

technique du bâtiment .ch



Juin 2022

Interview avec Christoph Brand
et Roger Basler :

« Le développement des énergies
renouvelables doit progresser
beaucoup plus rapidement »

Page 10

Assainissement à Boll (BE) :
Réaliser tout ce qui est possible

Page 18

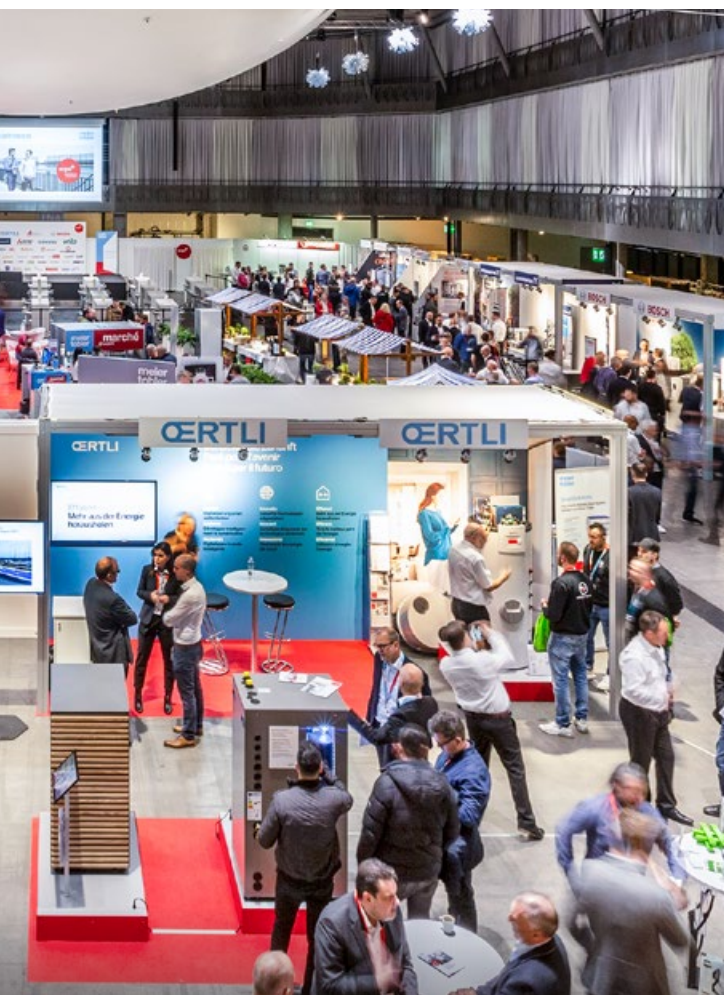
Tours de refroidissement Gohl-KTK :
Main dans la main vers le succès

Page 24

meier
tobler

- 4 À propos de nous
- 8 Nouveaux produits
- 10 En point de mire
- 16 Références
- 24 Hygiène de l'air
- 26 News des fournisseurs
- 32 Infos de la branche
- 34 Bon à savoir
- 36 Clients de Meier Tobler





Chères partenaires, chers partenaires,

Les pompes à chaleur sont en plein essor. Nous le constatons depuis un certain temps déjà, et cette évolution s'est encore accentuée. En 2021, elles ont enregistré une hausse de 18 pour cent sur le marché suisse par rapport à l'année précédente. Cette année, la barre des 20 pour cent sera sans doute nettement dépassée. Cette nette tendance, nous l'avons aussi perçue lors des nombreux entretiens que nous avons pu mener à l'expo plus. J'ai eu grand plaisir à rencontrer en live nombre d'entre vous, à échanger avec vous et à aborder de nouvelles thématiques.

Alors que la demande de pompes à chaleur continue d'augmenter, nous sommes tous dans la branche confrontés à différents défis, tels que les turbulences des chaînes d'approvisionnement mondiales, l'évolution des prix ou la guerre en Ukraine. Nos équipes des achats opérationnels et stratégiques travaillent chaque jour avec beaucoup d'engagement à compenser au mieux les conséquences de ces évolutions. Et nous y sommes bien parvenus jusqu'à présent.

Notre capacité de livraison se maintient à un bon niveau – c'est le message le plus important pour notre clientèle. Notre position d'entreprise suisse de commercialisation nous est favorable à cet égard, car nous pouvons faire appel à différents fabricants en cas de besoin. Cela nous permet de maintenir la disponibilité de nos propres marques, comme Oertli, à un niveau particulièrement élevé. Nous mettons tout en œuvre pour qu'il en soit de même à l'avenir.

Meilleures salutations
Roger Basler



22

Un concentré d'énergie au propane



24

Main dans la main vers le succès

« Le secteur du bâtiment se porte bien, et il y a beaucoup à faire »



Patrik Forster (à gauche) à l'expo plus de Spreitenbach en train de discuter avec Andreas Schmidt, directeur général de Strässle Installationen AG à Amriswil (TG). (Photo : rl)

Les quatre éditions de l'expo plus et l'ost plus ont pu être organisées cette année. Pour Meier Tobler, ces événements sont une occasion importante pour créer des ponts. « Technique du bâtiment.ch » a rencontré Patrik Forster, responsable Vente & Marketing chez Meier Tobler, à l'expo plus de Spreitenbach pour l'interviewer.

Technique du bâtiment.ch : Monsieur Forster, après une longue période d'attente due à la pandémie, que signifie pour vous d'être de nouveau présent à une expo plus ?

Patrik Forster : Cela signifie beaucoup. Nous voulons être le partenaire privilégié de notre clientèle dans le domaine de la technique du bâtiment. Et les partenariats vivent de rencontres, de contacts et de prestations. Même pendant la pandémie, nous avons toujours eu pour objectif principal de nous concentrer sur notre clientèle et d'axer nos services sur les besoins des clients. Cela a certes toujours été possible, mais les relations personnelles et les contacts en ont un peu souffert. Nous voulions déjà organiser l'expo plus il y a un an, mais nous avons décidé de la reporter. Il s'est passé beaucoup de choses depuis l'année dernière, et notre société s'est plus ou moins accommodée du virus. C'est la seule solution. Nous sommes maintenant heureux de pouvoir à nouveau rassembler autant de fournisseurs et de clients sous un même toit et de pouvoir jouer le rôle de créateur de ponts.

Pourquoi est-il important pour Meier Tobler de se montrer de nouveau sur place en direct ?

L'une de nos principales missions est d'offrir une valeur ajoutée à nos clients et à nos fournisseurs. Cela implique notamment d'organiser une plateforme pour échanger des idées et trouver des solutions entre spécialistes. Par ailleurs, nous constatons que les contacts personnels demeurent extrêmement importants pour réaliser des objectifs communs et réussir.

Et pourtant, de nouveaux canaux de communication, tels que les webinaires, ont également été bien accueillis. À votre avis, comment les formats éprouvés et les nouveaux formats vont-ils se compléter à l'avenir dans le contact avec la clientèle ?

Cette tendance s'était déjà profilée avant la pandémie. Mais seulement, nous les humains, nous nous accrochons souvent à nos habitudes et faisons parfois preuve d'inertie. La pandémie a sans aucun doute contribué à accélérer certaines évolutions qui sont très utiles et surtout efficaces. Il s'agit maintenant d'adapter au mieux les différentes possibilités de communication aux besoins. En plus de mettre l'accent sur les contacts personnels, nous nous sommes aussi fixé pour objectif d'être à la pointe de la numérisation et de l'utilisation des outils numériques dans le domaine de la technique du bâtiment.

L'image des ponts à créer est au centre de l'expo plus. Que peut faire Meier Tobler pour développer encore davantage son rôle de créateur de ponts ?

C'est une question très importante et déterminante pour le succès. Nous observons que les besoins, aussi bien de la clientèle que des fournisseurs, sont de plus en plus hétérogènes. Ce qui était prisé hier est déconsidéré aujourd'hui et inversement. Nous avons sciemment choisi cette devise parce que nous ne nous considérons pas seulement comme un distributeur traditionnel de produits, mais également comme un facilitateur de données et même de relations commerciales. Un pont sert à relier deux parties, et cette image de pont stable qui relie correspond exactement à l'idée que nous nous faisons de notre rôle.

Quels sont les besoins et les souhaits qui ressortent le plus souvent lors de vos discussions avec les visiteuses et les visiteurs ?

Plus que jamais, les clientes et les clients veulent avoir un partenaire capable d'assurer une fiabilité et une sécurité élevées. La situation de l'approvisionnement et l'évolution des prix mettent à l'épreuve tous les acteurs impliqués dans la chaîne de création de valeur. Une communication, une coordination et une concertation étroites sont indispensables. En communiquant activement et en utilisant de manière flexible notre rôle de leader du marché grâce à notre organisation régionale, nous répondons à ces besoins. Nous cherchons en permanence des solutions à tous les niveaux. Le fait que, d'une part, nous possédions un fort ancrage régional au plus près de notre clientèle et que, d'autre part, nous ayons le « poids » nécessaire auprès de nos fournisseurs grâce à notre taille nationale est certainement un grand avantage. L'expo plus est idéale pour établir des relations. Cela représente un investissement important, mais nous y voyons aussi de nombreuses opportunités de nous positionner comme un partenaire fiable.

Quelle est l'importance des feedbacks de la clientèle pour Meier Tobler ou les exposants ?

Ils sont très importants pour nous. Les exigences et les besoins de nos clientes et clients évoluent en permanence et

« Les exigences et les besoins de nos clientes et clients évoluent en permanence et nous nous attachons à y réagir avec rapidité et souplesse. »

Patrik Forster

nous nous attachons à y réagir avec rapidité et souplesse. Nous y parvenons en observant et en écoutant avec attention, mais aussi en utilisant des outils performants qui traitent les informations en continu et nous aident à tirer les bonnes conclusions. Pour que cela fonctionne, nous avons besoin de fournisseurs performants. Nous sommes un partenaire éprouvé et apprécié en Suisse pour nos fournisseurs nationaux et internationaux. Nous leur permettons de tirer parti de la capacité d'innovation de notre marché de manière globale.

Meier Tobler est en contact avec sa clientèle par l'intermédiaire de différents canaux : ici à l'expo plus, au quotidien par le biais de la vente interne et externe ou dans les Marchés. Dans quelle direction le suivi de la clientèle va-t-il évoluer dans un avenir proche et où fixez-vous les priorités ?

Nous remarquons que ce sont surtout l'e-Shop et les Marchés qui sont de plus en plus utilisés. C'est une évolution intéressante : d'une part, de nombreux produits sont commandés par voie numérique 24 heures sur 24, notamment grâce aux solutions innovantes de marché@work, et d'autre part, les professionnels de l'installation ont besoin des points de retrait proches de chez eux que sont les Marchés. Nous allons continuer à développer ces deux canaux et à les adapter aux besoins de la clientèle. Nous avons déjà transformé divers Marchés en libre-service et élargi individuellement l'assortiment dans les régions. Nous avons également mis en place de nouveaux formats dans le domaine de l'e-Shop et de marché@work. C'est avec plaisir que nous présentons ces solutions innovantes à nos clients directement sur place.

L'expo plus appartiendra bientôt au passé. Quelles sont les priorités de Meier Tobler pour le reste de l'année ?

Notre priorité réside clairement dans la capacité de livraison ainsi que dans une logistique rapide et flexible. Mais nous voulons aussi entretenir davantage de contacts personnels avec la clientèle par le biais de formats plus petits, que ce soit dans les Marchés ou lors de colloques. Le secteur du bâtiment se porte bien et il y a beaucoup à faire ! (el)

« Nous sommes davantage joignables et travaillons plus efficacement »



L'équipe dirigeante du centre de chauffage à Schwerzenbach (de g. à dr.) : Ronald Brüderlin, Angela Estermann, Lisa Camille Seydel, Daniela Hohenberger, le formateur Andreas Tschumi et Mario Babic.

