivalence et le point d'arrêt. Comparer des produits avec ces informations-là est très compliqué. Je pense qu'aucun utilisateur n'est aujourd'hui capable de le faire.»

L'Instaflex arrondit les angles

Georg Fischer France a récemment participé à la construction d'un nouveau centre de Recherche & Développement pour EDF sur le plateau de Saclay (91).



Superficie totale : 50 000 m² - Architecte : Soler Architecture - Bureau d'Études : Espace Temps - Installateur : SNEF PIOLINO.

Le bâtiment R&D d'EDF aura nécessité 27 mois de travaux et l'expertise de Spie Batignolles, Besix et Rinaldi pour les façades.

C'est SNEF PIOLINO qui, pour répondre aux contraintes de ce projet majeur en terme de design et d'efficacité énergétique, a choisi l'**Instaflex (Polybutène)**. En effet, l'**Instaflex** est le seul

produit répondant à des exigences techniques bien particulières grâce notamment à sa souplesse. Le bâtiment étant de forme arrondie, l'**Instaflex** permet une mise en œuvre adaptée. Le cintrage des tubes s'effectue de façon manuelle selon des rayons de courbure calculés au préalable et ne nécessite pas de coudes pour les courber.



Le mot de l'installateur, société SNEF PIOLINO :

Nous remercions GF pour son accompagnement personnalisé tout au long du chantier et son support technique

Pourquoi choisir l'Instaflex ?



- Solution technique pour mise en œuvre courbée
- Même tube pour l'eau chaude et l'eau froide
- Facilité et rapidité de mise en œuvre (pas de colle, la machine est totalement automatique lors de la soudure)
- Pas de lyre de dilation (gain de place)
- Possibilité de mettre une coque porteuse sur les réseaux chauds pour éviter le phénomène de flambage
- Mise en œuvre possible jusqu'à - 5 °C
- Pas d'utilisation de colles (soudure matière/matière) et de ce fait sans émanation de solvant
- Recyclable à 98 %
- Très faible conductivité thermique conduisant à une diminution des épaisseurs de calorifuge (uniquement sur les tubes)

Contact : fr.ps@georgfischer.com - www.georgfischer.fr

Un problème industriel avant tout

Frédéric Minckes, Bosch Thermotechnologie et elm Leblanc

Comment vous êtes-vous préparé à l'entrée en vigueur de la directive éco-conception ?

Frédéric Minckes : Il s'agit avant tout d'une question industrielle puisque dans les faits, ce sont nous, les fabricants, qui allons être autorisés, ou non, à mettre sur le marché des produits. Nous sommes sur le dossier depuis des mois. Pour ne pas créer de confusion, nous avons décidé de retarder la parution de notre catalogue, qui sortira en juillet au lieu de février habituellement. Cela nous permet de communiquer directement sur les produits concernés par l'ErP. Le catalogue intégrera dès à présent l'étiquetage énergétique. Nous mettons en place sur notre site un outil pour aider le professionnel à composer ses étiquettes dans le cas de «packages».

En ce qui nous concerne, des produits disparaissent

du catalogue et ne seront pas remplacés à l'identique, je pense aux chaudières basse température ventouse. Il y a des produits qui évoluent, essentiellement par l'intégration d'un circulateur haut rendement et le changement de quelques composants. Si tout le monde a retenu la date du 26 septembre, il ne faut pas oublier la première étape, qui concerne l'intégration de circulateurs haut rendement, à partir du 31 juillet.

Y aura-t-il un impact sur le prix des produits ?

F. M. : Oui, nous prévoyons une hausse au 1^{er} juillet que l'on a essayé de faire la moins importante possible, parce que nous ne sommes pas sûrs que le marché soit aujourd'hui capable d'absorber des augmentations importantes. En condensation, on estime que cet impact sera largement

gommé par le crédit d'impôt pour ceux qui peuvent en bénéficier. Sur les VMC, il y a un impact qui est le coût du circulateur principalement.

Craignez-vous une baisse du marché ?

F. M. : Nous avons estimé que le premier semestre pourrait être marqué par des mises en stock de produits non ErP. Cela ne se traduit pas dans les faits. Il y a globalement des volumes basse température à la baisse et une progression de la condensation. Pour autant, il semble que des appels d'offres de bailleurs sociaux sortent encore en basse température.

