

ThermPresse

CHAQUE SEMAINE, CE QUI EST NOUVEAU DANS VOTRE SECTEUR D'ACTIVITÉ.

DÉCIDEURS

- CHEZ JOHNSON CONTROLS, Richard van Bergen vient d'être promu vice-président et directeur général de la division Energy Solutions en Europe et en Afrique.

PROFESSION

12% des Français songent à acheter une PAC, 13% un Cesi, 7% une chaudière bois

En janvier dernier, 12% des Français (contre 9% en février 2011) avaient le projet d'équiper leur résidence principale d'une pompe à chaleur (contre 79% n'en ayant pas le projet), 13% d'un CESI (contre 84% sans projet), 12% d'un SSC (85%), 7% d'une chaudière bois (91%), 9% d'un poêle à bois (80%) et 9% d'un insert bois (75%). C'est ce qui ressort d'une enquête Ifop pour Qualit'EnR. Par rapport à février 2011, la proportion de Français ayant l'intention de s'équiper progresse de 3% à la fois en CESI et en insert bois, de 4% en SSC, de 2% en chaudière bois et de 1% en poêle à bois. A l'heure actuelle, selon l'Ifop, 9% des Français disposent d'une PAC dans leur résidence principale, 16% d'un insert bois, 11% d'un poêle à bois, 3% d'un CESI ou d'un SSC et 2% d'une chaudière bois. Sans surprise, les taux d'équipement en chauffage au bois sont surtout élevés chez les ruraux et les personnes habitant une maison individuelle.

81% des personnes interrogées ont plutôt ou totalement confiance dans les PAC, les SSC et les inserts bois, 79% dans les chaudières bois, 76% dans les poêles à bois et 77% dans les CESI. Seulement 3 à 5% n'ont "pas du tout" confiance dans ces divers équipements. Les Franciliens, plus que les ruraux, et les gens du Sud-Ouest, plus que ceux du nord de la France, font confiance au solaire, tandis que le chauffage au bois a une cote de confiance particulièrement forte chez les ruraux et les gens vivant en maison individuelle.

Qu'est-ce qui empêche le plus les Français d'installer chez eux des matériels EnR ? 32% répondent le prix d'achat, 18% le manque de place, 14% "le manque de rentabilité de l'investissement" et 8% la baisse des aides publiques. Le facteur prix est surtout important en milieu ouvrier, chez les jeunes, les ruraux et les personnes vivant en maison. Autre enseignement de l'enquête : 85% disent que les EnR "permettent plutôt ou tout à fait de se sentir bien chez soi" (- 4% sur 2011) ; 78%, qu'elles permettent de faire des économies (- 3%). Par ailleurs, 73% déclarent qu'ils auraient "plus facilement" confiance en un installateur d'équipements énergétiques disposant d'un label ou d'une qualification ; 71%, en un installateur conseillé par un proche ; 69%, en un installateur qui présente des références de réalisations ; 47%, qui soit implanté à proximité. Au total, 61% des Français ont plutôt ou tout à fait confiance dans les installateurs de matériels énergétiques, soit une croissance de 9% sur 2011. Les femmes leur font plus confiance que les hommes, les jeunes plus que les personnes âgées, les cadres plus que les employés, les Franciliens plus que les ruraux et les personnes vivant en appartement plus que ceux habitant une maison.

D'autre part, 84% pensent que la facture énergétique de leur logement va augmenter en 2012 et 2013, contre 80% en 2011, et ce alors que 32% jugent déjà leur facture actuelle très élevée. Et 58%, assez élevée. 58% également ajoutent que le coût des énergies a eu, depuis un an, "un impact important" sur leur intérêt pour les EnR, 35% qualifient cet impact d'assez important. Frédéric Micheau (Ifop) précise que l'impact est particulièrement fort chez les plus de 65 ans, les employés, les Franciliens (plus que chez les ruraux) et les personnes vivant en maison individuelle (plus que parmi ceux vivant en appartement).

Recherche croissante de confort climatique chez soi

A leur domicile, les Français rechercheront de plus en plus le confort climatique. C'est l'impression qui ressort d'une étude de la jeune chercheuse en anthropologie Hélène Subrémon que vient de publier le Puca. Dans cette étude, Mme Subrémon constate un "désinvestissement de l'espace public au profit de son chez-soi", qui, ajoute-t-elle, "ne saurait être habité (et habitable) que s'il garantit un environnement climatique confortable". Elle parle de "processus de repli sur les espaces privés à travers la constitution d'un climat intérieur confortable et valorisé". < La tendance à investir les espaces privés, intérieurs, participe au creuset culturel dans lequel la question du chauffage s'insère > Des familles modestes, par exemple, ont tendance - "en réaction à la vulnérabilité de leurs conditions sociales" - à privilégier leur confort intérieur, notamment par une température du logement plus élevée que la moyenne.