Le service après-vente de Meier Tobler est en action 24 heures sur 24, 365 jours par an. Outre les techniciennes et techniciens de service qui œuvrent au front, de nombreux collaborateurs à la dispo et à l'administration veillent à tout moment à ce que tant les installateurs que la clientèle privée soient assistés rapidement et de manière professionnelle pour toutes demandes.

Grâce à une réorganisation du centre de service chauffage à Schwerzenbach ZH, la qualité des prestations a encore pu être améliorée. Mario Babic, responsable du centre de service chez Meier Tobler, nous en dit plus dans cette interview.

Technique du bâtiment.ch : Monsieur Babic, l'administration et la dispo du service dans le domaine du chauffage ont été réorganisées. Quelles sont les nouveautés ?

Mario Babic: Nous sommes davantage joignables et avons réduit les délais de traitement des commandes. Pour ce faire, nous avons réorganisé les tâches de l'administration et de la dispo et, également, l'équipe dirigeante. La dispo a été regroupée par région et donc agrandie. Aujourd'hui, un plus grand nombre de collaborateurs interviennent simultanément dans chaque région. Dans l'administration, en revanche, nous avons complètement abandonné la répartition régionale. L'équipe est désormais divisée entre



« Nous avons considérablement amélioré notre offre de services. Aujourd'hui, par exemple, nos clients reçoivent généralement des offres en l'espace d'un jour. »

Mario Babic

la saisie des commandes et les offres, ce qui permet à un plus grand nombre de collaborateurs de répondre aux appels.

Vous avez mentionné votre nouvelle équipe dirigeante, qui est responsable de quel domaine ?

Ma collègue, Daniela Hohenberger, est responsable de la dispo. Angela Estermann occupe la même fonction dans l'administration. En tant que responsable Business Development & Projects Service, Lisa Camille Seydel s'occupe d'importants projets tournés vers l'avenir ainsi que de tous les aspects de la numérisation. Ronald Brüderlin joue également un rôle central en tant que responsable de la gestion des remplacements et de l'inventaire.

Qu'est-ce qui a changé pour les collaborateurs de la dispo et de l'administration ?

Les tâches restent fondamentalement les mêmes. Nous les avons toutefois mieux réparties. Une ou un gestionnaire

peut désormais consacrer beaucoup plus de temps à la planification et ne doit par exemple plus s'occuper de la saisie des dérangements.

Qu'est-ce que cela signifie exactement pour les installateurs qui contactent le service ?

Nous avons considérablement amélioré notre offre de services. Aujourd'hui, par exemple, nos clients reçoivent généralement des offres en l'espace d'un jour. Auparavant, cela prenait plus de temps. Et comme nous l'avons déjà mentionné, notre dispo est bien davantage joignable. Aujourd'hui, une mise en service peut être commandée rapidement par téléphone par l'installateur.

Pour quelles demandes les installateurs ont-ils intérêt à téléphoner, et quelles autres peuvent être simplement réglées en ligne ?

Chez nous, les deux canaux sont en principe utilisés de la même manière. Mais pour la mise en service, il est beaucoup plus simple et efficace de la commander en ligne. De cette manière, toutes les données sont immédiatement enregistrées, ce qui réduit le risque d'erreur et permet une exécution plus efficace grâce à la liste de contrôle disponible. Mais il peut arriver qu'un installateur soit justement sur un chantier et préfère commander rapidement la mise en service par téléphone.

Comment les clients finaux profitent-ils de la nouvelle organisation ?

Nous sommes plus joignables, moins de temps d'attente et un meilleur contact personnel. Cela permet également aux collaborateurs de répondre de manière ciblée au problème de la cliente ou du client et dans le meilleur des cas, de résoudre le problème par téléphone via notre support. C'est un grand avantage pour les deux parties. Pour ce faire, nous avons également intensifié la formation à la saisie des dérangements, tant dans les domaines de la dispo que dans l'administration, afin de pouvoir poser les bonnes questions et souvent aider directement.

Cela concerne-t-il aussi toutes les questions relatives à SmartGuard ?

Non, ces cas de panne sont gérés dans un tout autre domaine. Mais SmartGuard est un élément déterminant pour la numérisation et fait partie de l'avenir. De plus en plus d'installations sont reliées par SmartGuard, ce qui permet par exemple de résoudre rapidement les pannes, le plus souvent à distance, sans que personne ne s'en aperçoive.

Quelle est l'influence de ces nouveautés sur les trois différents centres de service dans les différentes régions linguistiques ?

Pour l'instant, nous avons mis en œuvre la réorganisation dans le plus grand centre de services, ici en Suisse allemande. Nous examinons maintenant si cette solution serait également judicieuse dans les autres régions.

Dans quelle mesure êtes-vous satisfait du résultat de la réorganisation ?

Absolument satisfait ! Je suis très heureux que nous ayons pu clairement augmenter nos prestations par rapport à avant. Nous sommes davantage joignables, travaillons plus efficacement et offrons globalement des prestations de meilleure qualité. Nous nous rapprochons ainsi de notre objectif principal : mieux servir et soutenir au maximum notre clientèle B2B et B2C.

 meiertobler.ch/mes

Nouveaux produits



Connexion rapide et fiable

>B< MaxiPro de Conex Bänninger est un système de sertissage innovant pour la réalisation de raccords durablement étanches et fiables dans la technique du froid et de la climatisation, spécialement conçu pour des applications jusqu'à 48 bars de pression de service.

Le système de sertissage >B< MaxiPro de Conex Bänninger est désormais disponible dans l'e-Shop de Meier Tobler. Les raccords à sertir permettent des connexions sans flamme, rapides et sûres dans la technique du froid et de la climatisation, sans perturber les fonctions courantes du bâtiment. Cela permet d'augmenter considérablement la vitesse d'installation dans les grands systèmes. Les raccords sont fabriqués en cuivre de haute qualité, exempt d'oxygène, et sont spécialement approuvés pour des applications allant jusqu'à 48 bars de pression de service. Par rapport aux techniques traditionnelles, il améliore considérablement la productivité grâce à un temps d'installation réduit et à une flexibilité de travail accrue. La planification, l'exécution et la finition des projets deviennent plus flexibles, plus simples et plus sûrs.

Les points forts du système sont visibles lors de l'application : le sertissage à trois points resp. devant, sur et derrière la moulure du joint torique s'effectue en 5 secondes et ce, en toute fiabilité. Aucun rinçage sous gaz protecteur n'est requis et l'assemblage est entièrement exempt de flamme. C'est la raison pour laquelle il n'est pas nécessaire de disposer d'une autorisation pour travailler sur flamme nue, ni d'un poste d'incendie ou de grandes protections.

La gamme >B< MaxiPro de Conex Bänninger est complétée par les sertisseuses de Rothenberger : la Romax Compact TT et sa variante plus grande, la Romax 4000. Celles-ci disposent de mâchoires MaxiPro de haute qualité qui assurent un intervalle de maintenance de 40'000 sertissages.

Conex Bänninger propose en outre sur son site Internet une formation en ligne attrayante pour le système de sertissage >B< MaxiPro qui simplifie considérablement son utilisation au quotidien. (e)

 eshop.meiertobler.ch



Evacuer l'air de manière efficace et esthétique

Pour évacuer l'air humide ou les odeurs des salles de bains, des toilettes ou des cuisines, les systèmes de ventilation monotubes équipés du ventilateur ER EC de Maico fonctionnent de manière extrêmement efficace sur le plan énergétique grâce à la toute dernière technologie EC qui s'avère peu énergivore. Le nouveau ER GH AP est la toute dernière solution à montage apparent qui vient agrandir la gamme de produits Maico, la variante ER GH APB répondant en outre aux exigences de la protection incendie.

Une bonne ventilation dans les immeubles, les complexes de bureaux ou les hôtels n'aide pas seulement les personnes, mais aussi la structure du bâtiment. L'humidité ou les mauvaises odeurs peuvent être évacuées rapidement et directement par un système d'évacuation d'air approprié. Les systèmes d'aération monotubes de Maico doté du ventilateur ER EC se révèlent extrêmement efficaces sur le plan énergétique, notamment grâce à la toute nouvelle technologie EC peu énergivore. Le nouveau boîtier apparent ER GH AP avec raccord et clapet anti-retour en plastique et abritant l'insert de ventilateur ER EC vient élargir la gamme de produits Maico, tandis que la variante ER GH APB répond de plus aux exigences en matière de protection incendie. Tous deux s'installent rapidement et aisément au mur ou au plafond dans les salles de bains, les toilettes ou les cuisines.

Les caches de protection ER-A (version standard), ER-AK (variante confort avec module de temporisation) ou ER-AH (version avec commande en fonction de l'humidité et module de temporisation intelligent) sont proposés, à choix, comme recouvrement. Il est également possible de choisir le cache ER-AB avec détecteur de mouvement qui convient particulièrement bien aux établissements à accès entièrement libre tels que les maisons de retraite. L'ER GH AP offre, en charge de base, environ 120 pascals à 30 m³/h et environ 160 pascals à la charge nominale de 60 m³/h. Grâce à l'efficacité du ventilateur EC, l'ER GH AP fonctionne de manière économique et ce, même à pleine puissance. Grâce à un niveau de pression acoustique de 51 décibels maximum, la ventilation est discrète. (e)

 meiertobler.ch/maico_ER_EG



Léger et écologique

Adapté aussi bien aux nouvelles constructions qu'aux assainissements, le chauffe-eau pompe à chaleur Oertli TWH 250 E Pro couvre les besoins en eau chaude toute l'année de manière économique et écologique. Grâce à une technique de pointe, il fait figure de pionnier en matière d'efficacité et de durabilité.

Les dimensions compactes et le poids particulièrement faible du chauffe-eau pompe à chaleur TWH 250 E Pro d'Oertli permettent de le transporter facilement et pratiquement partout. Il est également simple à installer et à entretenir. Une fois en place, il attire l'œil avec son design agréable. En tendant l'oreille, on remarque qu'il possède une autre qualité très appréciée : son fonctionnement silencieux.

Un fluide frigorigène écologique

Avec un COP de 3,8 (à 15 degrés), le TWH 250 E Pro d'Oertli est hautement efficace et ne nécessite qu'un temps de chauffe réduit. Le fluide frigorigène employé pour cet appareil est le R290 (propane), écologique et porteur d'avenir, avec un GWP de 3. L'air ambiant est utilisé pour produire l'eau chaude sanitaire.

Avec corps de chauffe électrique

La famille des pompes à chaleur Oertli TWH se compose de différents modèles : Outre le TWH 250 E Pro, elle comprend également le TWH 200 E Pro, le TWH 200 EH Pro ainsi que le TWH 250 EH Pro. Tous les appareils intègrent un corps de chauffe électrique pour assurer la protection anti-légionelles et servir de booster. Grâce à l'échangeur de chaleur soudé, l'Oertli TWH EH Pro peut en outre facilement se combiner avec un deuxième producteur de chaleur, par exemple une chaudière à mazout ou à gaz. (eI)

 meiertobler.ch/twh-pro



Mise à niveau grâce à une commande plus moderne

La chaudière à condensation à fonctionnement modulant et entièrement automatique Oertli OSCR 18-30 est parfaitement établie depuis son lancement sur le marché. Voici aujourd'hui le nouveau modèle amélioré, l'Oertli OSCR-S 18-30 qui dispose de la commande intégrée OetroCom-3.

Depuis son introduction sur le marché, la chaudière à mazout à condensation Oertli OSCR 18-30 à faibles émissions polluantes jouit d'une grande popularité, notamment lorsqu'il n'est pas possible de réaliser une production de chaleur alternative dans les maisons individuelles, les petits immeubles ou les bâtiments commerciaux. Le modèle a encore été optimisé et possède désormais, sous le nom d'Oertli OSCR-S 18-30, une commande OetroCom-3 intégrée. Il peut consommer jusqu'à 100 pourcent de mazout de qualité bio.

