

CLIMAPRESSE



MOISSON MONTREAL: MISSION ACCOMPLIE!

KE2 Therm Solutions

Contrôleur de rendement d'évaporateur pour systèmes de réfrigération

VOTRE SOLUTION VERTE



DIMINUE LA CONSOMMATION ÉNERGÉTIQUE PAR UN CONTRÔLE PRÉCIS DE LA SURCHAUFFE, DE LA MODULATION DES VENTILATEURS ET DES PÉRIODES DE DÉGIVRAGE

- › Premier contrôleur électronique à offrir un dégivrage à la demande. Comparativement à une minuterie de dégivrage conventionnelle, le nombre de dégivrage est réduit de 84%.
- › Maintient le produit à une température constante et génère des économies d'énergie importantes.
- › Élimine la formation de glace sur les planchers et les plafonds.
- › Possibilité de relier en réseau plusieurs contrôleurs au KE2 MasterView ou au KE2 MasterView Online pour la vérification et l'ajustement en ligne des paramètres de chaque contrôleur, peu importe la distance.

En exclusivité chez Master




Master
CLIMATISATION | RÉFRIGÉRATION
CHAUFFAGE | VENTILATION



Pour plus d'informations, communiquez avec l'un de nos représentants ou visitez-nous au master.ca.



UNE PUBLICATION DE LA

Corporation des entreprises
de traitement de l'air et du froid6525, BOUL. DÉCARIE, BUREAU 301
MONTRÉAL (QUÉBEC) CANADA H3W 3E3
TÉL. : 514 735-1131
SANS FRAIS : 1 866 402-3823
TÉLÉC. : 514 735-3509

MESSAGE DU PRÉSIDENT

5 La CETAF et le rayonnement
de vos entreprises

NOUVELLES DE L'INDUSTRIE



Le salon MCEE

10 Airtechni primée au Salon MCEE 2011

12 Saisons-Air célèbre 30 ans d'existence

14 Descair, un nouveau nom appuyé
par beaucoup de nouveautés

APPUIS FINANCIERS

16 Le nouveau programme Bâtiments d'Hydro-Québec

DOSSIERS

Moisson Montréal :
mission accomplie

6



24 Poutres thermiques actives :
efficaces, économiques et vertes

INFORMATIONS FINANCIÈRES

20 Disposition d'une résidence principale
et impacts fiscaux

26 **BABILLARD**

NOS ANNONCEURS

Groupe Master S.E.C.	2	Enertrak.....	17
Hydro-Québec	4	Trane	19
Loue-Froid	5	Descair.....	21
Dale Parizeau Morris Mackenzie.....	7	Bitzer Canada	23
Emerson Climate Technologies	11	SCI	26
Les produits énergétiques GAL.....	13	Wolseley	27
Midbec.....	15	Refplus	28

EXECUTIF DE LA CETAF
Sylvain Bourret, Air Technologies Plus inc.,
Président

Joël Grenier, MC Ventilation,
Vice-président entrepreneurs

Guillaume Le Prohon,
Beaudin Le Prohon inc.,
Vice-président entrepreneurs

Jeff Clarke, Enviroair Industries inc.,
Vice-président fournisseurs-fabricants.

Michel Chagnon, Réfrigération Actair inc.,
Secrétaire

Kathleen Neault, Réfri-Ozone inc., Trésorière
Chantal Demers, Directrice générale

ADMINISTRATEURS DE LA CETAF
Daniel Archambault, Mécanique RH
Gilles Archambault, Loue-Froid inc.
Joseph Arena, Climatisation Morrison inc.
François Bouchard, Saisons-Air inc.
Dominic Desrosiers, Groupe Master S.E.C.
Marc Gosselin, Fixair inc.

Yvon Julien, La Cie Jess Ltée

Maxime Labrie, B.B.P. Énergie inc.

Richard Larocque, H.V.A.C. inc.

Benjamin Leclerc, MA Baulne

Pierre Martin, Pro Kontrol

Guy Pilon, Les Industries Perform-Air inc.

Claude Rivard,

Services de réfrigération R & S inc.

