

N° 177 - MARS 2017

TRIMESTRIEL D'INFORMAZOUT

1^{er} TRIMESTRE 2017 - BUREAU DE DÉPÔT LEUVEN MASSPOST - P608369

CHAUFFAGE INFO

Le magazine du secteur du chauffage au mazout



Le cas

RÉGULATION, ÉLÉMENT CLÉ DU RENDEMENT

ENQUETE IVOX

LE BELGE EST REALISTE

LA PRATIQUE

**RÔLE DES INHIBITEURS
CHIMIQUES ANTI-CORROSION**

INNOVATION

**INTERVIEW WALTER
VAN DAEL (BOSCH
THERMOTECHNOLOGY)**

Maintenir le mazout dans le mix énergétique est justifié sur le plan économique et environnemental

En décembre dernier, le Parlement flamand a adopté une résolution Climat qui préconise entre autres un scénario de réduction des installations de chauffage fonctionnant avec des combustibles fossiles, parmi lesquels le mazout. 26% des Flamands (33% des Belges) se chauffent aujourd'hui au mazout. Vouloir les faire passer à court terme à une autre source d'énergie n'est pas du tout en phase avec les objectifs européens en matière de sécurité d'approvisionnement, de compétitivité et de climat – amélioration de l'efficacité énergétique, diminution des émissions de CO₂ et augmentation de la production d'énergies renouvelables.

En concertation avec la Fédération Pétrolière Belge (FPB) et la Fédération belge des Négociants en Combustibles et Carburants (BRAFCO), Informazout rencontre les promoteurs de cette résolution afin de leur rappeler le rôle essentiel du mazout dans le mix énergétique.

« Amélioration constante des rendements de consommation »

De 1990 à 2015, les évolutions techniques des installations de chauffage au mazout ont réduit la consommation des ménages belges de 26,8%, pour atteindre une consommation moyenne de 2657 litres par an. La poursuite de ces évolutions en favorisant les chaudières à condensation (avec un label A), les technologies hybrides et l'isolation des bâtiments portera cette réduction à plus de 80% à l'horizon 2050, ce qui correspond à une consommation moyenne de 1000 litres par an. En Flandre, le remplacement progressif de 53% du parc de chaudières âgées de plus de 15 ans par des chaudières à haut rendement débouchera sur une réduction de la consommation de l'ordre de 30% et des émissions de CO₂ à concurrence de 934 Kt. Combiner ces installations avec l'énergie renouvelable, tel qu'un chauffe-eau solaire, permettra de porter cette réduction de CO₂ à 1.362 Kt.

« Le chauffage au mazout peut parfaitement fonctionner en combinaison avec une production décentralisée sur base des énergies renouvelables »

En Allemagne, la moitié des chaudières à condensation fonctionnent déjà en combinaison avec l'énergie solaire. Si le mazout est compatible avec plusieurs énergies renouvelables, l'avènement des bio combustibles est également très prometteur. Par ailleurs, les coûts d'investissement et d'exploitation des chaudières mazout à condensation avec un label A (éventuellement combinées avec une énergie renouvelable) sont très compétitifs.

Dans un contexte où notre pays est toujours plus dépendant de ses importations d'électricité, remplacer l'ensemble des installations de chauffage au mazout par des pompes à chaleur, par exemple, nécessiterait une capacité supplémentaire de 1.400 MW, ce qui équivaut à la production de 3 à 4 centrales électriques. Etant donné que les énergies renouvelables n'offrent qu'une disponibilité limitée en périodes de pics de consommation, le mazout peut jouer un rôle stabilisateur sur le réseau électrique au regard de la fermeture programmée des centrales nucléaires et de l'avènement de la mobilité électrique.

Parce que le mazout facilite l'introduction rapide des énergies renouvelables en même temps que la diminution des gaz à effet de serre, le maintenir dans le mix énergétique contribuera à atteindre les objectifs climatiques de l'Union européenne dans le cadre de budgets réalistes et acceptables tant pour les autorités que pour le citoyen.

Willem Voets
General Manager



Vos coordonnées personnelles sont reprises dans les dossiers d'Informazout, elles sont utilisées pour les communications entre nos organisations et leurs membres. Conformément à la loi du 8 décembre 1992, vous pouvez consulter les données et, le cas échéant, les faire corriger en vous adressant à l'adresse ci-dessous. Pour plus d'informations : (32) 02 558 52 20 • Merci à nos partenaires pour la mise à disposition des illustrations reprises dans ce numéro. • Les articles de Chauffage Info peuvent être repris sans autorisation préalable pour autant que leur source soit citée. • **Editeur responsable** : Willem Voets, c/o Informazout, Rue de la Rosée 12, 1070 Bruxelles, tél : (32) 02 558 52 20, fax : (32) 02 523 97 88, info@informazout.be. www.informazout.be • **Création et réalisation** : Bold and pepper, t Hofveld 6C4, 1702 Groot-Bijgaarden, info@boldandpepper.be, www.boldandpepper.be