Assemblée et prête au raccordement

Le nouveau modèle convainc une nouvelle fois par les grands avantages qu'offre la gamme Oertli OSCR. Le fait que la chaudière à mazout à condensation, fabriquée en acier de haute qualité, soit livrée entièrement assemblée et prête à être raccordée, en fait partie. Elle ne nécessite donc qu'une petite surface d'installation dans la chaufferie. De plus, son poids est faible, ce qui facilite encore son installation.

Accès via appli

L'Oertli OSCR-S 18-30 est une chaudière à condensation à modulation et condensation entièrement automatique qui dispose d'une pompe de chaudière à vitesse variable. Elle peut fonctionner aussi bien avec du mazout à faible teneur en soufre qu'avec 100 pourcents de mazout bio. Grâce à la commande OetroCom-3, il est possible de piloter trois circuits mélangés ainsi que deux circuits pour la production d'eau chaude. De plus, elle permet de gérer des cascades et des régulateurs déportés. L'accès aux différents circuits de chauffage et à la commande de la chaudière se fait aisément via l'appli Oertli sur tablette ou téléphone portable. (eI)

 meiertobler.ch/oscr-s



Christoph Brand (à gauche) et Roger Basler lors de l'interview à l'expo plus de Spreitenbach. (Photos : rl)

« Le développement des énergies renouvelables doit progresser beaucoup plus rapidement »

Christoph Brand, CEO d'Axpo, était le principal orateur de l'expo plus de Meier Tobler à Spreitenbach (ZH). Il s'est exprimé sur le thème « Comment pouvons-nous réussir la transition énergétique suisse ? ». « Technique du bâtiment.ch » l'a rencontré, lui et Rogler Basler, CEO de Meier Tobler, pour un entretien commun.

Technique du bâtiment.ch : Monsieur Brand, la transition énergétique et la réalisation des objectifs climatiques sont les grands thèmes de notre époque. Dans votre intervention, vous avez abordé en détail les grands défis qui sont à relever si nous voulons réussir la transition énergétique. Selon vous, dans quels domaines y a-t-il le plus besoin d'agir actuellement ?

Christoph Brand : Tout d'abord, je tiens à souligner que nous sommes capables sur le plan technique de réussir la transition énergétique. La raison pour laquelle la Suisse peine à développer les énergies renouvelables réside plutôt dans le manque de rentabilité de nombreux projets et dans la longueur des procédures d'autorisation. Le grand nombre de recours déposés montre en particulier que la population doit être plus ouverte aux nouvelles installations.

Dans votre intervention, vous citez notamment l'Office fédéral de la protection de la population, qui estime que l'éventuelle pénurie d'électricité représente un risque plus important que la pandémie. Comment une entreprise comme Axpo peut-elle contribuer à trouver une solution rapide et efficace ?

Christoph Brand : En tant que plus grande compagnie d'électricité de Suisse, nous y contribuons quotidiennement avec notre production. Par le biais de notre filiale CKW, nous mettons en service deux nouvelles installations photovoltaïques en moyenne chaque jour. Et nous investissons dans des projets novateurs tels que l'installation solaire sur le mur du barrage de Muttschegg ou des systèmes de production d'hydrogène.

Monsieur Basler, votre entreprise veut-elle aussi contribuer activement au développement durable. Fin 2021, elle a intégré ses objectifs de durabilité dans sa stratégie sous le concept « Tout simplement durable ». Que peut et veut faire concrètement Meier Tobler dans le domaine de l'environnement ?

Rogler Basler : Il est important que notre stratégie de développement durable soit fondée sur des convictions et ne suive pas un effet de mode. Nous voulons et allons assumer une responsabilité écologique, sociale et économique. Notre stratégie de développement durable se subdivise en trois volets : l'environnement, les collaborateurs et la société. En ce qui concerne l'environnement, nous obtenons l'effet de levier le plus important avec les systèmes que nous vendons, par exemple les pompes à chaleur ou les chauffages au bois. Mais nous voulons également utiliser moins

de ressources et réduire activement les émissions de CO₂ pour les prestations que nous fournissons nous-mêmes en tant qu'entreprise. Cela implique par exemple que nous convertissions progressivement notre flotte de véhicules à l'électrique, que nous réduisions notre propre consommation d'énergie et que nous développions également des systèmes de commande permettant d'économiser l'énergie.

Vous évoquez les pompes à chaleur, qui remplacent les systèmes à énergie fossile, et l'e-mobilité. Mais tout cela nécessite aussi de l'électricité, qui doit être fournie par Axpo et d'autres entreprises. Est-ce un bon calcul ?

Rogler Basler : C'est un bon calcul uniquement si les entreprises et la population apportent leur contribution. Notre CSO, la nouvelle centrale de services que nous construisons à Oberbuchsitzen (SO), en est un bon exemple. Elle sera chauffée avec les eaux souterraines et une pompe à chaleur. Et produire de l'électricité sur le toit est une évidence pour nous – cette production sera d'ailleurs cinq fois supérieure aux besoins du bâtiment. Le surplus sera utilisé pour nos véhicules électriques ou nous le réinjecterons dans le réseau.

Monsieur Brand, la situation risque-t-elle de devenir critique si les clients de Meier Tobler installent de plus en plus de pompes à chaleur dans les ménages suisses ?

Christoph Brand : On ne peut que se féliciter de cette évolution. La Suisse veut et doit se détourner des sources d'énergie fossiles. Mais les besoins en électricité vont de ce fait considérablement augmenter. Avec l'abandon de l'énergie nucléaire, cela signifie que nous devons produire 50 térawattheures supplémentaires d'électricité en Suisse d'ici 2050 avec de nouvelles installations. C'est bien plus que ce que produit aujourd'hui l'ensemble de l'énergie hydraulique. Le défi est donc immense, et la Suisse avance trop lentement. Si le rythme ne s'accélère pas de manière significative, cela va être compliqué à moyen et long terme.

La Suisse avance trop lentement, observe Monsieur Brand. Dans le secteur de la technique du bâtiment, il serait possible d'installer davantage de systèmes avec des installations photovoltaïques, et pourtant, le développement de ces dernières dans le domaine privé piétine. Meier Tobler doit-elle s'engager davantage et vendre une installation photovoltaïque avec chaque pompe à chaleur ?

Rogler Basler : Nos systèmes de commande de pompes à chaleur sont compatibles avec les installations photovoltaïques (« PV-ready ») et un certain nombre de nos partenaires sont spécialisés dans la construction de systèmes solaires. Grâce à notre future solution SmartSolutions, il est possible de gérer les flux d'énergie entre le producteur de chaleur et le système de distribution de chaleur et d'optimiser l'autoconsommation de l'installation photovoltaïque. Nos pompes à chaleur sont parées pour tous les cas de figure – que les propriétaires achètent une installation photovoltaïque en même temps qu'une pompe à chaleur ou qu'ils s'en équipent a posteriori.

Monsieur Brand, dans votre intervention à l'expo plus, vous avez également évoqué le photovoltaïque. Vous avez sans doute calculé le potentiel des installations photovoltaïques dans le domaine privé en Suisse. Est-ce qu'elles apportent vraiment quelque chose ?

Christoph Brand : Oui, les installations photovoltaïques peuvent apporter une contribution significative. Pour que leur développement puisse avoir lieu, il faut que ce soit plus lucratif pour les propriétaires de maisons indivi-



Christoph Brand lors de sa présentation sur la transition énergétique suisse à Spreitenbach.

« Tout d’abord, je tiens à souligner que nous sommes capables sur le plan technique de réussir la transition énergétique. La raison pour laquelle la Suisse peine à développer les énergies renouvelables réside plutôt dans le manque de rentabilité de nombreux projets et dans la longueur des procédures d’autorisation. »

Christoph Brand

duelles d’installer des panneaux solaires sur toute la surface de leur toit plutôt que sur une partie seulement. Mais il est vrai qu’on a aussi besoin de grandes installations, en plus des petits systèmes.

Quand vous parlez de grandes installations photovoltaïques, comment doit-on se les imaginer ? Et où pourraient-elles voir le jour ?

Christoph Brand : Les parcs photovoltaïques sont importants. Dans la mesure du possible, ils doivent aussi être mis en place dans les Alpes. En effet, en altitude, il y a moins de brouillard, la neige réfléchit la lumière et les panneaux fonctionnent mieux à des températures plus basses. Le photovoltaïque permet ainsi de produire de l’électricité précieuse en hiver. À l’heure actuelle, ce genre d’installations n’est pas encore susceptible d’être autorisé. Cela doit changer.

Ce type de projets, tout comme l’énergie éolienne, ne se heurte-t-il pas à une opposition de la population trop forte ? Et que pourrait-on faire pour promouvoir davantage les énergies éolienne et solaire ?

Christoph Brand : Oui, malheureusement, nous rencontrons souvent l’attitude suivante : « Je suis pour les énergies renouvelables, mais pas près de chez moi. » Je suis convaincu que tout le monde doit faire des compromis.

Qu’en est-il de Meier Tobler, Monsieur Basler ? Êtes-vous également en train d’équiper les bâtiments de vos propres sites d’installations solaires ?

Roger Basler : Nous sommes locataires sur la majorité des sites, mais nous nous employons toujours à ce que des installations techniques porteuses d’avenir soient mises en place. Actuellement, nous avons 7200 mètres carrés de photovoltaïque en service, auxquels viendra s’ajouter en 2023 une surface de 12’000 mètres carrés sur le toit de notre nouvelle centrale de services d’Oberbuchsiten (CSO).

Comme vous l’avez déjà dit, Meier Tobler veut être plus respectueuse de l’environnement et réduire les émissions de CO₂. Comment votre entreprise compte-t-elle parvenir exactement ?

Roger Basler : En 2021, notre secteur a vendu 18 pour cent de pompes à chaleur en plus et 33 pour cent de chauffages au bois en plus qu’en 2020. Dans le domaine des systèmes climatiques, nous complétons notre assortiment avec des fluides frigorigènes climatiquement neutres. Ce sont des leviers puissants. Aussi bien le marché que notre entreprise évoluent fortement. Grâce à notre outil de télédagnostic en ligne SmartGuard, nous gérons près de 2800 chauffages, de sorte que nos professionnels du service ne doivent se rendre sur ces installations que dans des cas exceptionnels. Notre premier camion électrique effectue des livraisons, et la flotte de véhicules des collaborateurs de la vente externe est en passe d’être convertie à l’électrique. Nos salles de réunion ont été reliées à « Microsoft Teams », ce qui permet aux collaborateurs de différents sites de se rencontrer en ligne au lieu de se déplacer d’un bout à l’autre de la Suisse. Nous avons également pris un certain nombre de petites mesures, par exemple en mettant à disposition des fontaines à eau pour réduire la consommation de bouteilles en PET.

Avez-vous également la possibilité d’exercer une certaine pression sur vos fournisseurs pour qu’ils ne vous livrent plus que des produits durables ?

Roger Basler : Nous travaillons en étroite collaboration avec nos fournisseurs et nos fabricants. La Suisse est consi-



Roger Basler en train d'expliquer la stratégie de développement durable de Meier Tobler à l'expo plus.

« Il est important que notre stratégie de développement durable soit fondée sur des convictions et ne suive pas un effet de mode. Nous voulons et allons assumer une responsabilité écologique, sociale et économique. »

Roger Basler

dérée comme un leader dans de nombreux développements. Nous constatons en outre que les producteurs ont nettement plus conscience de cette question. Souvent, nous enfonçons des portes ouvertes avec nos demandes.

Monsieur Brand, comment une entreprise comme Axpo gère-t-elle le thème du développement durable en son sein ? Sur quels leviers agissez-vous au quotidien ?

Christoph Brand : Axpo est le plus grand producteur d'électricité de Suisse, et son mix électrique est déjà presque exempt de CO₂ dans notre pays. Et bien sûr, nous gérons nos sites en veillant à préserver le plus possible les ressources. Nous avons aussi des panneaux solaires sur le toit du siège principal. Mais nous pensons aussi le développement durable de manière plus large, car celui-ci comporte trois dimensions : économique, écologique et sociale. Sur le plan économique, nous disposons d'une base solide, comme le montrent régulièrement les opérations commerciales. Dans le domaine des énergies renouvelables, nous enregistrons une croissance constante et renforçons la durabilité écologique de l'entreprise. De plus, en tant qu'entreprise d'approvisionnement en énergie et en tant qu'employeur responsable, nous assumons une importante responsabilité sociale.