DIRECTRICE GÉNÉRALE ET ÉDITRICE
Chantal Demers

RÉDACTION
Gaëtan Tremblay, Les Vases communicants

PUBLICITÉ
Chantal Demers

CONCEPTION ET RÉALISATION
Fleur de lysée design graphique
514 528-8618

ABONNEMENT
Membres CETAF : Gratuit
Non-membres CETAF : 50 \$ + taxes
Étudiants : 35 \$ + taxes

DROITS D'AUTEUR

Les articles sont publiés sous la responsabilité exclusive de leur auteur. Toute reproduction, traduction et adaptation d'un article, même partielle, doit faire l'objet d'une autorisation écrite de la CETAF. La source devra être mentionnée et un exemplaire du média sera alors envoyé à la CETAF.

Le masculin est utilisé ici sans aucune discrimination et uniquement pour faciliter la lecture des textes.

TIRAGE : 2 100

PARUTION : BIMESTRIELLE (SIX NUMÉROS PAR ANNÉE)

CLIMAPRESSE est une revue technique et professionnelle d'expression française publiée par la Corporation des entreprises de traitement de l'air et du froid (CETAF). Elle vise à informer les membres de la CETAF, ainsi que tous les professionnels de l'industrie du traitement de l'air et du froid des secteurs commercial, industriel, institutionnel et résidentiel. Par l'échange d'informations, elle contribue à l'avancement de l'industrie et à une protection accrue des professionnels.

DÉPÔT LÉGAL
Bibliothèque nationale du Québec
Bibliothèque nationale du Canada
ISSN 1198-1849



ACQUÉRIR DE L'ÉQUIPEMENT
DE RÉFRIGÉRATION COMMERCIALE
TRÈS EFFICACE TOUT EN PROFITANT
D'UN APPUI FINANCIER, C'EST PLUS
QU'UNE BONNE AFFAIRE.

Mille et une mesures d'efficacité énergétique.
Mille et une solutions d'affaires.

Pour vous aider à réaliser des économies d'énergie,
Hydro-Québec vous offre un appui financier quand
vous faites l'acquisition de réfrigérateurs et de
congélateurs commerciaux très efficaces.

- **Économies d'énergie pouvant atteindre 50 %**
- **Excellent contrôle de la température assurant une meilleure qualité des aliments**
- **Durée de vie supérieure à 10 ans**
- **Impact réduit sur l'environnement**

Programme Produits efficaces –
Équipement de réfrigération commerciale
www.hydroquebec.com/affaires

UN CHOIX D'AFFAIRES RENTABLE ET RESPONSABLE.

LA CETAF ET LE RAYONNEMENT DE VOS ENTREPRISES

MOT DU PRÉSIDENT 



M. Sylvain Bourret

Bonjour à tous,

Comme vous le verrez, ce numéro fait foi de nos engagements comme corporation pour faire rayonner le travail de nos membres, les spécialistes en traitement de l'air et du froid.

Le Salon MCEE, tenu les 20 et 21 avril derniers, à la Place Bonaventure, à Montréal, a accueilli une foule record et notre domaine était très bien représenté. Nos conférences ont été des plus populaires, ce qui confirme que le choix des sujets était pertinent. Des articles sur chacune des conférences suivront dans les prochains numéros. Nous remercions nos conférenciers, qui ont su captiver leur auditoire.

La journée Portes ouvertes de Moisson Montréal a été l'occasion de rencontrer tous les intervenants de l'industrie qui ont collaboré gratuitement, nous le soulignons, à ce projet pour redonner à la plus grande banque alimentaire du Canada les moyens de se dédier à sa mission première : l'aide alimentaire. Félicitations encore aux membres de la CETAF qui se sont impliqués de merveilleuse façon.

Nous travaillons de concert avec Hydro-Québec et ÉnerCible, afin d'atteindre de grandes cibles d'économie d'énergie : ce sera plus facile pour vous de convaincre vos clients d'apporter des mesures d'efficacité énergétique qui leur rapporteront encore plus rapidement !

