

L'ESSENTIEL

LE SUJET DU MOIS

L'artisanat met le cap sur 2025..... 6

FAITS MARQUANTS

Le grand bond en avant de la directive ERP 13

Il faudrait des « ventilistes » 15

Régulation et GTB, une activité en mode « reprise » 17

LE MOIS

INSTALLATEURS

Crystal et Forclim deviennent Eiffage Thermie 18

FORMATION:

« Je ne connaissais que la règle de base: éviter de dégazer » 20

FOURNISSEURS

Schneider Electric joue l'Odace et l'originalité 23

Panasonic sonne la charge pour conquérir l'Europe..... 25

Acome met le pied au plancher pour répondre à la RT 2012 26

RÉGLEMENTATION

Le statut du conjoint collaborateur de l'artisan..... 28

CONCEVOIR ET INSTALLER

CHANTIERS

Champ de capteurs thermiques autovidangeants 30

PAC discrètes approuvées par les ABF 32

Une chaufferie biomasse prête à poser..... 34

SOLUTIONS TECHNIQUES

Récupération de chaleur des eaux grises..... 39

DEVIS TYPE

Création d'une douche pour PMR
en remplacement d'une baignoire 40

PRODUITS

CHOISIR

Le poêle à bois: une nouvelle carte à jouer..... 43

NOUVEAUTÉS

40 nouveaux produits 50

SPECIAL SALON

ISH 2011. Des nouveautés tous azimuts 63

RECHERCHE & DÉVELOPPEMENT

Aquasim joue avec l'eau grandeur nature 68

LES FICHES PRATIQUES DU JDC entre 12 et 13

SERVICE LECTEUR 59

PETITES ANNONCES 60

Écrire au JDC: jdc@groupe-moniteur.fr

MAI 2011

Ensemble pour
l'indépendance

par Antoine Hudin

La Cité-centre des congrès de Lyon, capitale éphémère de l'artisanat du bâtiment, a résonné du « travailler ensemble! ». Car ils l'ont dit et répété à l'envie, les représentants de la Capeb. De Patrick Liébus, son président en réunion plénière, à Maurice Di Giusto, pour l'UNA-Couverture Plomberie Chauffage ou José Pereira pour l'UNA-Electricité lors des ateliers métiers, tous les hérauts ont porté le même message. Travailler ensemble, mais pour quoi? Pour rester indépendants... Paradoxal, non? De fait, l'équation est difficile et la solution peu naturelle pour qui défend un métier. Mais elle est une réponse judicieuse à deux problématiques. D'abord, l'absence criante de force commerciale dans la plupart des entreprises artisanales. Combien de temps pourront-elles conserver leur indépendance vis-à-vis des réseaux commerciaux des énergéticiens ou des courtiers en travaux? Ensuite, la nécessité de l'approche globale dans le cadre du grand chantier de la performance énergétique. En somme, pour vendre plus et vendre mieux, il faut choisir de travailler ensemble.

RECHERCHE ET DÉVELOPPEMENT



**Aquasim joue
avec l'eau
grandeur nature**
page 68

CHANTIER

**Une chaufferie
biomasse
prête à poser**
page 34



Ce numéro comporte: un encart abonnement de 4 pages broché entre les pages 4/5 et 68/69, un encart 8 pages Batiprix, 4 fiches pratiques situées entre les pages 12/13 et 60/61, un service lecteur page 59 ainsi que le hors-série 32 pages Spécial Sanitaire. Photos de couverture: A. H., MCZ, Michel Desfontaines

VISIONNEZ DES REPORTAGES VIDÉO DE CHANTIERS DU JDC
Consultez le site: www.lemoniteur.fr/etv