Utilisez-vous également des pompes à chaleur modernes de Meier Tobler sur vos sites ?

Christoph Brand : Chez Axpo, nous utilisons des pompes à chaleur à Baden. Les sources de chaleur sont les rejets thermiques des bâtiments et les eaux souterraines. Mais honnêtement, je ne sais pas si les pompes à chaleur sont de Meier Tobler.

Meier Tobler et Axpo n'entretiennent pas de relations commerciales directes, mais toutes deux font activement progresser la transition énergétique. Quelles sont vos attentes à l'égard du monde politique ?

Christoph Brand : Notre appel est que le développement des énergies renouvelables doit progresser beaucoup plus

rapidement. Les processus d'autorisation sont trop longs, et le marché étranger est clairement plus intéressant pour les investisseurs. Cette situation doit changer. Nous sommes en discussion avec les responsables politiques et nous leur apportons nos idées et notre expérience.

Roger Basler : La promotion des producteurs de chaleur durables et des rénovations énergétiques a lieu dans la plupart des cantons, ce qui est réjouissant. Mais une approche pragmatique et beaucoup moins bureaucratique ainsi qu'un concept national au lieu du patchwork du MoPEC permettraient sans aucun doute de travailler et d'avancer plus facilement.

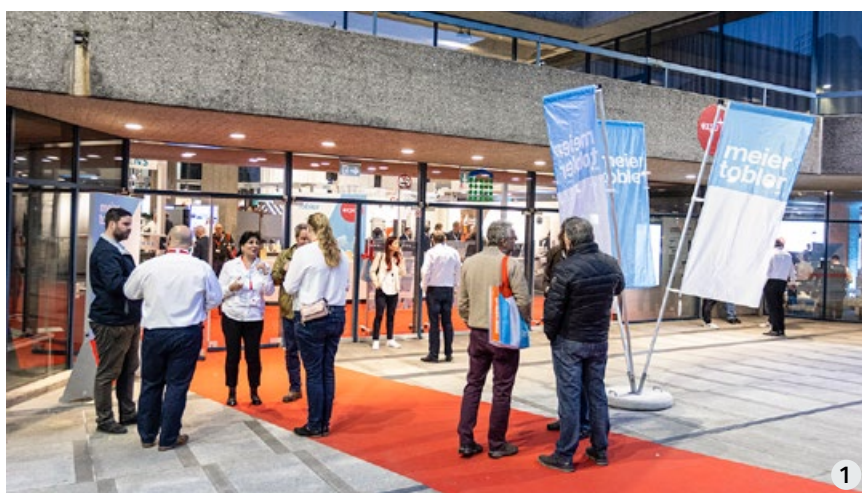
Quels sont les prochains objectifs que vos deux entreprises veulent atteindre en matière de transition énergétique et de protection du climat ?

Roger Basler : Nous voulons nous-mêmes atteindre la neutralité climatique en 2050. Par notre savoir et nos gammes de produits, nous soutenons activement les professionnels de la technique du bâtiment afin d'atteindre les objectifs climatiques. Pour notre clientèle privée, nous voulons garantir une réduction significative de la consommation d'énergie sans perte de confort grâce aux SmartSolutions, et nous les assistons également avec notre programme de conseil incitatif.

Christoph Brand : Conformément à notre stratégie, nous voulons continuer à développer les énergies renouvelables d'ici 2030. Dans le domaine du photovoltaïque, nous voulons atteindre 10 gigawatts au niveau international – soit environ vingt fois plus qu'aujourd'hui – et 3 gigawatts onshore pour l'éolien. En Suisse, nous voulons nettement renforcer le secteur solaire avec notre filiale CKW. Nous apportons ainsi une contribution importante à la transition énergétique. Nous sommes prêts à construire encore plus dès que les conditions-cadres en Suisse le permettront. (el)

L'expo plus en photos

L'expo plus et l'ost plus de 2022 appartiennent déjà au passé. De nombreux invités étaient présents aux cinq manifestations qui se sont déroulées dans toute la Suisse, et avec les exposants, les experts et les collaborateurs de Meier Tobler, ils ont fait de ces événements un succès. Dès à présent, de nombreuses photos permettent de porter un regard rétrospectif sur ces manifestations. Les enregistrements des présentations spécialisées ainsi que les impressions en vidéo du programme de la soirée à Spreitenbach sont disponibles sous le même lien.



« Créer des ponts » – partout en Suisse

- 1 Devant le Palazzo dei Congressi à Lugano.
- 2 Patrick Horlbeck, responsable Vente interne chauffage Romandie.
- 3 Roger Basler, CEO de Meier Tobler.
- 4 Présentation spécialisée avec Roberto Di Cerbo.
- 5 Handrea Campos, responsable du projet expo plus.
- 6 Impressions de Spreitenbach.





- 1 Jean-Marc Nagel, chef de vente région ouest.
- 2 Bianca Nikees, la responsable d'équipe marché@work (à gauche) et Francesca Bechtiger, hôtesse de l'expo plus
- 3 Alain von Büren « Fondü », pilote de l'armée de l'air suisse.
- 4 Un savoir-faire de première main : 35 exposants sur place.
- 5 Stand de marché@work.
- 6 Patrik Forster, responsable Vente & Marketing.
- 7 Sur la voie de l'avenir : SmartSolutions.
- 8 Rémy Pittet, responsable Systèmes climatiques Romandie.



meiertobler.ch/expoplus-impressions



Grâce au collecteur Sinus prémonté, l'alimentation en chaleur peut être raccordée rapidement et proprement au réseau des conduites. (Photos : ss).



Simple à raccorder et pratique

La fondation Umwelt Arena Schweiz mise sur l'Hybridbox pour ses projets de construction. Grâce au collecteur Sinus de Meier Tobler, cette centrale énergétique se raccorde rapidement et de manière fiable.

La fondation Umwelt Arena Schweiz a déjà réalisé de nombreux projets de construction en collaboration avec des partenaires spécialisés et des exposants (« techniquedubâtiment.ch » en a parlé pour la dernière fois en octobre 2021). Outre les assainissements, cela englobe également les nouvelles constructions comme la célèbre « maison sans raccordement électrique » à Brütten ZH. Dans le cadre du projet le plus récent, à Urdorf ZH, trois nouveaux immeubles sont en cours de construction. La centrale énergétique abrite la pièce maîtresse pour la fourniture de chaleur, d'eau chaude et d'électricité : la nouvelle Hybridbox. « Cette combinaison brevetée d'une centrale de couplage chaleur-force et d'une pompe à chaleur produit simultanément de la chaleur et de l'électricité que nous utilisons notamment pour faire fonctionner la pompe à chaleur intégrée ou pour couvrir les besoins en électricité du bâtiment », explique Roger Balmer, directeur de Hybridbox SA. L'Hybridbox permet d'utiliser aussi bien la chaleur ambiante, par exemple sous forme d'air extérieur ou de géothermie, que le biogaz comme source d'énergie. De plus, l'installation compacte peut prendre en charge toute la gestion énergétique du bâtiment.

Un gain de temps considérable

L'interaction entre l'Hybridbox et la distribution de chaleur est constamment optimisée. Depuis environ trois ans, une installation prémontée est utilisée pour la transition entre la production de chaleur et le réseau de tuyaux. La pièce maîtresse de cette installation est le collecteur Sinus. « Ce collecteur de chauffage dispose d'une chambre de départ et de retour séparée par une paroi sinusoïdale. Nous obtenons ainsi un bon comportement du flux », explique Christian Peier, responsable PM distribution commerciale chez Meier Tobler. Pompes, robinets à bille et thermomètres viennent compléter l'équipement du collecteur Sinus, tandis que les sondes de départ, thermostats de sécurité et autres capteurs, ainsi que la régulation, sont installés et mis en service à l'usine.

Le système fini et testé est livré directement sur le chantier, la mise en place et la fixation au mur ne prennent que 30 minutes environ. Puis, les conduites peuvent déjà être raccordées à la nourrice et cette dernière est prête à fonctionner. Les collecteurs Sinus pour l'Hybridbox existent en deux configurations optimisées et adaptées à cette solution. « Grâce à une bonne gestion des stocks, nous pouvons livrer ces produits à tout moment », explique Christian Peier. L'étroite collaboration entre Roger Balmer et l'équipe de Meier Tobler a porté ses fruits. « Grâce à la hauteur de construction optimisée, nous pouvons également utiliser l'Hybridbox ainsi que le collecteur pour les assainissements à faibles hauteurs de plafond. L'isolation parfaitement adaptée et facile à monter complète l'ensemble », explique Roger Balmer.



Roger Balmer (à gauche) et Christian Peier.

« La technique a fait ses preuves. Et c'est tout simplement un plaisir de travailler avec l'équipe motivée et engagée de Meier Tobler. »

Roger Balmer

« Standard à trois gagnants »

Pour les locataires d'Urdorf, l'électricité et la chaleur produites par l'Hybridbox ne coûteront rien. Ce modèle, commun à tous les projets de la Fondation Umwelt Arena Schweiz, est qualifié de « standard à trois gagnants » par le président de la fondation Walter Schmid : « Les locataires ne paient pas de frais d'énergie, l'investisseur reçoit des loyers légèrement plus élevés et un bien immobilier de valeur. Et, l'environnement en profite aussi, car avec l'Hybridbox, nous réduisons fortement les émissions de CO₂ pour la production de chauffage et d'eau chaude ».

Le collecteur sinusoïdal sera également utilisé dans d'autres projets. « La technique a fait ses preuves. Et c'est tout simplement un plaisir de travailler avec l'équipe motivée et engagée de Meier Tobler », déclare Roger Balmer.

La nourrice préfabriquée avec le collecteur Sinus de Meier Tobler est également visible à l'exposition de l'Umwelt Arena à Spreitenbach. (ms)

 umweltarena.ch



Entièrement rénovée : la maison de Beat Rubin avec installation photovoltaïque. (Photos : rl)

Réaliser tout ce qui est possible

Située à Boll près de Berne, la maison de Beat Rubin a été rénovée de fond en comble. En plus d'assainir l'enveloppe du bâtiment, le propriétaire a aussi préparé son habitation pour l'avenir en modernisant les installations techniques. L'élément central du nouveau système est une pompe à chaleur sol-eau CS7800i 12 LW de Bosch.

En comparant avec la maison voisine qui a été construite en même temps, on peut facilement reconstituer le passé de l'habitation de Beat Rubin à Boll, dans le canton de Berne. On voit à quel point sa maison a changé au cours de ces dernières années. Et pas seulement à l'extérieur.

D'abord l'enveloppe du bâtiment, ensuite les installations techniques

Il a tout d'abord isolé le toit et la façade. Il a fait ajouter 12 centimètres d'isolation à la nouvelle façade ventilée, qui est désormais recouverte d'élégants bardeaux d'ardoise

naturelle. Quant au toit, il a été doté de 20 centimètres d'isolation supplémentaires pour protéger la maison contre les influences environnementales. « Cela a déjà changé beaucoup de choses à l'intérieur », observe-t-il. « Même lorsque nous utilisons encore l'ancien chauffage au mazout, nous avons déjà un tout autre climat. Nous n'avons même plus besoin de l'humidificateur d'air ». La rénovation a vraiment commencé avec l'assainissement des installations techniques. « L'objectif principal a toujours été pour moi de produire à l'avenir le plus d'électricité possible pour pouvoir couvrir les installations techniques et les autres besoins. »



Pompe à chaleur sol-eau CS7800i 12 LW de Bosch (à gauche) avec accumulateur d'eau de chauffage SHW 807 d'Oertli.