Nous aurons un été chaud, et pas juste pour la température : nous avons transmis un Mémoire sur notre industrie à la ministre du Travail, dans le cadre des consultations sur la révision de la Loi R-20 (la loi qui régit notre industrie). Essentiellement, nous voulons être reconnus comme une corporation incontournable qui doit siéger aux instances décisionnelles afin de s'assurer que vos entreprises soient prospères et que leur champ de pratique est respecté. Nous nous opposons à la création de « familles de métiers » : les ferblantiers et les frigoristes sont des métiers responsables d'assurer la santé, le confort et la vie du public. Nous travaillons pour vous, soyez-en assurés !

Sylvain Bourret
Président



LOUE-FROID
Maître
de la
température

UNITÉS DE CLIMATISATION MOBILES

ON N'A PAS FROID AUX YEUX!

LA SOLUTION AUX SITUATIONS D'URGENCE

- refroidisseurs produisant jusqu'à mille tonnes d'air froid;
- unités mobiles montées sur remorque offrant souplesse et facilité d'installation;
- location d'équipement ; fils électriques, tuyaux, conduits de ventilation flexibles et accessoires Victaulic;
- convenant à tout genre d'application industrielle ou commerciale;
- service de location unique à Montréal.

NOUVEAUTÉ!
GÉNÉRATRICE EN LOCATION
APPELEZ-NOUS!



Tél 514 527-9009 ou 1 855 219-9009
Fax 450 901-1006
985, Lippmann, Laval (Québec) H7S 1G3
WWW.LOUE-FROID.COM

MOISSON MONTRÉAL : MISSION ACCO

INAUGURATION APRÈS QUATRE ANS ET DEMI DE TRAVAUX

DOSSIER 

Après cinq ans d'efforts et d'attente, et le concours bénévole de 300 entreprises participantes de l'industrie, la banque alimentaire Moisson Montréal vient d'inaugurer son centre de distribution entièrement rénové à la suite des travaux évalués à 4 millions et demi de dollars.

L'équipe responsable du projet n'avait que deux mots à la bouche : mission accomplie. Le but de la soirée, tenue le 17 mai dernier, était de remercier tous ceux et celles qui ont contribué à la réussite de ce qui doit être qualifié d'événement unique dans les annales de la construction au Québec. Plusieurs centaines de personnes ont répondu à l'invitation.

Les discours prononcés lors de l'inauguration, notamment ceux de M^{me} Linda Wilson, présidente de la Coalition énergie et construction durable (CECD), et de M. Dany Michaud, directeur général de Moisson Montréal, ont tous souligné l'ampleur de la réalisation et ses grands bénéfices pour la société, soit des installations pour l'aide aux familles défavorisées et un modèle séduisant de rénovation basée sur le développement durable. Chacune des entreprises participantes a reçu une lithographie de l'artiste Réjean Bilodeau pour témoigner durablement de cette expérience humaine et professionnelle bénévole.



Chacune des entreprises participantes a reçu une lithographie de l'artiste Réjean Bilodeau.

Cette inauguration est la fin d'une aventure et le début d'une nouvelle ère. La réussite du projet de rénovation écoénergétique sera, espère-t-on, l'amorce de plusieurs autres projets du genre. La Coalition énergie et construction durable (CECD) a tenu son pari. Elle a mené à terme un projet de mise à niveau énergétique d'un bâtiment type en s'appuyant principalement sur le concours bénévole de l'industrie de la construction. Ce fut un véritable défi sur le plan de l'organisation du travail. Notamment en matière de logistique et de coordination. Les chefs de groupe ont dû harmoniser quotidiennement les disponibilités des entreprises avec le déroulement logique des travaux : chacun devant attendre la fin d'une étape avant de poursuivre sa part de travaux. Il faut ici souligner la persistance tranquille des coordinateurs qui comme Claude De Carufel, de Réfrigération Supérieure inc., ont accompagné le projet depuis ses débuts.