< En France, écrit aussi Mme Subrémon, l'importance et la qualité du réseau électrique, permettant de chauffer les logements, a ancré dans les pratiques culturelles un modèle puissant, contraire à l'idée de chauffage collectif. Le

chauffage électrique et le chauffage individuel, plus largement, ont confirmé la nécessité de pouvoir se singulariser. Aussi, on peut faire l'hypothèse que le modèle du chauffage électrique correspond en tout point à un modèle d'individualisation des pratiques. Cette adaptabilité que propose l'électricité : un chauffage individualisé, dans chacune des pièces, disponible à tout moment, comble les valeurs d'une société qui aspire à exercer sa volonté à tout moment. >

Mme Subrémon explique par ailleurs que "connaître sa maison, les variations thermiques qui dépendent de ses qualités propres, mais aussi de sa situation géographique et climatique, donne lieu à des pratiques qui révèlent la constitution d'une culture mésologique et météorologique". Et l'auteur souligne "les compétences à habiter chez soi avec l'énergie", notamment en matière de confort thermique. Mme Subrémon souligne également que le maintien du confort chez soi est "une pratique pas uniquement fondée sur des comportements rationnels, mais dépendant aussi de traditions, de la gestion intérieure de la maison, de la relation entre les sexes, des rapports de pouvoir au sein de la famille qui influent différemment selon le milieu".

PROFESSION / EN BREF

- CHALEUR RENOUVELABLE. Il y a aujourd'hui plus de 5 500 entreprises qualifiées Qualisol, près de 2 000 Qualibois et plus de 1 650 QualiPAC, vient d'indiquer Qualit'EnR.
- CEE. L'Ademe songe à étendre aux "distributeurs d'appareils consommant de l'énergie" l'obligation de certificats d'économie d'énergie, vient d'indiquer Virginie Schwarz, de l'Ademe.
- GAZ. Spécialiste de la réglementation de la mise en œuvre des appareils gaz, un Centre national d'expertise des professionnels de l'énergie gaz (CNPG) vient de naître. Ont déjà adhéré à cette association, notamment, plusieurs syndicats de la climatisation, comme Uniclimate, la Capeb, la FFB et le Synasav. Le CNPG va participer, en particulier, à la refonte d'arrêtés de 1977 et de 1986.
- COGÉNÉRATION. Le marché européen des systèmes de cogénération passera, entre 2011 et 2018, de 548,1 à 674,3 millions d'euros, prévoit une étude de Frost & Sullivan.
- COLLECTIVITÉS. Lors de la phase de conception de travaux de construction ou rénovation de leurs bâtiments, les collectivités territoriales choisissent des équipements "efficaces énergétiquement" dans 61% des projets, et à 48% c'est à leur initiative. C'est ce qui ressort d'une récente étude du Cerc Paca sur 117 projets de 88 collectivités. Dans 20% des projets, les collectivités font réaliser une étude thermique afin de s'assurer du confort d'été, et c'est à 43% à leur initiative. Par ailleurs, elles choisissent de produire et/ou consommer des EnR sur le site dans 32% des projets, et à 68% c'est à leur initiative.
- BIOGAZ. Au Journal Officiel du 22 janvier, vient de paraître un arrêté du ministère de l'Écologie daté du 8 décembre 2011 relatif aux installations de combustion au biogaz.
- NOUVELLE NORME. Est soumis à enquête publique jusqu'au 21 février 2012 l'avant-projet de norme PR NF EN 16329 relatif à la température limite de filtrabilité des combustibles de chauffage domestique.

ENTREPRISES

Sanden lance un chauffe-eau thermodynamique jusqu'à 800 litres

C'est dès le premier semestre 2012 qu'Aldes et TEC Control vont commencer à commercialiser en France un nouveau chauffe-eau thermodynamique (200 à 800 litres), en acier émaillé, au CO₂, fabriqué dans l'usine bretonne de Sanden Manufacturing Europe. Aldes et TEC Control distribuent déjà, depuis septembre 2011, un modèle Sanden de 150 litres, qui a été vendu à ce jour à "quelques centaines d'unités, plus de 300, soit un peu en dessous de notre objectif", a indiqué Olivier Campy, directeur général de Sanden Manufacturing Europe, lors d'une conférence de presse la semaine dernière. < L'accueil est très positif >, a-t-il souligné. Ce premier appareil vient d'être certifié NF Electricité Performance selon la nouvelle norme EN 16147.