Il y a beaucoup plus de place dans la chaufferie qu'avant avec l'ancien chauffage à mazout (d. g. à d.): Beat Rubin, Stefan Wyss (Wyss Heizungen AG) et Fabio Rugoletti (conseiller de vente chez Meier Tobler).

Pour Beat Rubin, il était donc évident qu'une installation photovoltaïque devait orner son toit incliné à l'avenir. «Aux heures de pointe, je peux produire jusqu'à 10 kilowatts d'électricité par heure». Et de préciser que même lors d'une journée d'hiver ensoleillée, la production de courant suffit sans problème pendant quelques heures. Et en cas d'excédent de production, une batterie de stockage se tient prête dans la cave.

La question du bon produit

Installée dans l'ancienne chaufferie à mazout à côté de l'entrée principale, la nouvelle pompe à chaleur sol-eau CS7800i 12 LW de Bosch, est elle aussi alimentée par l'électricité du toit. Elle forme un ensemble compact avec l'accumulateur d'eau de chauffage SHW 807 d'Oertli, qui laisse beaucoup de place après le démontage de l'ancienne installation de chauffage. «Depuis la construction de notre maison en 1978, nous utilisons à cet endroit un chauffage au mazout, qui alimentait au total trois maisons du voisinage», indique Beat Rubin. Dans le cadre de la rénovation, ses voisins et lui se sont mis d'accord pour se tourner à l'avenir vers des solutions individuelles. Beat Rubin s'est mis en quête du produit adapté avec son installateur Stefan Wyss, de Wyss Heizungen AG à Boll, ainsi qu'avec Fabio Rugoletti, conseiller de vente chez Meier Tobler.

Comme l'explique Stefan Wyss, il a tout d'abord été question d'un chauffage à pellets et d'une pompe à chaleur air-eau installée à l'extérieur. Mais il est très vite apparu que Beat Rubin préférerait se diriger vers une pompe à chaleur géothermique, en raison de sa grande efficacité énergétique et aussi de la question des émissions sonores liée aux pompes à chaleur air-eau. «De plus, ma maison se situe dans une zone géographique où le forage de sondes géothermiques ne pose pas de problème». En conséquence, on a réalisé un forage à l'entrée du garage pour installer une sonde géothermique à une profondeur de 220 mètres avant de la relier à la pompe à chaleur.

La pompe à chaleur pour le chauffage

Fabio Rugoletti souligne que la pompe à chaleur sol-eau CS7800i 12 LW de Bosch est particulièrement efficace grâce à la technologie Inverter : «Avec une large plage de puis-

«L'objectif principal a toujours été pour moi de produire à l'avenir le plus d'électricité possible pour pouvoir couvrir les installations techniques et les autres besoins.»

Beat Rubin

sances s'étendant de 2 à 15 kilowatts et une température de départ allant jusqu'à 71 degrés, elle convient aussi bien pour une nouvelle construction que pour un assainissement comme c'est le cas ici. De plus, l'isolation poussée et la technologie Inverter réduisent très efficacement les émissions sonores». Dans la maison de Beat Rubin, elle est utilisée exclusivement pour le chauffage des pièces. «Pour ce qui est de la production d'eau chaude, elle est assurée par un chauffe-eau pompe à chaleur qui était déjà en place». Par ailleurs, du fait que la distribution de la chaleur s'effectue encore par des radiateurs, on a choisi un modèle de pompe à chaleur suffisamment puissant. Comme il le précise, la pompe à chaleur est alimentée chaque fois que possible par l'électricité de l'installation photovoltaïque via un gestionnaire d'énergie.

Beat Rubin est visiblement fier de sa maison entièrement rénovée : «Je crois que nous avons réalisé tout ce qu'il est possible et judicieux de réaliser d'un point de vue économique pour une maison existante. Et j'ai également atteint l'objectif de l'approvisionnement propre en électricité. L'efficacité énergétique globale est excellente et répond désormais à la norme des maisons passives, ce qui me réjouit particulièrement.» (el)



Un trio heureux : le maître d'ouvrage Matthias Otto (Otto Immobilien GmbH), Marc Kamber (KamberHT GmbH) et Roman Huber (Meier Tobler). (Photos : ss)

Entièrement convaincante

La société KamberHT GmbH de Hägendorf (SO) acquiert la quasi-totalité de son matériel chez Meier Tobler. Le dernier projet en date a été particulièrement apprécié : Marc Kamber et ses collaborateurs ont réalisé les installations de chauffage et sanitaires du nouveau siège de l'entreprise.

Un grand parapente est représenté sur le véhicule d'entreprise de Marc Kamber. Il y a longtemps que l'installateur de Hägendorf est passionné par ce sport. Et sur le plan professionnel aussi, il a pris son envol : « Après quatre années passées dans une petite grange, nous avons enfin pu emménager dans un véritable atelier ce printemps, où nous avons suffisamment d'espace ainsi que tous les raccordements et tous les outils nécessaires. Et surtout, nous pouvons enfin travailler au chaud ». Le nouveau siège de la société KamberHT GmbH se trouve dans le tout récent parc industriel de Hägendorf, le « Nellenpark », qui comprend cinq boxes spacieux pour des artisans ainsi que cinq ateliers. Les premiers sont équipés de TABS, tandis que les seconds disposent d'un système de chauffage par le sol. Doté d'une

isolation de qualité, l'édifice en construction massive est en quelque sorte le contre-exemple des nombreux bâtiments industriels à la merci des courants d'air et mal chauffés.

La géothermie comme énergie favorite

Le maître d'ouvrage est la société Otto Immobilien GmbH d'Olten. Matthias Otto, propriétaire et directeur général, décrit l'idée du « Nellenpark » comme suit : « Les artisans et commerçants peuvent y acquérir un bien en propriété sans avoir à investir des millions de francs. Avec cette construction de grande qualité, nous faisons en outre honneur à l'emplacement de choix, donnant directement sur la rue principale ». Comme pour tous les projets précédents,



L'approvisionnement en chaleur du « Nellenpark » (ci-dessus) est particulièrement efficace et modulable grâce à la SI-GEO 12-40 SQ d'Oertli (ci-contre).

« Pour nous, l'e-Shop est extrêmement pratique. Nous y trouvons presque tout. Et nous apprécions aussi la collaboration étroite fondée sur la confiance avec la vente interne et externe. »

Marc Kamber

Matthias Otto a misé sur une pompe à chaleur géothermique : « Cette solution est selon nous la plus efficace et la plus judicieuse. Il n'y a pas mieux. »

A Hägendorf, quatre sondes de 200 mètres de long chacune alimentent la pompe à chaleur sol-eau de type Oertli SI-GEO 12-40 SQ. « Cette machine Inverter adapte sa puissance en continu aux besoins. Indépendamment du nombre d'utilisateurs dans le bâtiment, nous sommes toujours en mesure de fournir suffisamment de chaleur », explique Roman Huber, conseiller de vente responsable chez Meier Tobler. « Grâce à un kit de free-cooling, il est possible de rafraîchir les locaux pendant la période estivale par le biais du système de chauffage au sol. La différence de température de 2 à 3 degrés apporte un confort bienvenu et permet en même temps aux sondes géothermiques de se régénérer. »

On n'est jamais mieux servi que par soi-même

Dans le nouveau bâtiment, l'ensemble de l'installation de chauffage ainsi qu'une grande partie des travaux sanitaires ont été réalisés par l'entreprise KamberHT GmbH elle-même. Autre point remarquable pour Marc Kamber : la quasi-totalité des composants et des matériels ont été acquis chez Meier Tobler, depuis les tuyaux pour les TABS et les pompes de Grundfos jusqu'au système de conduites VSH XPress, en

passant par l'accumulateur d'eau de chauffage SHW 807 et le distributeur de chauffage par le sol Stramax. « Pour nous, l'e-Shop est extrêmement pratique. Nous y trouvons presque tout. Et nous apprécions aussi la collaboration étroite fondée sur la confiance avec la vente interne et externe », note Kamber. Rien que cette année, il achètera au moins 20 producteurs de chaleur à Meier Tobler.

Outre son dirigeant, l'entreprise d'installation emploie actuellement deux collaborateurs. Marc Kamber explique que l'objectif n'est pas de s'agrandir : « Nous offrons à nos clients un service complet, incluant le démontage, le forage et tous les autres travaux. Je visite personnellement chaque installation et je travaille moi-même sur chaque projet. Cela doit rester ainsi, car c'est pour cette qualité que nous sommes appréciés. »

Continuer ensemble

Ce ne sont pas les projets qui manquent actuellement. Et Matthias Otto pense lui aussi déjà plus loin : « Nous aimerions construire un parc industriel semblable à celui-ci à cent mètres d'ici. Et bien sûr aussi avec une pompe à chaleur géothermique si c'est possible ». L'installateur devrait d'ores et déjà avoir été choisi et Roman Huber se réjouit de recevoir de nouvelles commandes de Marc Kamber. (el)

Un concentré d'énergie au propane



La machine compacte convainc par sa grande efficacité et l'utilisation du réfrigérant naturel propane. (Photos : ss).

La coopérative Migros Vaud cherchait une solution de chauffage efficace et respectueuse de l'environnement pour son nouveau magasin Bike World. C'est l'offre de Meier Tobler avec trois nouvelles pompes à chaleur au propane AxAir Purple HP de grande puissance qui a remporté la course.

« Nous avons examiné tous les générateurs de chaleur entrant en ligne de compte. Le meilleur choix pour ce site était des pompes à chaleur air-eau à grande puissance, alimentées par une nouvelle installation photovoltaïque sur le toit. »

Sandro Quaglia

Dans un bâtiment industriel rénové à Romanel-sur-Lausanne, la coopérative Migros Vaud a ouvert un nouveau magasin Bike World qui fait partie du marché spécialisé SportXX de Migros. Outre ce magasin de vélos, le bâtiment abrite également un showroom automobile, un grand atelier de réparation ainsi qu'une carrosserie. La surface de vente totale est de plus de 5300 mètres carrés. Pour l'approvisionnement en chaleur, il fallait une solution moderne, car Migros Vaud veut abandonner l'utilisation des énergies fossiles d'ici 2030 au plus tard. « Nous avons examiné tous les générateurs de chaleur entrant en ligne de compte. Le meilleur choix pour ce site était des pompes à chaleur air-eau à grande puissance, alimentées par une nouvelle installation photovoltaïque sur le toit », explique Sandro Quaglia, responsable du secteur énergie chez Migros Vaud. Grâce au regroupement dans le cadre de la consommation propre (RCP), les locataires peuvent acheter l'électricité solaire à un prix préférentiel. « Nous avons dimensionné l'installation photovoltaïque de manière à ce que la totalité de la production, soit environ 365 kilowatts, soit consommée sur le site », explique Sandro Quaglia. Les clients de Migros disposent en outre de stations de recharge pour les voitures et vélos électriques.

Performantes et efficaces

Meier Tobler a remporté l'appel d'offres pour l'approvisionnement en chaleur avec trois nouvelles pompes à chaleur AxAir de grande puissance. « Ces machines répondent idéalement aux exigences. Elles proviennent du fabricant Enerblue, utilisent du propane comme réfrigérant et offrent des performances fiables. Avec un COP de 3,45 à A7/W45, elles sont en outre très efficaces », explique Cyril Schuk, conseiller de vente pour les systèmes de climatisation. L'été dernier déjà, une première machine a été livrée à l'atelier de Meier Tobler à Berne, où elle a été soumise à des tests approfondis. Grâce aux bons résultats obtenus, le nouveau modèle de pompe à chaleur a pu être intégré à l'assortiment peu de temps après. Au départ, seules deux grandes pompes à chaleur étaient prévues pour le projet. Mais un duo n'aurait pas permis d'atteindre la performance requise. Lors de l'appel d'offres, l'équipe de Meier Tobler a donc proposé un trio et a rapidement remporté le marché. Les arguments économiques n'ont pas été les seuls à convaincre, explique Christophe Glaus, chef de projet chez PICT ingénieurs à Lausanne : « Les pompes à chaleur avec des fluides frigorigènes naturels sont actuellement très demandées, mais certaines ne sont pas sur le marché depuis longtemps. Les machines de Meier Tobler avaient déjà fait leurs preuves et étaient en outre prémontées ». À Romanel, le chauffage est assuré par un système de ventilation. « Avec les pompes à chaleur, nous alimentons des échangeurs de chaleur dans les monoblocs de ventilation. Ainsi, toutes les surfaces peuvent être chauffées efficacement et uniformément », explique Christophe Glaus.