Informazout partenaire de la Journée de la Rénovation

Informazout est une nouvelle fois partenaire de la Journée de la Rénovation, aussi bien en Flandre qu'en Wallonie et à Bruxelles. L'événement aura lieu le 11 juin 2017 pour la Journée de la Rénovation et le 28 mai pour la Vlaamse Renovatiedag. Cette journée s'adresse à tous ceux qui ont des projets de rénovation, qui souhaitent réarranger leur habitation ou qui sont sur le point d'acheter un bien à rénover. Tout en faisant le plein d'idées, les visiteurs peuvent y rencontrer les architectes et entrepreneurs présents pour faire découvrir leurs réalisations. L'année passée, une soixantaine de projets de rénovation terminés étaient à visiter lors de la Journée de la Rénovation et une centaine lors de la Vlaamse Renovatiedag.

Par ce partenariat, Informazout entend rappeler aux candidats rénovateurs ainsi qu'aux architectes partenaires de l'événement que le mazout offre de belles possibilités lors de rénovations et qu'il mérite donc d'être pris en considération.

Plus d'infos sur

<http://www.journeedelarenovation.be/>

<http://www.devlaamserenovatiedag.be/>



Les visites de projets sont gratuites, une simple inscription suffit.

Primes énergie 2017 : ce qui change

Comme d'habitude au début de l'année, le système des primes énergie connaît quelques modifications.



Au Fédéral, la réduction d'impôts pour la pose d'une isolation de toiture par un entrepreneur (30 % de la facture – max. 3070 euros) a été supprimée en Région flamande et en Région de Bruxelles-Capitale. Il est encore possible de l'obtenir pour les maisons existantes en Région wallonne.

En Région flamande, la prime pour l'installation d'une chaudière à condensation au mazout pour les clients protégés passe à 1.800 euros/max. 40 % de la facture. Une nouveauté est également introduite pour les chauffe-eau solaires : les montants de la prime restent pratiquement inchangés (550 euros/m², max. 2750 euros par habitation, max. 40 % de la facture), mais à partir du 1er juillet 2017, l'entrepreneur doit disposer d'un certificat d'aptitude « chauffe-eau solaire » (*). Si vous êtes entrepreneur et que vous ne disposez pas d'un tel certificat, vous devez vous faire assister par un installateur externe ou par un organisme de contrôle certifié.

En Région wallonne, quelques modifications ont été mises en place. Les primes pour un chauffe-eau solaire (min. 1500 euros) et le système des prêts Écopack (prêt à 0 % afin de financer des travaux qui permettent de réaliser des économies d'énergie) sont maintenus. Le remplacement d'une vieille chaudière par une chaudière à condensation au mazout est pris en considération en vue de l'octroi d'un prêt Écopack.

Un aperçu actualisé des primes énergie en 2017 peut être consulté sur www.informazout.be/fr/primes

(*) Pour toute information au sujet de ce certificat, prendre contact avec Cedicol (info@cedicol.be et www.cedicol.be).

Ventes de chaudières en 2016 : retour à la normale



L'entrée en vigueur du règlement européen Eco-conception, en septembre 2015, a quelque peu modifié l'historique des statistiques relatives aux ventes des générateurs de chaleur. Alors qu'auparavant ces statistiques intégraient la différenciation entre les chaudières basse température et les chaudières à condensation, le classement opère désormais une distinction entre les appareils dotés d'un label A et les appareils dotés d'un label B.

Après une année 2015 qui a enregistré une progression spectaculaire des ventes de chaudières de l'ordre de 20%, due notamment à l'entrée en vigueur du règlement Ecoconception ainsi qu'aux prix bas du mazout, l'année 2016 a marqué un retour à la normale.

Les statistiques, qui portent sur le label produit, permettent d'observer que 45% des chaudières vendues en 2016 ont un label A, ce qui est un signe très positif pour cette première année où le label était disponible sur le marché. Bien que les statistiques portant sur les labels package ne nous soient pas connues, il est certain que celles-ci augmenteraient significativement la proportion de labels A et dépasseraient donc les 45% mentionnés ci-dessus.



PAROLE AUX FABRICANTS - BOSCH THERMOTECHNOLOGY

« L'INSTALLATEUR EST NOTRE PRINCIPAL AMBASSADEUR »

Quel est le regard des fabricants sur l'évolution du marché ? Quelle est leur stratégie ? Comment abordent-ils leur collaboration avec les installateurs ? Autant de questions auxquelles nous vous proposons de répondre dans cette nouvelle rubrique inaugurée par Walter Van Dael, responsable marketing et product management chez Bosch Thermotechnology Belgium.

Chauffage info : Quelle est votre vision globale du marché des générateurs de chaleur ?