Sur le chauffe-eau commercialisé prochainement, Aldes "a géré le développement de certains ballons", précise-t-on chez Sanden. En 2012, Sanden compte produire en Bretagne "plusieurs milliers" de chauffe-eau au CO₂ et va commencer à exporter vers l'Allemagne, l'Autriche et la Suisse, "forcément avec des partenaires commerciaux comme en France". Dans une phase ultérieure, Sanden prévoit d'attaquer les marchés espagnol et italien. Par ailleurs, Sanden Europe travaille sur un concept de PAC CO₂ à la fois pour la production d'ECS et le chauffage, mais aucun produit industriel n'est encore en développement.

Solufam va vendre des appareils à granulés de bois aux installateurs de l'Ouest

Pour vendre aux installateurs du grand Ouest des poêles et chaudières à granulés de bois (y compris tubages et fumisterie), jusqu'à une trentaine de kW, Laurent Croix vient de créer, aux Ponts-de-Cé (Maine-et-Loire), la SARL Solufam qui, dans cette commune, dispose de 200 m² de locaux, dont un show-room, et qui emploie un commercial. Lors d'un entretien exclusif avec *ThermPresse*, M. Croix indique que ses fournisseurs sont surtout italiens, le principal étant Red. Il espère des chiffres d'affaires de 500 000 euros la première année et de 2 millions dans trois ans, dont 80% en poêles et le reste en chaudières. Solufam pourra effectuer la mise en service des produits.

Egalement aux Ponts-de-Cé, M. Croix possédait déjà, depuis 2009, la SARL SCE₂, installateur de poêles et

chaudières à granulés de bois qui, en 2010, a posé quelque 250 appareils, mais très peu de chaudières. Au cours d'un exercice de seize mois clos en juin 2010, dernier exercice connu, SCE² a enregistré un résultat net de 33 000 euros sur un chiffre d'affaires de 786 000 euros.

Climatique : Réseau Serena cible les artisans de l'Ouest

Pour vendre des produits de climatique à des petits installateurs, Frédéric Ponroy vient de créer à La Mancellière-sur-Vire (Manche) la SAS Réseau Serena. Lors d'un entretien exclusif avec *ThermPresse*, M. Ponroy indique que Réseau Serena a dès à présent une clientèle d'une vingtaine d'installateurs, surtout électriciens, auxquels la société propose des prestations d'actions commerciales en direction de leurs clients et auxquels, par ailleurs, elle vend des radiateurs électriques à inertie et des tableaux chauffants infrarouges achetés directement aux fabricants. M. Ponroy n'exclut pas de commercialiser également, de la même façon, des pompes à chaleur, des climatiseurs, des Cesi ou encore des VMC. Réseau Serena rayonne sur la Manche et le Calvados et envisage d'attaquer l'Ille-et-Vilaine cette année. M. Ponroy, c'est à noter, était spécialisé antérieurement, pendant une quinzaine d'années, dans la vente directe au particulier de produits pour l'habitat, notamment dans le domaine du chauffage.

Nouveau fabricant français de pompes à chaleur air/eau

< T2F compte fabriquer un millier de pompes à chaleur en 2012 et le double en 2013. > C'est ce que vient de confier, lors d'un entretien exclusif avec *ThermPresse*, Frédéric Michard, président de T2F (Thermopac Fabrication France), une SAS au capital de 15 000 euros née récemment à Chambourg-sur-Indre (Indre-et-Loire). 40% de la production sera vendue, dans toute la France, sous la marque Thermopac, directement à des installateurs, et ce en s'appuyant essentiellement sur une force de vente constituée d'agents commerciaux. < Nous ne passerons pas par les grossistes >, précise M. Michard. Le reste de la production sera livrée en OEM à des entreprises vendant directement au particulier, et ce sous les marques de ces entreprises.

T2F va fabriquer six modèles différents de PAC air/eau, "split", réversibles, en monophasé ou triphasé, avec une température de départ eau jusqu'à 60°C. M. Michard souhaite obtenir rapidement la certification NF PAC pour l'ensemble de ces PAC. La gamme de puissances va de 12 à 34 kW (en chaleur). < Nous avons un modèle 34 kW en monophasé >, souligne M. Michard. C'est ce dernier qui a conçu les PAC à l'époque où il travaillait - "comme responsable technique, responsable de la qualité et responsable du développement", dit-il - chez un fabricant sarthois, mis en liquidation judiciaire en janvier dernier et qui vendait ses PAC directement aux particuliers. T2F emploie une petite dizaine de personnes, dont la moitié vient de ce fabricant de la Sarthe, et dispose de 600 m² de locaux, dont 500 m² de surface de production.