Insonorisation sur mesure

Les trois machines, d'une puissance de chauffage de 121 kilowatts à moins 10 degrés (A45/W38) ne sont pas silencieuses, mais doivent tout de même respecter les consignes d'insonorisation. « L'espace disponible dans la centrale de chauffage existante n'aurait pas suffi. Nous avons donc décidé d'installer les machines à l'extérieur et de les équiper de panneaux insonorisants », explique Christophe Glaus. Ces « baffles » fabriqués sur mesure garantissent l'insonorisation et font le bonheur des voisins. Sandro Quaglia de Migros Vaud est également satisfait : « Malgré des délais de livraison prolongés, les entreprises impliquées ont tout donné pour que nous puissions ouvrir notre magasin Bike-World à la date prévue ». (ms)



Réussir ensemble (d g. à d.): Cyril Schuk et Patrick Beaud (Meier Tobler), Sandro Quaglia (Coopérative Migros Vaud) et Christophe Glaus (PICT ingénieurs). Lors de la mise en place, un travail de grue précis était nécessaire (en haut).

Main dans la main vers le succès



Prêts pour l'arrivée des nouvelles tours de refroidissement : Maurizio Anfuso (à gauche) et Martin Höchli. (Photos : rl)

Meier Tobler Systèmes climatiques fournit des tours de refroidissement Gohl-KTK et Meier Tobler Hygiène de l'air SA les installe. Cette collaboration existe depuis quelques années déjà, mais elle porte de plus en plus ses fruits en apportant une valeur ajoutée évidente pour la clientèle. Comptendu d'un exemple de la grande industrie.

Ils ont étalé les plans devant eux. Maurizio Anfuso, ingénieur de vente en climatisation chez Meier Tobler, et Martin Höchli, responsable de projet en climatisation chez Meier Tobler, se tiennent dans la galerie intermédiaire vide, tout en haut du bâtiment d'une grande entreprise industrielle. Ils pointent le doigt vers les différents éléments des nouvelles tours de refroidissement Gohl-KTK qui seront bientôt mis en place et assemblés sur le site. Et cet assemblage fait intervenir l'action conjuguée de différents acteurs, comme le montre de manière impressionnante la

mise en œuvre de cette commande. « Meier Tobler Systèmes climatiques est le fournisseur des tours de refroidissement, l'installateur responsable les prend en charge sur place et transporte les éléments individuels jusqu'à leur emplacement dans le bâtiment », explique Maurizio Anfuso, « puis c'est au tour de Meier Tobler Hygiène de l'air SA d'entrer en action. Ses collaborateurs s'occupent du montage des tours de refroidissement ». Et tandis que l'installateur se charge de tous les raccordements, Meier Tobler intervient de nouveau pour intégrer le système de commande des tours au système de gestion du bâtiment et effectuer la mise en service.

Beaucoup de doigté nécessaire

Pour le moment, ce sont encore des pensées d'avenir. Lorsque les composants des tours de refroidissement seront arrivés, il faudra tout d'abord les introduire dans le bâtiment. Et pour cela, il faut non seulement une grue adaptée, mais aussi et surtout beaucoup de doigté. Sans oublier que tous les éléments doivent être hissés dans la galerie dans le bon ordre. Une petite rampe a été réalisée en haut pour permettre de les poser plus facilement. Les collaborateurs de Meier Tobler Hygiène de l'air veillent en outre à ce que tous les composants soient déposés en douceur, en toute sécurité et de manière parfaitement équilibrée sur la rampe.

Des poids lourds dans les airs

Étant donné que les deux tours de refroidissement ont un poids à vide d'environ 5 tonnes chacune, on met d'abord en place les quatre éléments de la première tour, puis ceux de la deuxième. « On commence par le capotage des ventilateurs, qui pèse 800 kilogrammes », indique Martin Hochli, « puis c'est au tour des ventilateurs eux-mêmes avec leurs raccords, qui font 1600 kilogrammes de plus ». Vient ensuite le corps de la tour de refroidissement, avec ses 2000 kilos, suivi de prs par le puits de sortie d'air de 600 kilos, qui comporte également les conduits de maintenance. A l'aide de plusieurs palans à chane et de transpalettes, tous les éléments sont positionnés avec précision dans la galerie pour être ensuite assemblés au millimètre prs. « Il y a deux points particuliers dans ce projet : d'une part, la galerie est très étroite et, d'autre part, les tours de refroidissement sont placées de manière asymétrique dans leur position finale afin de laisser suffisamment de place pour la maintenance ». Comme le précise Martin Hochli, il n'y a qu'un espace de 20 centimètres jusqu'au mur d'un côté et de 60 centimètres jusqu'à la façade de l'autre côté. « Puisqu'une distance de 20 centimètres n'est pas suffisante, les tours de refroidissement sont vissées ensemble au milieu de la galerie et ensuite déplacées. »

Une mise en œuvre de plus d'un an

Ce qui semble simple et rapide à réaliser sur le papier prend beaucoup plus de temps dans les faits, remarque Maurizio Anfuso : « Rien que pour transporter les éléments dans le bâtiment, l'installateur a mis quatre jours,

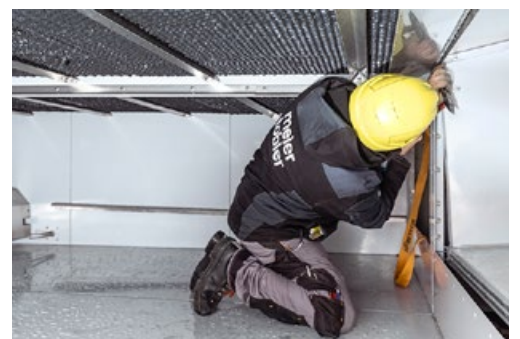
soit deux jours et demi de plus que prévu initialement ». En revanche, le montage effectué par l'équipe de Meier Tobler Hygiène de l'air n'a nécessité que huit jours au lieu des dix prévus. Martin Hochli ajoute que trois ou quatre collaborateurs ont été mobilisés pour chaque étape. Par ailleurs, le système de rayonnement UV et de désinfection comportant neuf lampes UVC a été installé dans le corps de la tour ces jours derniers. « Il permet d'assurer l'hygiène nécessaire. La quantité d'eau est contrôlée en permanence au moyen d'un capteur et, en cas de besoin, une vanne est ouverte pour rééquilibrer le niveau d'eau ». Ce n'est qu'après l'intervention de l'installateur et de l'électricien que Pirmin Muggler, le programmeur MCR de Meier Tobler, se rendra sur place pour installer le système de commande et le relier au système de gestion du bâtiment. « Mais ce ne sera pas avant la fin de l'année », note Martin Hochli. « Au total, l'ensemble de l'installation durera plus d'un an, ce qui est normal pour ce genre de système. »

Une collaboration simple

Pour Maurizio Anfuso, cette commande a montré à quel point la collaboration entre Meier Tobler Systèmes climatiques et Meier Tobler Hygiène de l'air est importante : « Avant, c'était les techniciens basés en Allemagne qui effectuaient la partie maintenant assurée par mes collègues de l'Hygiène de l'air, ce qui compliquait considérablement les choses, alors qu'aujourd'hui, les distances sont courtes et tout se fait main dans la main. C'est un avantage pour toutes les parties impliquées, et bien entendu aussi pour notre clientèle. » (el)



La mise en place du capotage des ventilateurs (ci-dessus) a été suivie par celle des trois ventilateurs eux-mêmes (en haut à droite), qui ont ensuite été ajustés avec précision (au centre) et reliés avec l'habillage (ci-contre).



Antigels et adoucisseurs d'eau de qualité Affolter

L'entreprise Affolter, située à Schmitten dans le canton de Fribourg, est considérée comme le leader suisse des antigels. Les produits liés à l'eau de chauffage et aux lubrifiants complètent l'offre. Avec Antitox Geo et Optima, Affolter prouve une fois de plus sa compétence.



Antitox Geo

La forte demande en énergies renouvelables ne faiblit pas. Dans le cas des sondes géothermiques, le remplissage des sondes est déterminant. Avec Antitox Geo, Affolter présente un nouvel antifreeze de qualité qui pose des jalons au niveau international grâce à ses excellentes valeurs qualitatives. Le produit est extrêmement fluide et répond dès aujourd'hui aux exigences futures en matière d'environnement, d'efficacité et de durabilité. Antitox Geo est disponible en différents conditionnements.

Optima pour un adoucissement efficace de l'eau

Optima est une nouvelle ligne dans le domaine de l'adoucissement de l'eau et donc de la qualité optimale de l'eau potable. Les systèmes se caractérisent par une qualité de fabrication élevée, la sécurité, la longévité, un entretien minimal et une utilisation simple. De la petite maison à l'entreprise, différentes installations de la gamme Optima sont disponibles en fonction de l'utilisation. La désinfection permanente et automatique des résines garantit dans tous les cas une excellente qualité de l'eau. Les installations Optima peuvent être équipées de différents robinets, raccords ou tuyaux et sont disponibles en exclusivité dans toute la Suisse chez Meier Tobler SA.



Economies d'énergie dans la salle de bains grâce à KWC Fit

La KWC Group SA lance une nouvelle ligne de produits pour la salle de bains. La série de robinetterie KWC Fit est strictement réduite à l'essentiel et donne à chaque salle de bains ce petit plus qui fait la différence. La nouvelle ligne comprend un choix complet de robinets pour les lavabos, les baignoires, les douches ainsi que les bidets.



KWC Fit, rien n'est de trop ni de trop peu dans cette ligne de robinetterie. Elle allie haute qualité, grande fonctionnalité et esthétique intemporelle à un prix plus qu'attractif. KWC Fit est donc parfaitement adaptée à notre époque. La réduction à l'essentiel, sans économiser sur le confort et la qualité, convainc à tous points de vue. Le design sobre plaît d'emblée, tout comme l'utilisation. Le levier est agréable au toucher et se laisse guider en douceur. Les surfaces sont parfaites, sans joints et solides. De plus, les becs offrent suffisamment d'espace pour une utilisation ergonomique.

CoolFix : le système économique cool

Les robinetteries KWC se distinguent par une consommation économique d'eau et une utilisation respectueuse des ressources. Avec l'option KWC CoolFix, et en combinaison avec le brise-jets intégré Perlator, les coûts d'énergie et d'eau peuvent être réduits au quotidien. Le principe est simple et logique : Avec CoolFix, l'eau froide s'écoule avec le levier en position médiane, non pas à droite comme de coutume. L'eau chaude ne s'écoule que lorsque le levier est tourné vers la gauche. Cela permet d'économiser automatiquement de l'énergie à chaque utilisation de l'eau, sans réduire le confort. Le design reste le même avec CoolFix, à l'exception du marquage de l'eau chaude et froide sur le levier. Le potentiel d'économie des robinets écologiques est considérable : en moyenne, la consommation d'énergie est réduite de 20 à 30 pour cent.

Une gamme complète pour toute la salle de bains

La nouvelle ligne comprend des robinets pour les lavabos, les baignoires, les douches et les bidets. Pour les lavabos, KWC Fit convainc par son mitigeur à levier disponible en deux longueurs. Pour la douche et la baignoire, l'utilisateur a le choix entre des mitigeurs apparents ou des solutions encastrées. Ainsi, tous les concepts de salle de bains courants peuvent être réalisés. KWC Fit : la robinetterie convainc par sa réduction à l'essentiel, sa fonctionnalité bien pensée, sa finition de qualité, ses détails raffinés, son toucher agréable et son prix attractif.