Cette corvée est unique dans les annales de l'histoire moderne de la construction au Québec. Les entreprises étaient principalement motivées par le désir

d'aider un organisme dédié au service des familles moins favorisées de notre société. Toutes les disciplines étaient représentées : couvreurs, maçons, calorifugeurs, plombiers, électriciens, frigoristes, ferblantiers, charpentiers, ainsi que les professionnels, architectes et ingénieurs, de même que l'industrie, fabricants et distributeurs. Ajoutons à cette généreuse diversité, le concours de grandes associations, dont la CETAF.

L'analyse de cycle de vie

Le bâtiment a été entièrement rénové et rééquipé pour mieux servir la mission de l'organisme qui profitera notamment d'une réduction de 40 % de sa consommation d'énergie. La réalisation est l'exemple réussi d'une mise en œuvre des concepts de développement durable élaborée par un processus de conception intégrée. Les choix de matériaux ou d'équipements posés par le comité d'experts ont été basés non sur leur rentabilité, mais sur une analyse de cycle de vie. Les technologies ont été évaluées en mesurant tous leurs impacts. Certaines options plus coûteuses, comme le vitrage à haute efficacité, ont été mises de côté alors qu'on a choisi d'équiper les salles réfrigérées de portes à action rapide. Les gains relevant du vitrage



M^{me} Chantal Demers, directrice générale de la CETAF, a ajouté sa signature à celles de tous les participants au projet.

étaient moins durables que le maintien des performances énergétiques des salles réfrigérées. Ailleurs, les unités de toits ont été éliminées au profit d'une centrale de réfrigération offrant de grandes possibilités de récupération.

Améliorations considérables

Pour qui connaissait l'immeuble avant et qui l'a vu depuis sa rénovation, la surprise est considérable. Le toit et le revêtement des murs extérieurs ont été rendus étanches. À l'intérieur, le travail accompli est également remarquable. La vétusté et la désorganisation des lieux mal aérés, mal chauffés, mal éclairés ont laissé place à des aménagements pratiques et modernes. D'autre part, l'organisme alimentaire devait accroître sa capacité de conserver les denrées périssables. Il possède maintenant huit réfrigérateurs (631 m²), un congélateur et son antichambre (232 m²), et un centre de tri frais à température contrôlée. La circulation des personnes a été améliorée, des débarcadères chauffés ont été aménagés, et on a regroupé les espaces de travail maintenant équipés de tables ergonomiques. Bref, les bénévoles profiteront d'un environnement de travail plus sain et mieux adapté à leurs tâches si essentielles pour une partie de la population.

Le cœur du système

Le cœur du réseau énergétique est une centrale de réfrigération qui réunit plusieurs innovations. D'une puissance de 153 kW, elle fournit à la centrale d'air la chaleur pour chauffer et déshumidifier le bâtiment, l'eau glacée pour la climatisation, et les températures moyennes et basses utilisées en réfrigération et en congélation. Le système comprend un échangeur à plaques pour



Un des nouveaux réfrigérateurs : les évaporateurs (Refrplus) alimentés au coulis de glace.



Le cœur du système : la centrale de réfrigération (Systèmes LMP). À gauche, le réservoir de coulis de glace et la station de pompage.



Le refroidisseur de liquide (Refrplus) branché sur une boucle secondaire au glycol.

la récupération de chaleur, une station de circulation d'eau glacée pour la climatisation et un refroidisseur de liquide (au glycol). Conçue et fabriquée par Systèmes LMP, la centrale produit toute cette énergie tout en éliminant 90 % des 3 000 livres de réfrigérants synthétiques normalement utilisés. Le réfrigérant R-507 est confiné dans la salle mécanique pour réduire les risques de fuites de GES. Les concepteurs ont fait preuve d'innovation dans le choix du caloporteur. Ils ont opté pour un coulis de glace, un mélange d'eau et d'éthanol, dont la

viscosité est plus faible que le glycol. Pour compenser la consommation électrique des pompes, la centrale est équipée de plusieurs petits moteurs qui démarrent graduellement selon la demande en réfrigération. Au besoin, le système permet la déviation de la boucle secondaire au profit des réfrigérateurs. Les économies sont obtenues sans affecter la performance du système qui procure une baisse de température plus rapide qu'avec un système à expansion directe. Le temps de dégivrage, effectué par un compresseur, est également plus court qu'avec la technologie habituelle. Globalement, le système offrira plus de durabilité et nécessitera moins d'entretien.