Walter Van Dael : Si l'on fait abstraction de l'embellie de l'an 2015 liée à la nouvelle réglementation ERP, le marché des chaudières observe un recul continu depuis la suppression des subsides sur l'achat de modèles à condensation. La chaudière perd du terrain au profit de la pompe à chaleur, en construction neuve mais aussi en rénovation. Pour ma part, je suis convaincu que l'avenir n'appartient pas à une source d'énergie unique ou à une seule technique mais bien à un mélange de solutions qui combinent géothermie, énergie solaire, énergie éolienne, gaz naturel et mazout.

Quel regard portez-vous sur l'avenir des produits liés au mazout de chauffage ? La technologie liée aux installations mazout évolue-t-elle encore ?

Très certainement. Bosch Thermotechnology a introduit deux nouveautés majeures dans ce segment au cours de ces cinq dernières années. La première répondait à une évolution des modes de vie. Considérant que la chaudière intègre de plus en plus nos espaces de vie, nous avons lancé une chaudière à condensation version ventouse avec brûleur à deux allures. Un modèle compact à la fois silencieux et sans odeur. La seconde innovation concernait des brûleurs modulants pour des puissances résidentielles. Un sacré défi dans le domaine du mazout car, dans l'optique d'une chaudière à condensation modulante, il fallait trouver le juste équilibre entre débit et pression. Nous nous sommes inspirés de la technique des véhicules diesel en travaillant avec un système d'injection combiné à un capteur lambda. Utilisée dans la Buderus Logano Plus GB145, cette technique était en avance sur son temps car il n'existait pas de cadre normatif à ce sujet à l'époque.

Quels sont les prochains développements attendus ?

Ils sont de différents ordres. Nous prévoyons d'élargir notre gamme de chaudières dans les grandes puissances. En termes de design, nous venons de présenter de nouvelles jaquettes de chaudière à Batibouw. Avec l'arrivée des chaudières dans les espaces de vie, nous intégrerons également le design comme argument de différenciation de nos produits. Autre point de développement, la connectivité des installations de chauffage (voir encadré ci-contre).

De quelle façon les installations mazout peuvent-elles aujourd'hui être utilisées en combinaison avec les énergies renouvelables ?

Ici aussi, les solutions sont diverses. Les chaudières au mazout à condensation peuvent être combinées à une pompe à chaleur ou à une chaudière bois en mode hybride pour un rendement optimal. Nous investissons énormément dans les algorithmes de régulation intelligents. Ils permettent de suivre en permanence la demande de chaleur et les températures ambiantes (intérieur, extérieur et système de chauffage) pour sélectionner l'énergie ou la configuration la plus adaptée. Il est même possible d'introduire le prix des combustibles en guise de paramètre pour le choix du mode de chauffage. Pour la production d'eau chaude sanitaire, les panneaux solaires font aussi partie des options. Seuls restent actuellement quelques points à régler pour l'intégration de ces nouvelles techniques 'hybrides' dans le chef des éditeurs de logiciels de calcul PEB.

Comment voyez-vous le rôle des installateurs sur le marché des générateurs de chaleur ?

L'installateur joue toujours un rôle important dans le choix du client final pour un système de chauffage et/ou une marque. On constate toutefois que le consommateur est de mieux en mieux informé. La complexification des réglementations devrait aider les installateurs à évoluer vers un rôle d'expert ou de conseiller énergétique. Cela passe par des formations continues, un point sur lequel nous travaillons via notre Academy.



Pour Walter Van Dael, responsable marketing et product management chez Bosch Thermotechnology Belgium, la connectivité des installations de chauffage présente énormément d'avantages pour les installateurs.

Pourriez-vous nous en dire plus sur cette Academy ?

L'installateur est notre premier ambassadeur. Nous l'aidons à être le plus performant et le plus autonome possible chez son client. En gardant à l'esprit que, pour nous, l'installateur conserve toujours le lead dans la relation client. Nous avons donc mis en place toute une série de formations ciblées. Elles couvrent les aspects techniques - avec sensibilisation aux bonnes pratiques PEB ou ERP et aux tendances émergentes comme la connectivité - mais aussi des compétences humaines telles que la gestion des plaintes ou de l'agressivité des clients. Nous avons également développé divers outils comme un programme de partenariat, la possibilité de s'inscrire à des formations RESCert, l'assistance à distance avec une large équipe de techniciens spécialisés, la génération de leads via notre site internet, la mise à disposition d'une app, le développement d'un site internet personnalisé, et même du support marketing. Au second semestre, notre plate-forme sera élargie à des modules d'e-learning pour que les installateurs puissent aussi se former à leur rythme.

Bosch, en bref

Bosch distribue deux marques en Belgique : Buderus (vente directe aux installateurs) et Junkers/Bosch (vente via grossistes). Si les deux marques offrent une large gamme de produits pour le marché résidentiel, Buderus a développé le segment des chaudières commerciales et industrielles tandis que Junkers/Bosch est leader dans celui des circulateurs. La production est décentralisée aux quatre coins de l'Europe, de l'Allemagne à la Suède en passant par le Portugal, les Pays-Bas ou la Turquie.