Vannes peu énergivores d'IMI Heimeier

De nombreux biens immobiliers ont pris de l'âge et un assainissement devient nécessaire, aussi et surtout dans le domaine du chauffage, de la ventilation et de la climatisation. Les vannes jouent un rôle important à cet égard. L'entreprise allemande IMI Heimeier propose une large gamme de vannes de haute qualité qui aident à économiser de l'énergie.



Dans le domaine de la protection climatique, l'immobilier joue un rôle central. 60 pour cent des bâtiments d'habitation existants ont été construits avant 1979 et nécessitent une rénovation importante. En outre, on peut s'attendre à ce que 60 pour cent du parc immobilier actuel soit encore utilisé en 2050 et qu'un assainissement représente une amélioration à long terme de l'efficacité énergétique. Le potentiel d'optimisation des installations de chauffage, de ventilation et de climatisation vétustes est donc énorme. Les installations CVC existantes sont souvent négligées lors d'assainissements globaux. Il faut pourtant veiller à ce que l'installation de chauffage soit efficace sur le plan énergétique. Et dans ce cas, le remplacement des vannes par des produits innovants et économes en énergie peut être réalisé avec un investissement relativement faible. IMI Heimeier propose différentes vannes pour chaque domaine d'application. Pour les bâtiments des années 70 et 80, la série Renovett crée un climat de bien-être agréable grâce à une fonction de régulation et de réglage optimale. Le départ et le retour des vannes Renovett peuvent être fermés, ce qui permet d'effectuer des travaux de peinture ou d'entretien sans interrompre le fonctionnement des autres radiateurs.

Économiser de l'énergie grâce à l'équilibrage hydraulique

Pour qu'une installation de chauffage puisse économiser de l'énergie de manière efficace, un équilibrage hydraulique correctement réalisé est nécessaire. Il existe ici un potentiel d'optimisation élevé, surtout dans les bâtiments



existants. Cependant, cette mesure est souvent redoutée en raison du temps nécessaire à sa mise en œuvre. Dans la pratique, les experts estiment que l'équilibrage hydraulique n'est effectué que dans environ un quart des installations de chauffage et qu'en cas de problèmes hydrauliques, on augmente souvent la puissance de la pompe ou on adapte la régulation. Il en résulte souvent une consommation d'énergie plus élevée et des bruits d'écoulement au niveau des vannes thermostatiques. Les vannes modernes à régulation automatique du débit aident à résoudre ce problème. Elles simplifient considérablement l'équilibrage hydraulique, car elles permettent d'éviter des calculs complexes et coûteux. Et l'équilibrage hydraulique permet d'économiser jusqu'à 30 pour cent d'économie d'énergie.



La nouvelle solution de mélange tout-en-un Mixit de Grundfos

Grundfos a perfectionné sa solution de circuit mélangeur plug-and-play Mixit et présente aujourd'hui la dernière génération. La solution se compose d'un circulateur à rotor noyé Magna3 ainsi que d'une unité de régulation Mixit, dans laquelle tous les composants nécessaires au circuit de mélange, tels que les vannes, les capteurs et les régulateurs de température sont déjà intégrés.



Les nouveautés sont convaincantes : l'encombrement est nettement plus compact grâce à la modification de la construction de la vanne, et le nouveau boîtier du servomoteur facilite le câblage. Un capteur à effet vortex intégré pour la mesure du débit primaire ainsi que des entrées et sorties supplémentaires, dont une entrée RJ45 pour la connexion directe à la solution de surveillance cloud Grundfos BuildingConnect ou à des systèmes de bus de terrain basés sur Ethernet, font également partie des nouveautés.

Entièrement équipée et facile à installer

L'unité de régulation Mixit est entièrement équipée d'une vanne à bille, d'un clapet anti-retour, d'un moteur pas à pas intégré, de capteurs à effet vortex, de température et de pression ainsi que d'une régulation intelligente de la température. L'unité est également prête à être raccordée à un système domotique. Le concept tout-en-un réduit jusqu'à 50 pour cent les coûts de construction, d'installation et de mise en service. L'installateur n'a plus qu'à monter la pompe et l'unité de régulation au lieu de dix composants. Finis les longs et fastidieux tubages et câblages, la pompe et l'unité de régulation communiquent entre elles sans fil via une interface radio.

Dotée de fonctions complètes et facile à utiliser

Mixit peut être utilisée comme solution de circuit de mélange autonome ou être associée à un système de gestion technique du bâtiment. Pour le fonctionnement auto-

nome, l'unité de régulation est déjà complètement équipée dans sa version standard. La solution se caractérise par un grand confort de réglage avec des fonctions telles que la gestion de la température extérieure, le calendrier, la valeur Kvs réglable et le régulateur de température. La mise en service est facile à effectuer via un smartphone avec l'application Grundfos GO Remote. À l'aide d'un code, l'application permet également d'activer d'autres fonctions et la connexion au système de gestion, sans qu'il soit nécessaire d'intervenir sur le matériel.

Flexible et polyvalente

La solution Mixit peut être utilisée comme vanne à 2 ou 3 voies pour les circuits d'injection et de mélange dans les installations de chauffage et de refroidissement, tandis que les radiateurs, les chauffages de sol ainsi que les convecteurs font partie des applications typiques dans les installations de ventilation. L'unité de régulation est disponible en quatre diamètres nominaux, de DN25 à DN50. Contrairement aux solutions traditionnelles, le coefficient de débit n'est pas défini de manière fixe par le diamètre nominal, mais de manière dynamique. Les types livrables couvrent ainsi des valeurs Kvs continues de 0,63 à 40 m³/h. La solution complète plug-and-play facilite l'ensemble du processus, de la conception à l'installation et la mise en service, en passant par les procédures d'achat et de commande. La nouvelle génération de Mixit est encore plus compacte, plus connectée et plus facile à installer.

Andri Ragetti et GF : ensemble pour l'eau potable

Durabilité et eau potable : deux choses qui sont chères à Andri Ragetti et à GF et qui les lient. Le skieur suisse de freestyle de 23 ans est l'un des meilleurs athlètes au monde dans sa discipline et est champion du monde en titre en slopestyle.



Depuis un an, GF est le sponsor principal d'Andri Ragetti et, ensemble, ils ont une mission : s'engager pour l'eau potable.

Lorsqu'on demande à Andri Ragetti quelle est sa boisson préférée, la réponse est, de manière plutôt inattendue pour un jeune homme de 23 ans : l'eau. Andri connaît le luxe que re-présente l'eau potable. En raison du sport et de ses compétitions, il se rend souvent à l'étranger, où la qualité de l'eau potable ne va pas de soi comme chez nous en Suisse. Car Andri le sait : approvisionner le monde en eau potable, c'est comme un sport de compétition : il faut travailler dur, mais cela en vaut la peine. Mais chez nous aussi, la qualité de l'eau ne s'improvise pas. Lorsque les installations d'eau potable doivent fonctionner de manière parfaitement hygiénique, GF JRG a la solution : ses systèmes de tuyauterie Sanipex, Sanipex MT, iFIT, ses raccords sans espace mort et ses robinets à débit optimisé, tout comme son système d'équili-brage automatique Hycleen. Avec ses produits et son expertise, GF JRG contribue à garantir une bonne qualité de l'eau potable.

#Passionforwater est le hashtag que nous avons développé pour notre partenariat avec Andri. Car c'est précisément ce qui unit en premier lieu le skieur de freestyle et GF. Andri tient beau-coup à transmettre un style de vie sain. Preuve de cette parfaite adéquation entre GF et

Andri : GF fournit de l'eau potable propre jusqu'au robinet grâce à ses systèmes de tuyauterie, Andri aime l'eau potable, nous en avons tous besoin, et GF rend cela possible.

GF Piping Systems est l'une des trois divisions du groupe Georg Fischer. L'entreprise est sy-nonyme de longue tradition, de force d'innovation constante ainsi que d'expérience et de pré-sence sur le marché mondial. La compétence principale de GF Piping Systems réside dans le transport fiable et durable de fluides. L'assortiment comprend des tubes, des raccords, des vannes ainsi que les techniques d'automatisation et de raccordement correspondantes. Les solutions de haute qualité de GF Piping Systems ont fait leurs preuves dans le monde entier dans les domaines de l'industrie, de la domotique et de l'approvisionnement en eau et en gaz.

Vous trouverez plus d'informations sur la collaboration entre Andri Ragetti et GF ici :

 gfps.com/ch/andri-ragetti

Systèmes de tuyauterie intégrés Aalberts : outre des produits, des solutions.

Depuis plus de 90 ans, Aalberts integrated piping systems développe les systèmes de tuyauterie intégrés les plus avancés dans le domaine des techniques de raccordement et d'arrêt, destinés à la distribution et le contrôle des fluides pour l'industrie, le commerce et l'habitat. L'entreprise d'Hilversum (NL) se distingue en particulier par ses gammes de produits VSH.



Des systèmes sur mesure

Aalberts integrated piping systems développe et produit des systèmes complets de raccords, de vannes et de techniques de fixation pour les fluides et les gaz. Aalberts integrated piping systems répond aux normes industrielles et de qualité les plus élevées requises par les secteurs concernés et est la seule entreprise à proposer à ses clients une solution de tuyauterie entièrement intégrée et globale.

Les technologies d'Aalberts integrated piping systems permettent aux clients de travailler rapidement de manière fiable, simple et efficace. Qu'il s'agisse de la conception d'un projet, de l'installation ou de la maintenance, Aalberts integrated piping systems est l'entreprise qui fournit un système et un service complets. Les systèmes sur mesure sont adaptés aux domaines clés tels que l'habitat, le commerce, l'industrie ainsi que les services publics et sont conçus et développés par leur propre équipe d'ingénieurs.

VSH : la ligne de produits ayant fait ses preuves

VSH, la ligne de produits bien connue d'Aalberts integrated piping systems, offre les meilleures solutions en terme de technique de couplage et d'arrêt. VSH comprend plusieurs séries de produits éprouvés pour les systèmes de raccords à sertir comme VSH SudoPress ou VSH Xpress qui sont installés avec succès depuis des années en Suisse. Aalberts IPS développe également en permanence de nouvelles innovations telles que la vanne à boisseau sphérique VSH Xpress Fullflow qui se caractérise par une structure unique : le boîtier est fabriqué à partir d'un seul morceau de tube, ce qui permet de créer un design très fin. La vanne à boisseau sphérique VSH Xpress Fullflow est fabriquée avec un raccord à sertir à profil M et est disponible en acier au carbone ou en acier inoxydable, s'intégrant ainsi parfaitement dans les systèmes de tuyauterie VSH Xpress Fullflow existants.

 eshop.meiertobler.ch

Benno Staub est le responsable de division Prévention des risques naturels à l'Association des établissements cantonaux d'assurance incendie (AEAI).
(Photos : ss)



« Il faut une protection permanente des bâtiments »

Comment mieux protéger les installations techniques des bâtiments contre les dangers naturels ? Dans cette interview, Benno Staub de l'Association des établissements cantonaux d'assurance incendie (AEAI) nous parle des possibilités et des défis pour les projeteurs et les installateurs.

Technique du bâtiment.ch : L'été 2021 a vu se multiplier les inondations et les chutes de grêle dévastatrices. Quel a été l'impact de ces événements sur les montants des sinistres ?

Benno Staub : Depuis de nombreuses années, les dommages aux bâtiments dus aux inondations, à la grêle et aux tempêtes s'élèvent en moyenne à environ 300 millions de francs par an. L'été dernier, les inondations et la grêle ont provoqué à elles seules des dommages immobiliers se montant à plus d'un milliard de francs pour les 18 établissements cantonaux d'assurance des bâtiments. Un dommage d'inondation sur deux est imputable à de fortes pluies locales. Les orages locaux causent donc quasiment autant de dégâts que les inondations classiques.

Les installations techniques des bâtiments sont presque toujours installées dans les sous-sols et sont donc particulièrement exposées en cas d'inondation. Quels éléments les projeteurs et les installateurs doivent-ils prendre en compte pour prévenir ce genre de dommages ?