Les membres de la CETAF ayant participé au projet

- AÉRO MÉCANIQUE TURCOTTE INC.
- CALIBRAIR INC.
- CARMICHAEL LTÉE
- CETAF
- LE GROUPE MASTER S.E.C.
- IMPERIAL MANUFACTURING GROUP - BOFLEX
- INGÉNIA TECHNOLOGIES INC
- LAMBERT SOMEC INC.
- MÉCANICAIR INC
- MÉCANIQUE RH
- MICRO THERMO TECHNOLOGIES
- NAVADA LTÉE
- NÉVÉ RÉFRIGÉRATION INC
- GROUPE PROMÉCANIC LTÉE
- REFPLUS INC.
- RÉFRIGÉRATION SUPÉRIEURE INC
- ROSEMEX INC.
- SERVICE DE RÉFRIGÉRATION
- NORD-SUD INC.
- SYSTÈMES L.M.P. INC.
- VALTEC INC
- VENTILATION BELLE-RIVE INC
- VENTILATION G.R. INC
- VENTILATION LÉTOURNEAU INC
- VENTILATION MANIC INC.
- WOLSELEY GROUP CVAC/R

Éclairage et isolation


L'édifice est maintenant mieux éclairé. Les équipements d'éclairage peu efficaces ont été remplacés par des fluorescents T5 qui procurent une meilleure intensité lumineuse en fonction de la consommation tout en maintenant des performances plus durables dans le temps. Des détecteurs de présence ont aussi été installés.

Les tuyaux et conduits de chauffage, de refroidissement, etc. ont été, tout comme l'édifice, soigneusement isolés. Cette isolation supérieure permet de réduire les pertes énergétiques du bâtiment et de ses équipements tout en apportant plus de confort aux employés et aux bénévoles.

Un laboratoire

Les systèmes mécaniques électriques du bâtiment sont entièrement automatisés. L'entreprise responsable des travaux de simulation, Fusion-Énergie inc. est chargée du monitoring. Les données obtenues par ce suivi serviront

à optimiser les systèmes du bâtiment et à documenter la promotion d'autres projets en rénovation écoénergétique. Le projet Moisson Montréal est ainsi destiné à être un véritable laboratoire pour les intervenants de l'industrie de la construction : donneurs d'ouvrage, professionnels et fabricants d'équipements.

Fort de cette réalisation réussie, la CECD compte promouvoir d'autres projets de rénovation écoénergétique et inciter les propriétaires et les promoteurs privés ou publics à entreprendre de tels projets. Choisi pour être un parfait mauvais exemple de bâtiment, l'édifice Moisson Montréal entre maintenant dans la catégorie des édifices écoénergétiques modèles. 



Un programme d'assurance complètement givré!

- Assurance des entreprises
- Cautionnement
- Assurance de personnes
- Assurance auto et habitation

Appelez-nous dès maintenant!
1 800 361-8715
dpmm.ca

Programme d'assurance pour les membres de la CETAF



LE SALON MCEE 2011 : UN NOMBRE

HAUSSE DE 18 % DU NOMBRE DES VISITEURS

NOUVELLES DE L'INDUSTRIE 

Plus de visiteurs, plus de grossistes, plus d'entrepreneurs et plus d'ingénieurs, et des conférences qui ont attiré plus d'auditeurs, voilà en larges traits le bilan très positif du salon MCEE 2011.

