

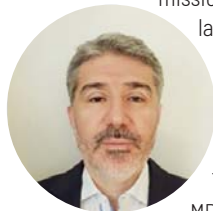
EN BREF

Outre la distribution de 150 000 masques de protection FFP2 à l'ensemble de ses 2 000 artisans partenaires, **Effy**, spécialiste de la rénovation énergétique auprès des particuliers, propose quatre mesures pour booster la réno : élargir le dispositif MaPrime-Renov' ; rendre l'éco-PTZ plus attractif pour les banques ; cibler la déductibilité des charges locatives des propriétaires-bailleurs ; respecter le calendrier initial des réformes structurantes déjà engagées.

••••

CARNET

Sébastien Tocci a été nommé directeur Marché bâtiment de Wilo France et aura pour mission le pilotage, la conduite et le développement des activités commerciales sur ce secteur. Titulaire d'un MBA Corporate Finance et d'un diplôme



d'ingénieur Ensis en génie climatique et énergétique, il a notamment occupé précédemment les postes de directeur général France de la filiale du groupe allemand Helios Ventilatoren et de directeur commercial chez le fabricant Aldes.

••••

www.librairietechnique.com

LA LIBRAIRIE DES PROS

Plus de 400 livres techniques et logiciels en **Chaud, Froid, Énergies Renouvelables, Fluides, Plomberie-Sanitaire...**

L'équilibrage hydraulique, vecteur d'optimisation énergétique

Fin mai, IMI Hydronic Engineering a lancé un nouveau cycle de webinaires mensuels, à destination des BE, chargés d'affaires des entreprises d'installation, metteurs au point et maîtres d'ouvrage : 6 modules sur les solutions hydrauliques pour répondre aux nouvelles contraintes d'optimisation énergétiques et environnementales.

Le 1^{er} module, le 28 mai, concernait la relation entre la conception hydraulique et l'impact sur la consommation énergétique des installations. Le 2^e, le 18 juin, portera sur les modes de régulation des unités terminales «Modulant» par rapport au «Tout ou Rien». «Les systèmes sont généralement dimensionnés pour 100 % de la puissance dans le but de satisfaire aux besoins lorsque les températures extérieures sont soit très basses soit très élevées, commente Eric Bernardou, responsable Projets d'IMI Hydronic. Or, dans la réalité, on ne rencontre que très peu ces conditions. Le reste de l'année, on doit travailler avec des puissances intermédiaires : c'est le rôle de la régulation d'adapter en permanence le système, en dynamique de fonctionnement. Et c'est toujours le plus difficile à faire ! Nous allons rappeler des différences en termes d'impact sur la température ambiante mais nous irons plus loin : selon la régulation, il peut y avoir un impact sur le comportement thermique de l'installation et nous verrons en quoi cela influence les consommations élec-

triques des pompes, par exemple.» Le 3^e module, le 9 juillet, abordera la question de l'ajustement des faibles débits et gestion du débit minimal : les installations fonctionnant avec des puissances de plus en plus faibles, ce qui minimise également les débits, risquant d'entraîner la création de poches d'air ou de dépôts. «La difficulté est d'assurer le débit minimal de fonctionnement tout en faisant en sorte de ne pas tomber au-dessous d'un certain seuil minimal afin de ne pas mettre à mal la pérennité de l'installation.» Le 4^e module aura lieu le 24 septembre sur le thème des solutions «Change-Over» et le 5^e se déroulera le 29 octobre autour de l'équilibrage hydraulique en résidentiel collectif. Enfin, le module du 26 novembre présentera les atouts de la communication digitale au service de l'optimisation hydraulique.

Plus d'informations et inscriptions : <https://www.imi-hydronic.com/sites/fr/fr-fr/Savoir-faire-technique/Webinar/Pages/default.aspx>

Panasonic à l'heure du leasing

Le fabricant sort une offre de location destinée au tertiaire, notamment aux hôtels. Elle couvre le matériel, l'installation et la maintenance. Cette offre est conçue avec un spécialiste du leasing qui gère toute la partie administrative. Pour les installateurs, l'avantage est double : d'une part, ils sécurisent leur trésorerie, puisqu'ils n'achètent pas les équipements. Et, d'autre part, ils fidélisent leurs clients. Pour le client, l'adoption de la location fait passer la ligne budgétaire chauffage et climatisation du statut d'investissement à celui de charge, ce qui lui permet de démultiplier ses investissements. Son taux d'emprunt peut aussi être réduit grâce aux CEE. Enfin, il a la possibilité d'acheter l'équipement à la fin de la location, pour 1 % du prix total. A noter : le leasing se déclenche en principe à la réception du chantier, mais une option permet de ne commencer à payer que trois mois plus tard. Cette offre de location est particulièrement intéressante pour



les hôtels, indique Panasonic. Pour un hôtel équipé d'une dizaine de DRV, les coûts lisés sur 60 mois seraient de 2,05 euros HT par jour et par chambre, pour une prestation couvrant le matériel, l'installation et la maintenance.