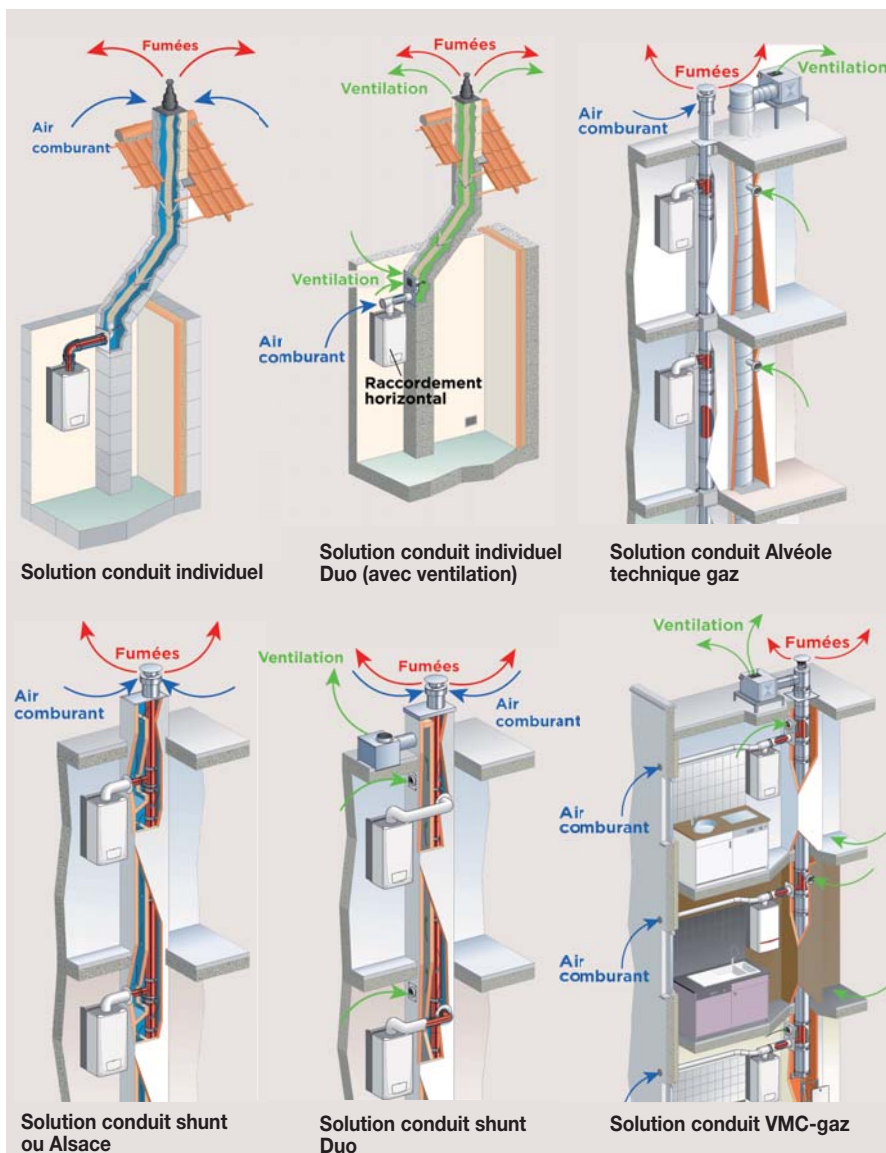


L'exception des chaudières B1x

Près de 5 millions de chaudières sont installées sur des conduits non compatibles avec les chaudières à condensation...

Cinq types de conduits de fumée ne sont pas compatibles avec les chaudières à condensation :

- Conduits de fumée individuels des années 1850-1930. Maisons individuelles ou logements collectifs. Parc : 2 millions de chaudières.
 - Conduits de fumée individuels duo (assurant en même temps la ventilation du logement) des années 1930-1950. Maisons individuelles ou logements collectifs. Parc : 1,1 million de chaudières.
 - Les conduits dits shunt, shunt duo ou Alsace des années 1950-1970. Logements collectifs. Parc : 600 000 chaudières.
 - Les alvéoles techniques gaz (ATG) des années 1960-1980. Logements collectifs. Parc : environ 50 000 chaudières.
 - VMC Gaz des années 1975 à aujourd'hui. Parc : 750 000 chaudières.
- Ces conduits ont été conçus pour fonctionner avec un tirage naturel grâce à la température des produits de combustion aux environs de 160 °C. Mais avec la condensation, le tirage naturel ne fonctionne plus. Autre problème technique : certains conduits ne résistent pas à l'agressivité des condensats acides.
- Un sursis a été accordé **jusqu'au 26 septembre 2018** : les remplacements pourront être assurés avec des chaudières basse température B1x d'un rendement de 75 % sur PCS au lieu de 86 %. La ventouse en façade est une solution mais elle ne peut convenir dans tous les cas. La modification des conduits est à prévoir.



Iconographie Poujoulat

INTERCLIMA+ELEC^{HB}

Confort et efficacité énergétique



BATIMAT le
IDÉOBAIN mondial
INTERCLIMA+ELEC du bâtiment

Toujours plus de bonnes raisons... d'être installateur Proactif Viessmann



“Disposer d’une assistance technique et d’un suivi commercial personnalisé avant, pendant et après la vente, c’est un atout déterminant pour la qualité de mes chantiers. Installateur Proactif, j’ai eu l’opportunité de rencontrer la direction de Viessmann France, et de visiter l’usine de production. De plus, j’ai accès à des outils et services privilégiés, mais je dispose aussi d’une richesse de contacts et d’informations qui me permettent de projeter pleinement mon entreprise dans le présent et l’avenir.”

Jacques T.
Installateur Proactif

Être installateur Proactif Viessmann, c’est bénéficier d’un ensemble d’outils et de services privilégiés



Se former pour monter en compétences

- L’Académie Viessmann
- Les stages commerciaux
- Site internet dédié : **pro-access**



Prospecter et préparer la vente

- Catalogue de matériel publicitaire
- Service de mailing
- Service de création de sites internet
- Proactif-access.fr, la plate-forme “Outils du Proactif”



Rassurer le client final

- Opérations/actions commerciales
- Viessmann Finance
- Extensions de garantie offertes



Accompagnement et soutien technique

- Accès téléphonique prioritaire pour les Proactifs
- Hotline dédiée à la pièce de rechange

**Rejoignez le réseau Proactif,
visitez l’usine et rencontrez
la Direction Viessmann**

www.viessmann.fr/contact

qr code



PROACTIF ACCESS

VIESSMANN

climat d’innovation