Le second salon MCEE, tenu les 20 et 21 avril, à la place Bonaventure a pleinement atteint son objectif : refléter le dynamisme de l'industrie de la mécanique, de l'électricité et de l'éclairage du bâtiment. Ce dernier salon a été plus que jamais l'occasion de nouer des relations d'affaires et de faire des affaires puisqu'on y a accueilli plus de visiteurs professionnels que la précédente édition. Les nombreux visiteurs ont pu y découvrir toutes sortes de nouveaux produits, constater les tendances de l'industrie et y rencontrer des exposants



Le stand de la CETAF

provenant de tous les secteurs d'activité. Marque de la maturité rapide du Salon MCEE, la synergie créée par la participation des grandes spécialisations a pleinement fonctionné en entraînant la présence accrue d'entrepreneurs et d'ingénieurs, deux clientèles très prisées des exposants.

De l'opinion générale des exposants de la CETAF, l'événement a été à la hauteur de leurs attentes. Le CVAC-R a fait bonne figure avec des stands parfois impressionnants qui témoignent de son importance et de la diversité de l'offre. Il y en avait pour tous : des nouvelles poutres climatiques à quatre voies Parasol de Swegon distribuées par Enertrak inc. à l'imposante remorque de réfrigération de 550 tonnes de Loue-Froid en passant par la récente pompe géothermique signée Bosch (auparavant Florida Heat Pump) chez Enviroair industries.

Un succès marqué et mesurable

Un nombre de 398 fabricants, agents et associations ont participé à l'exposition. La demande a été telle que les organisateurs ont dû agrandir la surface d'exposition pour occuper 64 000 pi². L'événement a attiré deux fois plus de grossistes qu'en 2009, soit 837, une augmentation de 56 %. La réponse de l'industrie a dépassé les attentes. Le salon a été en effet visité par 6 483 membres de l'industrie, une augmentation de 18 % sur la fréquentation au précédent salon.



Les conférences ont obtenu un franc succès. Sur la photo, celle donnée par Michel Lecompte de Groupe Master.

Qui a visité le Salon?

Parmi les visiteurs professionnels qui ont parcouru le salon, on a pu constater un nombre grandissant d'entrepreneurs en bâtiment, soit près de 2 000 pour une augmentation de 18 % sur l'édition 2009. Le Salon 2011 a également attiré plus d'ingénieurs. Ils étaient 532 ingénieurs — une hausse appréciable de 8 % — à regarder, s'informer, apprendre ce que l'industrie avait à leur proposer. Ces données indiquent clairement que le Salon MCEE est de plus en plus considéré comme un événement incontournable en mécanique et électricité du bâtiment.

Des conférences


Plusieurs séminaires et conférences étaient proposés aux visiteurs. Pour sa part, la CETAF a présenté quatre conférences qui ont attiré un

large auditoire. Les thèmes abordés par les conférenciers — les systèmes d'humidification, les nouveaux réfrigérants, les mesures antisismiques en CVAC et le protocole BACnet — ont suscité une attention soutenue et plusieurs questions des auditeurs.

Nouveaux produits

Le Salon s'est montré prodigue en matière d'innovation. Pas moins de 114 nouveaux produits ont été présentés dans la Vitrine des nouveaux produits. Parmi les exposants de la CETAF, il faut mentionner le distributeur Airtechni qui présentait le chauffe-eau hybride GeoSpring de General Electric, pour lequel il a reçu le prix Produit gagnant dans la catégorie Appareils de chauffage et de climatisation (voir notre article en page 10).

De retour en 2013

L'événement, organisé conjointement par la Corporation des maîtres mécaniciens en tuyauterie du Québec (CMMTQ), l'Institut canadien de plomberie et de chauffage (ICPC), la Corporation des maîtres électriciens du Québec (CMEQ) et la Corporation des entreprises de traitement de l'air et du froid (CETAF), est le plus important salon de plomberie, de CVAC-R, d'électricité et d'éclairage du Canada. La prochaine édition aura lieu les 17 et 18 avril 2013 à la Place Bonaventure à Montréal. 



RECORD DE VISITEURS

Par Gaëtan Tremblay

LE SALON EN IMAGES



CONCOURS DES NOUVEAUX PRODUITS AU SALON MCEE 2011

Par Gaëtan Tremblay

AIRTECHNI PRIMÉE POUR LE CHAUFFE-EAU HYBRIDE GEOSPRING

NOUVELLES DE L'INDUSTRIE

Airtechni a gagné un prix au concours des nouveaux produits du Salon MCEE 2011. Le distributeur, maintenant basé à Laval, y présentait le chauffe-eau hybride GeoSpring fabriqué par General Electric, un appareil exclusif à Airtechni.