M. Michard, qui possède la majorité du capital de T2F, travaille dans la PAC depuis 1995. Il a fait partie, notamment, du personnel d'un célèbre constructeur rhône-alpin de matériel thermodynamique. T2F n'a aucun projet en PAC géothermiques, ni en PAC air/air, ni en PAC monobloc. < Pour l'instant, ajoute le président de T2F, nous n'avons pas, non plus, de projet en chauffe-eau thermodynamiques. Par contre, nous lancerons en 2012, pour l'appoint de nos PAC, un dispositif d'ionisation de l'eau. Et, cette année, nous commencerons à développer une offre globale associant PAC et système de production électrique par panneaux photovoltaïques ou peut-être par éolienne, et ce en vue d'un lancement qui pourrait intervenir en 2013. >

Nouveau grossiste dans l'Est

< Soleil Attitude vise pour 2012 un chiffre d'affaires de 750 000 euros, dont 65-70% en pompes à chaleur. > C'est ce que vient de confier, lors d'un entretien exclusif avec *ThermPresse*, Emmanuel Heim, président de la SAS Soleil Attitude (au capital de 2000 euros), qui vient de naître à Bischwiller (Bas-Rhin) pour vendre aux installateurs d'Alsace, de Moselle et des Vosges surtout des pompes à chaleur de toutes types, fournies par Panasonic et AJ Tech, des chaudières fioul ou gaz Oertli et des systèmes solaires thermiques Calpak. L'entreprise dispose d'une centaine de m², dont un magasin et show-room de 70 m². < Soleil Attitude n'a pas de dépôt et travaillera en flux tendu >, explique M. Heim. Egalement à Bischwiller, M. Heim était déjà le gérant de la société d'installation Heim Energie, qui, rayonnant essentiellement sur le Bas-Rhin et principalement spécialisée dans les PAC et le solaire photovoltaïque, a enregistré en 2009, dernier exercice connu, un résultat net de 17 000 euros sur un chiffre d'affaires de 1,5 million d'euros.

ENTREPRISES / EN BREF

- SONEPAR FRANCE vient de signer avec la Capeb un accord de partenariat qui prévoit notamment que les Eco Artisans seront "associés à la création des nouvelles offres de Sonepar qui feront l'objet d'expérimentations sur le terrain".
- AIRPAC vient de recevoir la certification NF PAC pour ses gammes de PAC géothermiques Sirius H monophasée et Sirius Évolution.
- CERTINERGY, spécialiste des CEE, indique avoir, en 2011, investi plus de 700 000 euros en R&D et réalisé 26 millions de chiffre d'affaires, tout en ayant créé "100 emplois directs", soit un doublement de son effectif.
- DALKIA va, dans le cadre d'une DSP pour la communauté d'agglomération de Dijon, concevoir, réaliser et gérer un réseau de chaleur de 30 km pour une durée de 25 ans. Ce réseau disposera d'une chaufferie biomasse d'environ 30 MW et d'une usine d'incinération des déchets ménagers. Soit 80 % de la production de chaleur par EnR&R. Ce contrat générera pour Dalkia un chiffre d'affaires cumulé estimé à plus de 200 millions d'euros.

- LE GROUPE CARRIER a enregistré en 2011 un résultat opérationnel de 1520 millions de dollars (contre 1062 millions) sur un chiffre d'affaires de 11 969 millions (contre 11 386 millions). Au quatrième trimestre 2011, les ventes s'établissent à 2635 millions, contre 2890 millions.

- LE GROUPE BELIMO a vu, en 2011, son chiffre d'affaires croître de 9,6% à taux de change constants, à 416 millions FS, avec + 6,7% en Europe, + 8,4% en applications air et + 11,6% en applications eau.

- LE GROUPE AO SMITH a réalisé en 2011 un chiffre d'affaires de 1,71 milliard de dollars (+ 15%), avec un résultat opérationnel de 196,5 millions (contre 132,9 millions). Au quatrième trimestre 2011, les ventes s'élèvent à 475,8 millions, contre 370,2 millions.

- **TRIBUNAL. Entreprises venant d'être mises en redressement judiciaire, sur le marché du génie climatique :** Artur Soares (Enval, 63), 2E (St Lon les Mines, 40), JCL Rénovation (La Martyre, 29), Win Co (Marseille), Génération Eco (Lutz en Dunois, 28), AD2E (St Baldolph 73), M Elec (Plaisir, 78), Brandao (Sancé, 71), Teleis (Limoges), Jean-François Olcence (Launaguet, 31), Fernando Pimentel (Puget sur Argens, 83), Hervé Leturcq (La Gorgue, 59), Casey (St Germain du Salembre, 24).