Même en éliminant neuf points critiques sur dix, on peut être à peu près sûr que l'eau pénétrera dans le bâtiment par le dixième. C'est pourquoi il est indispensable de veiller à une parfaite étanchéité, en particulier au niveau des ouvertures d'aération, des sauts de loup ou des traversées de conduites dans la façade, et il ne faut rien oublier. Les ouvertures situées à l'extérieur doivent être positionnées à une hauteur suffisante du sol, autrement dit au-dessus de la hauteur maximale d'inondation. Il est en outre important de bien protéger les stocks de combustibles. Il convient d'étanchéifier les locaux des citernes à mazout et d'ancrer solidement ces dernières pour les protéger contre la poussée d'Archimède. Une inondation peut faire gonfler les pellets dans l'entrepôt et causer ainsi des dommages au bâtiment lui-même, en plus de la perte totale du combustible. C'est la raison pour laquelle il faut par exemple examiner de près les tubes de remplissage des pellets. En fonction de la situation, il est en outre recommandé d'installer des clapets anti-reflux pour éviter que l'eau ne pénètre d'un seul coup dans le bâtiment par les canalisations.

Aujourd'hui, les chauffages à énergie fossile sont souvent remplacés par des pompes à chaleur installées à l'intérieur. À quoi convient-il de faire particulièrement attention lors de la planification et de la réalisation de ces installations ?

Les installations techniques du bâtiment n'ont pas leur place dans des locaux inondables. Dans tous les cas, il est utile d'analyser soigneusement la situation et de prendre au besoin des mesures de protection supplémentaires, par exemple en installant des fenêtres et des portes résistant aux inondations. Dans le cas des pompes à chaleur air-eau,



« Depuis de nombreuses années, les dommages aux bâtiments dus aux inondations, à la grêle et aux tempêtes s'élèvent en moyenne à environ 300 millions de francs par an »

Benno Staub

les ouvertures d'aspiration et de soufflage doivent être situées au-dessus de la hauteur maximale d'inondation. Une configuration avec des seuils au ras du sol est très défavorable en raison du risque d'inondation. Les puits d'aération et de lumière doivent en outre être rendus étanches par rapport au sol pour empêcher que l'eau ne pénètre soudainement par le côté ou par le bas. On peut aussi placer les appareils sur un socle pour éviter qu'ils soient endommagés à la moindre infiltration d'eau.

Quelle est l'utilité des dispositifs de protection mobiles tels que les cloisons anti-inondation ?

En cas de fortes pluies locales, on n'a pas le temps d'installer des barrières mobiles ou autres dispositifs de retenue. Il est donc préférable de protéger le bâtiment en permanence par des mesures de construction, comme par exemple l'aménagement du jardin et des alentours. L'eau devrait pouvoir s'écouler le plus librement possible du bâtiment, mais elle ne doit pas être simplement dirigée vers le voisin.

Qui peut le mieux conseiller les architectes, les projeteurs et les professionnels de l'installation en matière de protection contre les inondations ?

La quasi-totalité des établissements cantonaux d'assurance proposent des premiers entretiens gratuits permettant de répondre à un bon nombre de questions. Par ailleurs, le site Internet « Protection contre les dangers naturels » et la nouvelle « carte de l'aléa ruissellement » constituent des outils de planification détaillés et gratuits. (ms)

Obtenir rapidement une vue d'ensemble des dangers

Sur la plateforme d'information « Protection contre les dangers naturels », le « check-up des dangers naturels » permet d'accéder facilement et rapidement à un aperçu complet des dangers et à des recommandations adaptées à une situation donnée pour protéger les bâtiments. Les informations sont différenciées pour trois groupes cibles : maîtres d'ouvrage, architectes / projeteurs, ingénieurs / spécialistes.

 protection-dangers-naturels.ch

Bon à savoir

Avec Instagram vers les assainissements



Désormais, Meier Tobler s'adresse aussi directement à sa clientèle privée via Instagram. Chaque semaine, ce canal présente les nombreuses possibilités de remplacer les chauffages existants ou d'en planifier de tout nouveaux. Meier Tobler étend ainsi son offre de médias sociaux sur Facebook, Instagram ainsi que LinkedIn. Le nouveau canal Instagram doit permettre de promouvoir davantage l'activité d'assainissement et d'élargir la clientèle dans le domaine B2C. Par cet engagement, Meier Tobler soutient activement les partenariats dans l'installation et la planification qui fonctionnent parfaitement et qui doivent encore être développés. (el)

 [instagram.com/meiertobler.ch](https://www.instagram.com/meiertobler.ch)

Les webinaires reprennent

Au cours des deux dernières années, Meier Tobler a introduit avec succès des webinaires afin de fournir à ses partenaires spécialisés, de manière simple et rapide, des informations actuelles et le savoir-faire de la branche. Cet automne, les webinaires seront relancés. Vous trouverez de plus amples informations sur notre site à partir de juillet. (el)

 [meiertobler.ch/webinare](https://www.meiertobler.ch/webinare)



La nouvelle boutique d'articles publicitaires est en ligne

La nouvelle boutique d'articles publicitaires de Meier Tobler est en ligne depuis le 1^{er} juin. Celle-ci propose à la clientèle de Meier Tobler des produits attrayants qui peuvent être commandés facilement et rapidement par un simple clic. L'assortiment est régulièrement remanié, avec des produits saisonniers. Comme la boutique d'articles publicitaires est nouvellement ouverte à tous, les produits peuvent également être partagés avec le cercle d'amis et de famille. Il est en outre possible d'évaluer les articles de la boutique. (el)

 pandinavia.meiertoblermerchandising.ch



Renforcement de la collaboration

GWF et Meier Tobler étendent leur collaboration et ce, des deux côtés. GWF Messsysteme SA est l'entreprise leader en Suisse pour la mesure et la saisie des données de consommation de gaz, d'eau, d'électricité et de chaleur. L'entreprise développe et produit des systèmes de mesure pour la technique du bâtiment ainsi que pour les prestataires de services énergétiques tels que les usines à gaz et à eau. Meier Tobler distribue les produits de GWF dans le domaine de la technique du bâtiment, comme les compteurs de chaleur et d'eau, par le biais de l'e-Shop et des Marchés. Des offres individuelles sont également établies à cette occasion. D'autre part, GWF mise entièrement sur les forces de Meier Tobler pour l'exécution des commandes du secteur de la technique du bâtiment afin d'offrir à sa clientèle un service de livraison encore meilleur. (el)

 [meiertobler.ch/gwf](https://www.meiertobler.ch/gwf)



Une élévation fulgurante

Chaque jour, environ 65 paires de mains assidues s'affairent à la construction de la centrale de services d'Oberbuchsitzen (CSO). Toutes les entreprises impliquées dans la construction travaillent de manière remarquable et le calendrier des travaux est respecté, le gros œuvre devant être terminé fin septembre. Alors qu'au début de l'année, les travaux de construction se déroulaient surtout horizontalement (les fondations et les dalles en béton ont été coulées), le bâtiment s'élève désormais à une vitesse vertigineuse. Les murs du futur entrepôt à hauts rayonnages atteignent 30,4 mètres de haut.

La webcam du chantier permet d'en observer les images en accéléré (meiertobler.ch/dco). Au printemps, 3000 tonnes d'acier ont déjà été assemblé pour former une ossature métallique. Avec ses dimensions de 143x30x30 mètres (LxHxl), elle deviendra le cœur du bâtiment puisque c'est ici que seront stockées à l'avenir les quelque 32'000 palettes. Par conséquent, la dalle de cette zone de 143 mètres de long ne doit présenter qu'une différence minimale de niveau. Actuellement, les ouvriers préparent les sols en coulant du béton facile à pomper et qui, une fois durci, s'avère très résistant. Ce matériau permet de réaliser tous les sols industriels fortement sollicités à l'extérieur comme à l'intérieur, par exemple les parkings souterrains, les chaussées ainsi que les espaces de stockage et de travail. La construction de la façade commencera bientôt. On devinera ainsi bientôt le visage de la CSO.

Les postes de travail devraient être opérationnels dès 2023. (el)

 meiertobler.ch/dco

Astuce e-Shop



Matériel d'installation pour la climatisation

Tout le matériel d'installation nécessaire pour les systèmes de climatisation est également disponible dans l'e-shop de Meier Tobler.

Du tuyau en cuivre au système à sertir, tout est facile à trouver et peut être commandé en un clic. De plus, de nombreuses informations sont disponibles pour chaque article. (el)

 eshop.meiertobler.ch

Agenda

Un aperçu des prochaines manifestations est disponible sur le site Internet de Meier Tobler :

 meiertobler.ch/events

Impressum

Éditeur :
Meier Tobler SA
Feldstrasse 11
6244 Nebikon

Contact :
marketing@meiertobler.ch

Responsable :
Patrick Villard,
responsable Marketing

Rédaction :
Eric Langner, direction (el),
Michael Staub (ms)

Photos :
René Lamb (rl),
Stefano Schröter (ss)

Photo de couverture :
René Lamb (rl)

Toutes les photos dans cette édition ont été prises dans le respect des mesures sanitaires en vigueur.

Lectorat :
Eva Koenig

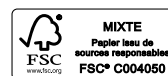
Traduction :
Annie Schirrmeister, Diego Marti,
Agnès Boucher, Sarah Rochat

Mise en page : TBS, Zurich
Impression : Ast & Fischer AG, Berne

Parution : trois fois par année
en allemand, français, italien

Tirage : 17'000 exemplaires
Édition : Juin 2022

Mutations d'adresse :
datamanagement@meiertobler.ch





Clients de Meier Tobler

« Nous intervenons environ cinquante fois par an »

Que ce soit dans son entreprise ou pendant ses loisirs, Rolf Raclé met la main à la pâte et intervient immédiatement. C'est particulièrement important pour le directeur de Friedli SA à Muri près de Berne lorsqu'il est alerté et qu'il doit intervenir immédiatement en tant que commandant des pompiers de Schwarzenburg.

Lorsque Rolf Raclé soulève les portes turquoises du garage de la base des sapeurs-pompiers de Schwarzenburg, la flotte composée de huit véhicules rouge vif se dévoile. Le nouveau camion-citerne d'une capacité de 3000 litres, acquis l'année dernière, est particulièrement impressionnant. « Nous en sommes vraiment fiers », déclare Rolf Raclé, un sourire aux lèvres. Il est le commandant des sapeurs-pompiers de Schwarzenburg et dirige une équipe de près

d'une centaine de femmes et d'hommes. Les femmes sont encore en minorité, ajoute-t-il en s'excusant presque, mais il espère que cela changera à l'avenir. « Dans la commune de Schwarzenburg, tous les habitants âgés de 21 à 50 ans sont tenus de faire partie des sapeurs-pompiers, sinon ils doivent s'acquitter chaque année d'une taxe d'exemption proportionnelle à leur revenu, qui sert à financer nos pompiers ».

Lui-même en fait partie depuis 29 ans déjà, « car cela m'a fasciné dès mon enfance ». Pour lui et ses collègues, les pompiers sont une affaire de cœur et un hobby important, dit-il. « Nous intervenons environ cinquante fois par an, pour des secours, des accidents de la route ou justement des incendies ». En outre, plusieurs exercices ont lieu chaque année qui sont planifiés avec précision et ensuite évalués. « Et après les exercices, nous cultivons aussi la camaraderie, cela en fait tout simplement partie ». Au quotidien, Rolf Raclé s'occupe principalement des installations de chauffage en tant que directeur de Friedli SA à Muri. « Et là aussi, mes connaissances en matière de protection incendie m'aident, par exemple lorsqu'il s'agit de placer un nouveau chauffage lors d'un assainissement », dit-il. Pendant son temps libre, il aime passer du temps avec sa femme et ses deux garçons qui ne sont toutefois plus aussi enthousiastes que lui à l'époque pour devenir pompier. (el)