80 millions €

chiffre d'affaires

19 %

Part de marché 'résidentiel'

215

collaborateurs

77

techniciens

Buderus

JUNKERS

BOSCH

Exposée récemment à Batibouw, la Logano plus KB19Si affiche un design Titanium modernisé et peut être connectée à Internet. Forte d'une modulation de 1 à 7, elle garantit un fonctionnement exceptionnellement économe de l'installation de chauffage.



Design...

Bosch fait partie des marques qui misent sur le design comme atout de développement. Les nouvelles jaquettes de chaudière Titanium de Buderus en sont un exemple. Les smartphones et autres appareils de communication ont été métamorphosés sous l'influence du design, déclare Walter Van Dael. Bosch observe l'évolution de la société. Dans les habitations modernes, les chaudières ne sont plus confinées à la cave à l'abri des regards. Nos concepts intègrent cette donne. La nouvelle approche 'design' ne se limite toutefois pas à l'esthétique de l'enveloppe ou à l'intuitivité du panneau de configuration. Nous tenons aussi compte de l'expérience des clients et des utilisateurs, c'est-à-dire les installateurs, dans la conception de l'intérieur des chaudières. Nos produits doivent être ergonomiques tant pour le montage que pour l'entretien. Cela implique que les pièces critiques doivent être accessibles aisément, que l'installateur puisse travailler rapidement, qu'il ne risque pas de se blesser... Pour cela, nous avons pris l'habitude d'organiser des séances de mise à l'épreuve de nos prototypes par des installateurs, en Allemagne mais aussi en Belgique. Nous invitons quelques installateurs de notre réseau et les observons dans l'usage du prototype. Leur feedback permet souvent d'optimiser des détails en vue de la production. La méthode permet en outre de renforcer les liens avec nos ambassadeurs.

... et connectivité

Avez-vous déjà entendu parler du CCP ? Le Connect Center Pro de Bosch est un outil qui connecte la chaudière à l'internet. Outre le fait que le client final peut commander son installation à distance, l'outil offre des avantages précieux à l'installateur. Tout d'abord, l'installateur peut garder un œil sur l'installation sans se déplacer. Il a la possibilité de recevoir des notifications en cas de panne ou d'anomalie de fonctionnement, avec inventaire des pièces à remplacer et de la durée estimée de l'intervention. Le système identifie aussi les périodes optimales d'entretien de l'installation. Enfin, grâce aux algorithmes de Bosch, l'installateur est en mesure d'anticiper d'éventuels problèmes. Les données collectées alimentent une base de données qui analyse les schémas récurrents sur l'ensemble du parc de chaudières connectées. Bienvenue dans le monde de la chaudière connectée !



Le Connect Center Pro de Bosch est un outil qui connecte la chaudière à l'internet.