- RETTIG, élargissant son offre, va racheter à Uponor le fabricant OEM allemand de canalisations PE-Xc et multicouches Hewing qui, né en 1974, a réalisé en 2011 un chiffre d'affaires d'environ 50 millions d'euros, avec un effectif de 230 personnes. On souligne chez Rettig que Hewing "continuera à mettre l'accent sur les demandes des clients systémistes issus du commerce du chauffage et du sanitaire". < L'indépendance des structures Hewing sera maintenue >, ajoute-t-on.

- FAHRENHEIT vient de racheter à Creusot son activité de maintenance de chaudières gaz/fioul à St Eloy les Mines, (Puy de Dôme).

- ALPES-MARITIMES. A Vallauris, Cheminée Privée, dont le gérant est Marc Delplanque, vient de racheter à Liga son activité de négoce en appareils de climatisation, de chauffage et de cuisson.

- PAS-DE-CALAIS. Dimec Cleret, dont le gérant est Olivier Coisne, vient de naître à Carvin (Pas-de-Calais) pour racheter à Dimec Cleret ses activités de chauffage basées à Maurepas (Somme), à Carvin, Wingles et Lievin dans le Pas-de-Calais et à Seclin (Nord).

- SAVOIE. A Gilly-sur-Isère, AETS, dont le gérant est Yann Marinier, vient de racheter à Jean-Michel Roturier son activité de chauffage.

- PYRÉNÉES-ORIENTALES. A Céret, Bruno Ferrer vient de racheter aux Ets. Raviglione leur activité de chauffage-plomberie.

- VENTILATION. Née en 2010 à Antony (Hauts-de-Seine), la société Aéraulique Applications, que préside Jean Claude Lorette, vient de créer cinq SAS, TCV Nancy, TCV Mulhouse, TCV Dijon, TCV Woippy et TCV Strasbourg, spécialisées dans les gaines de ventilation, la tôlerie et la chaudronnerie.

- **UNICAL FRANCE vient de lancer des systèmes (intégrant une régulation en fonction de la température ambiante et un échangeur à plaques) pour la maîtrise individuelle du chauffage, de l'ECS et de la climatisation bitube dans les immeubles et maisons desservies par des réseaux de chaleur.**

- POMPES. Pour distribuer divers matériels de génie climatique et notamment des pompes, une SARL Armstrong Integrated France (au capital de 250 000 euros), dont le gérant est Richard Strode, vient de naître à Lyon, précisément 93 rue de la Villette. La société britannique Armstrong Integrated a son siège à Manchester (Angleterre).

- DORDOGNE. Thierry Coussemacq vient de créer la SARL HEA Concept de vente de matériels de chauffage, d'ECS, de ventilation, de traitement de l'eau et de menuiserie, ainsi que de matériel électrique et de matériaux d'isolation. Niversac, 24330 St Laurent sur Manoire.

- PUY-DE-DÔME. Christian et André Thomas viennent de créer la SARL Auvergne Clermont Pièces de vente, notamment, de pièces détachées en chauffage. 43 avenue JB Marrou, 63122 Ceyrat.

VEILLE TECHNOLOGIQUE

Nouvelles inventions, parues au Bulletin Officiel de la Propriété Industrielle :

- CPCU : récipient de condensation pour chauffage urbain. FR 2959299 (A1)

- New Widetech : dispositif de chauffage d'air avec soufflage. FR 2959554 (A3)

- Gravil, Lloret : dispositif de chauffage d'ECS domestique. FR 2959553 (A1)

- Energy Harvesting Tech : dispositif pour récupérer la chaleur des eaux usées d'un receveur sanitaire afin de réchauffer l'ECS. FR 2959763 (A3)

- Solucrea : chauffage mixte bûches et granulés de bois. FR 2960044 (A1)

ThermPresse, l'hebdo du génie climatique, est une lettre économique publiée depuis 1996 par les Editions Vilar. 410 339 675 RCS Créteil. EIRL Rafael Font Editions Vilar. APE 221C. Directeur de la publication, fondateur et rédacteur en chef : Rafael Font. Adresse électronique : thermpresse@wanadoo.fr. Adresse postale : 17 rue Jean-Jacques Rousseau, 94200 Ivry-sur-Seine, France. Téléphone : (33) 01 46 58 54 79. Prix du numéro : 13 euros TTC. Publicité : au journal. Numéro de Commission paritaire des publications et agences de presse : 0111 | 87472. Tous droits réservés. Reproduction interdite pour tous pays, sauf autorisation de l'éditeur. ISSN 1253-2827.