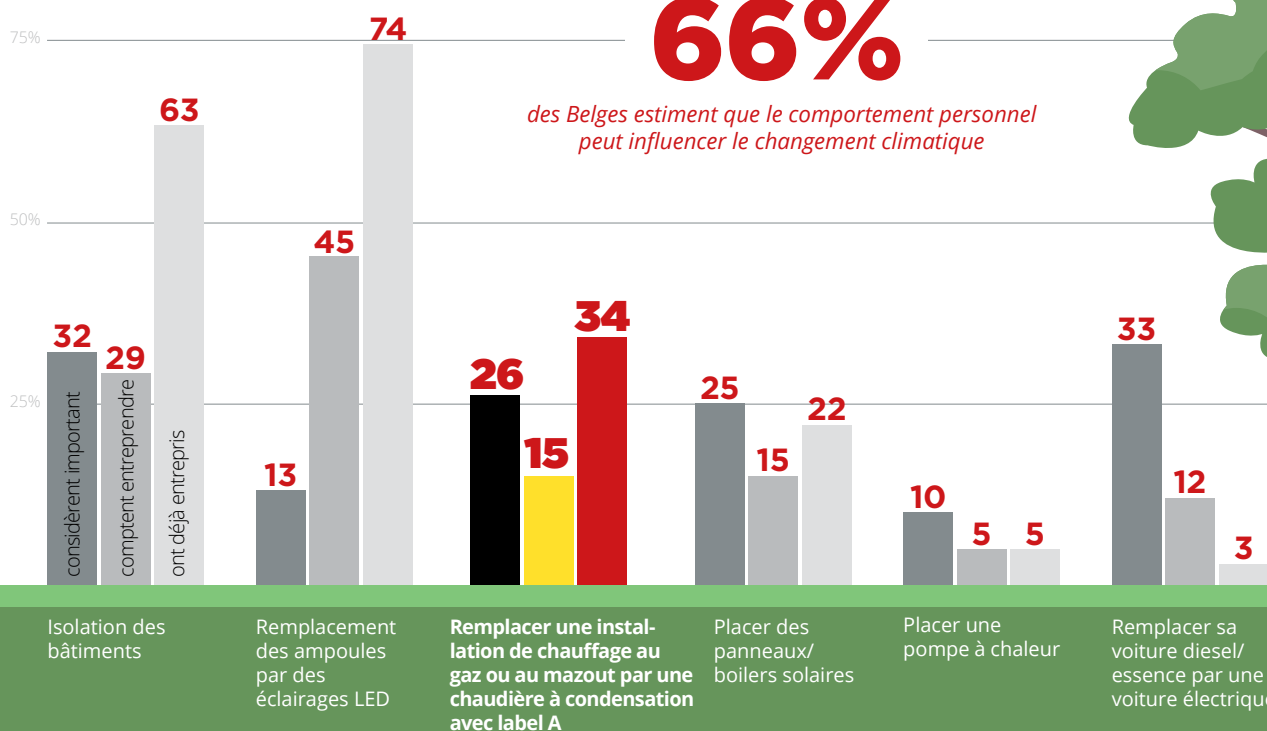
6 BELGES SUR 10 CROIENT EN UN MIX ÉNERGÉTIQUE POUR CHAUFFER LEUR HABITATION

LE BELGE EST RÉALISTE ET ATTENTIF À SA CONSOMMATION ÉNERGÉTIQUE

Selon une enquête réalisée par iVOX(*), plus d'1 Belge sur 3 rêverait de se chauffer à l'énergie solaire s'il n'existait aucune restriction budgétaire ou pratique. Face aux défis climatiques, 6 sur 10 se disent convaincus que les énergies renouvelables doivent être complétées avec les énergies traditionnelles.

La majorité des Belges chauffent actuellement leur habitation avec le gaz naturel ou le mazout. Presque la moitié des personnes interrogées qui se chauffent au mazout disposent d'une installation de chauffage âgée de plus de 15 ans. Plus de 4 répondants sur 10 (38%) envisagent de remplacer leur installation par une chaudière plus économe. Ce nombre passe même à 64% lorsque les consommateurs de mazout sont informés des avantages que les 30% de gains de rendement de la nouvelle installation représentent à la fois pour l'environnement (réduction des émissions de CO₂) et pour leur portefeuille.

Les chaudières au mazout de la nouvelle génération – à savoir les chaudières à condensation avec un label A – offrent donc certainement une réponse aux plans de rénovation du Belge. Mais ces nouvelles installations au mazout se présentent aussi comme parties intégrantes d'un système hybride où le mazout et l'énergie renouvelable sont combinées pour se voir attribuer un label A+. Pour 6 Belges sur 10, c'est là que se trouve l'avenir du mazout... mais l'efficacité et l'investissement de départ jouent aussi un rôle important dans sa décision.



(*): enquête réalisée pour le compte d'Informazout entre le 17 et le 25 janvier 2017 par le bureau de sondage indépendant iVOX auprès de mille Belges propriétaires de leur habitation.

60%

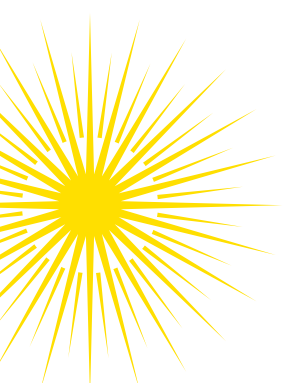
estiment que les énergies renouvelables doivent être complétées avec les énergies traditionnelles

93%

accordent une grande attention aux labels énergétiques lors de l'achat d'un appareil ménager

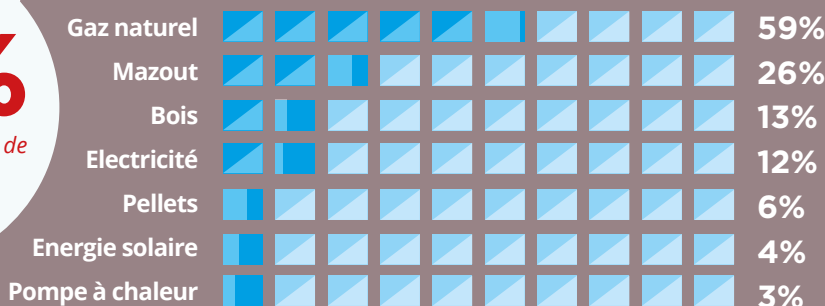
40%

sont disposés à renoncer à une partie de leur confort pour vivre de manière plus économe en énergie.



Près de **40%** des répondants rêvent de se chauffer à l'énergie solaire.

Ils utilisent actuellement comme énergie de chauffage



38%

des propriétaires d'une chaudière au mazout envisagent de la remplacer
SURTOUT LES JEUNES

pour les installations de + 15 ans, ce pourcentage augmente à

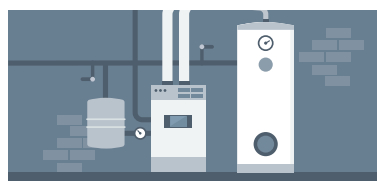
53%

48%

parmi ceux qui sont prêts à investir en faveur de l'environnement en 2017, sont disposés à remplacer leur installation

lorsqu'ils reçoivent des informations complémentaires sur les avantages pour l'environnement et leur portefeuille, ils seraient alors à passer à l'action

64%



CONDITIONNEMENT DE L'EAU DU SYSTÈME DE CHAUFFAGE CENTRAL

LE REVERS DE LA MÉDAILLE

Dans notre édition précédente (Chauffage info, n°176, p4), nous avons abordé la popularité croissante du conditionnement de l'eau du système. Penchons-nous aujourd'hui sur la véritable nécessité des traitements chimiques.

La chimie l'emporte rarement sur la physique

La corrosion se produit en présence d'oxygène. Assurez-vous donc avant tout que de l'air ne puisse pas pénétrer dans le système et, si vous ne pouvez l'éviter, limitez-en autant que possible le volume. Évitez de vider le système et surtout, de le laisser vide. Le rincer n'est pas non plus une bonne idée, car vous faites ainsi pénétrer inutilement une grande quantité d'oxygène dans le système avec, pour conséquence, une corrosion inutilement importante.

Maintien de la pression

Le vase d'expansion est presque toujours le coupable. Dès lors, il est impératif de contrôler chaque année la pression. Tant d'erreurs sont commises en matière de maintien correct de la pression que nous y consacrerons un article distinct.

La chimie est-elle nécessaire ?

Parfois. Lorsqu'il n'y a aucun problème au niveau de la physique, les inhibiteurs sont rarement nécessaires. Néanmoins, dans certains cas, la chimie peut donner un coup de pouce. Il peut arriver qu'à la suite d'un processus naturel, le taux d'acidité (pH) de l'eau du chauffage central soit supérieur à ce qui est bon pour l'aluminium, qui se corrode alors trop facilement. En présence d'une chaudière à condensation avec échangeur thermique en aluminium ou de radiateurs en aluminium, il peut être judicieux de corriger et de stabiliser le pH. Le fabricant de la chaudière donne des directives et le CSTC publiera prochainement une directive afin d'apporter davantage de clarté en la matière.

Inconvénients

L'emploi d'inhibiteurs comporte aussi des inconvénients. Nous en dressons la liste pour vous :

Formation de mousse

La plupart des inhibiteurs ont pour effet secondaire de faire mousser l'eau lorsque celle-ci contient des bulles d'air (baisse de la tension superficielle). Ce n'est pas grave en soi, mais les purgeurs automatiques sont très mal armés pour faire face à une telle situation. En effet, un purgeur automatique contient un flotteur qui doit maintenir la soupape



Les purgeurs automatiques fuient lorsque l'inhibiteur produit de la mousse.

fermée. Ce flotteur doit se trouver à la surface de l'eau mais, étant donné qu'il ne flotte pas sur la mousse, celle-ci peut alors s'échapper du purgeur, la soupape devenant ainsi défectueuse. En résumé, nous pouvons dire que la combinaison « inhibiteurs + bulles d'air + purgeurs automatiques » engendre à coup sûr des problèmes. Un seul des deux à la fois peut être utilisé, mais quel est le plus important ?



Les impuretés dans la mousse font fuir le mécanisme du flotteur et de grandes quantités d'eau contenant l'inhibiteur s'échappent.

Dispersion

La dispersion est un autre effet secondaire, fortement apparenté au précédent. Lorsqu'elle se produit, l'eau du système devient extrêmement sale. L'eau non traitée ne peut pas résoudre les impuretés (c'est comme si vous faisiez la vaisselle sans détergent), mais l'eau qui contient des inhibiteurs « soulève » les impuretés (comme un détergent) et les emporte donc à des endroits où elles ont des effets secondaires indésirables (dans la pompe de circulation, par exemple).



Les coussinets d'un circulateur ne sont pas prévus pour résister à l'action abrasive des impuretés dispersées (magnétite).

Fluage

Ce phénomène fait que les raccords, joints d'étanchéité, bagues de serrage et accouplements ne peuvent jamais être parfaitement étanches à l'eau. Chaque jour, des molécules d'eau se glissent à l'extérieur, puis s'évaporent. Si l'eau n'est pas traitée, ce phénomène est tout à fait normal, pratiquement invisible même après de nombreuses années et en aucun cas néfaste pour le système, car la quantité d'eau qui disparaît ainsi est presque impossible à mesurer. Toutefois, si l'eau est traitée au moyen d'inhibiteurs, elle contient alors des sels dissous. Lors du fluage, ces sels sont emportés vers l'extérieur (à travers les fibres d'un raccord trois pièces, par exemple), où ils forment un dépôt. Le problème est qu'une fois les fibres saturées de ces substances, elles deviennent une voie rapide qu'emprunte le liquide pour sortir. Après quelques années, les joints toriques présentent des champignons blancs et des dépôts colorés au niveau des brides. Les photos se passent de commentaires.



Efflorescence de l'inhibiteur sur une bride.

Conditions de bonne utilisation de la chimie

Une condition logique et très simple liée à l'utilisation des inhibiteurs est qu'ils doivent être employés de manière correcte. En effet, vous n'utiliserez pas un camion pour transporter des personnes.

Pureté

Pour un bon résultat, l'intérieur de l'installation doit être d'une propreté impeccable. Cependant, c'est rarement le cas. Conséquence : le film d'inhibiteur ne parvient pas jusqu'au métal pur et se dépose sur une couche d'impuretés. Il en résulte une corrosion par piqûres (trous d'épingle). Des colonies bactériennes, qui se nourrissent des composants du cocktail de l'inhibiteur, peuvent aussi se développer dans l'installation. Commencez donc par bien stériliser l'intérieur de l'installation, ou vous devrez ajouter des « biocides » toxiques. En Angleterre, où les inhibiteurs sont très souvent utilisés à mauvais escient, les bactéries dans les installations de chauffage sont un problème sérieux. En outre, comme évoqué auparavant, la dispersion des impuretés existantes crée des problèmes de dépôts dans la robinetterie et les radiateurs, les coussinets des pompes, les joints d'étanchéité, etc.

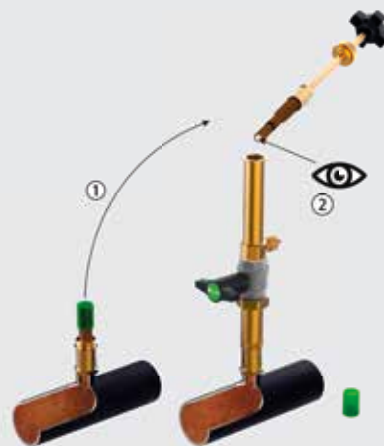


Obstruction d'un radiateur par le dépôt de sels provenant d'un inhibiteur qui contient des impuretés.

Surveiller le degré de protection

Si de l'eau doit être ajoutée au système, l'inhibiteur sera dilué. Un contrôle annuel du degré de protection, par le fabricant de l'inhibiteur,

est donc impératif. En effet, les impuretés, les bactéries et la dilution peuvent avoir des conséquences catastrophiques sur le degré de protection. Les fabricants d'inhibiteurs proposent (parfois gratuitement) d'effectuer ce contrôle. Nous attirons votre attention sur le fait que la concentration correcte et le degré de protection adéquat sont deux choses différentes. Aujourd'hui, on trouve des testeurs bon marché munis d'une plaquette témoin immergée dans l'eau du système. Le testeur peut être démonté, sans perturber le bon fonctionnement de l'installation, afin de procéder à l'inspection visuelle du degré de protection.



Testeur de corrosion. La plaquette témoin indique rapidement si l'inhibiteur a bien fait son travail.

Environnement

Il nous faut aussi penser à l'avenir. Dans dix ans nous devons certainement vider les installations de chauffage central dans des récipients spécifiques en vue du traitement des eaux usées par une entreprise spécialisée. Car déverser impunément des eaux contenant des produits chimiques est une option de moins en moins probable pour l'avenir. L'utilisation d'inhibiteurs n'est donc recommandée que lorsque ceux-ci sont nécessaires. Et dans un tel cas, il est préférable de tenir compte des différents points mentionnés dans cet article.



LE CAS

LA RÉGULATION EST TOUT AUSSI IMPORTANTE QUE LE CHOIX DE LA CHAUDIÈRE

Rares sont les clients à remplacer une vieille chaudière qui fonctionne encore correctement. C'est pourtant le cas des propriétaires de cette villa de Hooglede, en Flandre occidentale. La raison ? Le rendement de la chaudière n'était plus à la hauteur de ce que les progrès techniques permettent aujourd'hui. Après 25 ans de bons et loyaux services, la chaudière a été remplacée par un modèle au mazout combiné à l'énergie renouvelable.

L'installation initiale datait de pratiquement 25 ans. Elle fonctionnait toujours mais le propriétaire était bien conscient que le rendement de sa chaudière était beaucoup trop faible. Ce point ne souffrait aucune discussion, une rénovation s'imposait.

« Les chaudières au mazout sont particulièrement robustes », déclare Bruno Vergote, directeur technique au sein de la société de chauffage Ongenae. « Il est fréquent de trouver des installations de plus d'un quart de siècle en bon état de marche. Le revers de la médaille est que peu de consommateurs ont l'intelligence de s'interroger sur le rendement de leur vieille chaudière tant qu'elle fonctionne sans trop de problèmes. »

La qualité du conseil est primordiale

Comme convenu avec le client, l'installateur lui a remis deux offres. Une première pour une chaudière éco-énergétique combinée à des collecteurs solaires thermiques. Une seconde pour une chaudière équivalente sans collecteurs solaires.

« Comme beaucoup de consommateurs, ce client s'interrogeait sur l'intérêt d'installer des collecteurs solaires thermiques pour produire son eau chaude sanitaire. Nous avons pour habitude de présenter au client les avantages et inconvénients de chaque solution en tenant compte de sa situation et de son budget. En aucun cas, nous n'imposons une solution plutôt qu'une autre. Nous préférons miser sur la qualité du conseil et laissons le choix au client. Les clients apprécient que nous ne leur forçons pas la main », poursuit l'installateur.



« Vous aurez beau acheter la voiture la plus performante du marché sur le plan environnemental, si vous avez le pied lourd, elle consommera davantage que beaucoup d'autres. Il en va de même avec votre chaudière »

Bruno Vergote, directeur technique chez Ongenae

<Après 25 ans de bons et loyaux services, la chaudière de cette villa a été remplacée par un modèle au mazout combiné à l'énergie renouvelable.

2 conseils

- Orientez correctement les collecteurs solaires thermiques pour un rendement optimal. Le conseil paraît élémentaire mais certaines réalisations laissent parfois songeur.
- Informez correctement vos clients. Il ne suffit pas de vendre. Suivez l'actualité, renseignez-vous sur les réglementations en vigueur et les primes disponibles. L'image de la profession dépend aussi de la qualité de nos conseils.

Lutter contre la surenchère d'information

De l'avis de Bruno Vergote, la surenchère d'informations – pas toujours correctes – offertes par les médias ne facilite pas le processus décisionnel du consommateur. Certains clients ont de la peine à s'y retrouver. « Généralement, ils abordent la question solaire suite aux conseils d'amis ou à un dépliant publicitaire qu'ils ont reçu. Le nombre d'options et de produits disponibles sur le marché est tel que nous commençons habituellement par réexpliquer quelques principes de base. La première question est pratiquement toujours identique : 'En combien de temps aurai-je rentabilisé mon installation solaire ?'. La réponse à cette question diffère pour chaque client. » Et d'ajouter : « Les gens investissent dans le solaire tant par conviction environnementale qu'économique. »

La régulation tout aussi importante

« Vous aurez beau acheter la voiture la plus performante du marché sur le plan environnemental, si vous avez le pied lourd, elle consommera davantage que beaucoup d'autres. Il en va de même pour votre installation de chauffage. A quoi bon investir dans du matériel de haute technologie si ce n'est pas pour en tirer profit ? Pour ma part, la régulation est tout aussi importante que le matériel installé. Une bonne configuration permet d'améliorer le rendement et de faire la différence. Personnellement, je prône l'installation de régulations / vannes thermostatiques dans chaque pièce. L'investissement de base est naturellement un peu plus élevé mais le retour sur le long terme est considérable pour le client. » D'un point de vue pratique, ce chantier n'a présenté aucune difficulté majeure. Le principal défi a été de déterminer la technique adéquate pour fixer les panneaux sur le toit, en tenant compte des zones d'ombre.

Le choix des produits

Face à l'étendue de la gamme de produits sur le marché du chauffage, Ongenae a choisi de se spécialiser. « Nous préférons nous spécialiser dans quelques marques qui répondent selon nous aux attentes de nos clients. J'illustre souvent ce propos en faisant un parallèle avec le monde automobile. Si votre Renault connaît un problème technique, vous irez plus facilement dans un garage de cette marque plutôt que dans un garage Kia ou Fiat. Mon fournisseur propose de surcroît une gamme de produits très large. Ceci me permet de tout commander directement chez lui. J'évite ainsi les problèmes de compatibilité entre matériels de marques différentes. »

FICHE TECHNIQUE

Chaudière

Buderus Logano plus SB 105 de 27 kW – modèle à condensation avec brûleur flamme bleue deux allures

Boiler eau chaude sanitaire

Buderus Logalux SM - boiler solaire de 300 litres avec 2 collecteurs solaires thermiques

Stockage du mazout

Enfoui, 5000 litres

Installateur

Ongenae bvba à Marke

Lieu

Hooglede





Une nouvelle chaudière au mazout avec un label A fait monter la température, pas la facture.

A

Vos clients envisagent l'installation d'une nouvelle chaudière? Alors, conseillez-leur d'investir dans une chaudière au mazout avec un label A. Ils consommeront jusqu'à 30% de moins et disposeront d'une chaudière écoénergétique de la dernière génération. En plus, le mazout est l'énergie du futur grâce aux possibilités de combinaison avec les énergies renouvelables. Ils seront complètement sous le charme...

Plus d'infos sur www.informazout.be

mazout 
Chaleur innovante, chaleur rassurante