Du nouveau chez Airtechni

L'entreprise, installée depuis l'an dernier au 2736, boul. Daniel-Johnson à Laval, a inauguré officiellement ses nouveaux bureaux le 2 juin dernier dans le cadre d'un événement porte ouverte auquel toute l'industrie était conviée. Guy Ménard, responsable du développement, souligne les changements opérés chez Airtechni. Auparavant concentrée dans les équipements de pointe destinés aux secteurs commercial et industriel, l'entreprise accorde maintenant plus de place aux équipements résidentiels, comme le chauffe-eau hybride GeoSpring de GE®, les thermopompes air-air Airease et consolide sa gamme de produits résidentiels. « Notre image était identifiée aux équipements spécialisés, dit-il. Les produits que nous avons récemment introduits montrent bien notre intention de segmenter notre offre. Plus polyvalente, Airtechni se veut une solution complète pour les entrepreneurs. C'est ainsi que nous avons ajouté à notre gamme commerciale et industrielle les produits Sterling et Temprite. Nous offrons également les systèmes hybrides HCW (voir le Climapresse, édition mars-avril 2011). C'est un produit, à l'image de notre entreprise, innovateur et polyvalent, et qui offre à une clientèle résidentielle et commerciale un vaste éventail de solutions. »

Le chauffe-eau hybride GeoSpring de GE®

« Airtechni est très fière d'avoir obtenu l'exclusivité du chauffe-eau GeoSpring, dit Guy Ménard, responsable du développement. C'est un produit qui se démarque des équipements standards autant par ses performances en matière d'économie de consommation que par sa conception technologique. Ce type de produit montre de quelle manière Airtechni compte établir sa position parmi la concurrence.

Essentiellement, le chauffe-eau hybride est un appareil de nouvelle génération utilisant la technologie de la thermopompe. Le circuit de réfrigération

intégré fournit l'essentiel de la chaleur nécessaire aux besoins en eau chaude domestique d'une famille de plusieurs membres ou de celle d'un petit condo commercial. L'équipement est hybride, car il possède un élément électrique d'appoint pour combler les besoins d'eau chaude. L'élément électrique ne démarre qu'en situation de forte demande; la plupart du temps le mode thermopompe suffit. Les économies sont importantes soit 62 % de la consommation d'un chauffe-eau standard. Le fabricant évalue les économies annuelles à environ 320 \$. Rappelons que le chauffage de l'eau domestique représente 15 % de la consommation énergétique résidentielle.



Le prix MCEE reconnaît le caractère innovateur d'un appareil.

En cas de fuite, le réfrigérant ne peut entrer en contact avec l'eau du réservoir. Ce chauffe-eau hybride est également durable grâce à sa technologie de thermopompe et à sa fabrication en acier inoxydable. Sa durabilité pourrait doubler celle d'un chauffe-eau standard. L'équipement est présenté comme un appareil électroménager; son design et sa finition sont soignés. Enfin, les manuels d'installation et de l'aide technique en ligne sont offerts en français.

Contrôles et économies additionnelles

Le mode thermopompe est le mode de fonctionnement standard. Pendant une période d'inactivité, le chauffe-eau ne fait que maintenir la température de l'eau. Les contrôles, faciles à utiliser, possèdent une fonction *vacances*. Le consommateur n'a



De gauche à droite : Patrice Malette, directeur technique, et Guy Ménard, directeur des ventes.

qu'à indiquer le nombre de jours d'absence pendant lesquels seule la thermopompe fonctionnera. Si, par exemple, il est absent 14 jours, le treizième jour le chauffe-eau ramènera automatiquement la température au point de consigne. Cette économie ponctuelle s'ajoute aux économies de 320 \$ par année.

Le produit vise plusieurs clientèles : habitation unifamiliale, copropriété, multilogement et petit condo commercial. Comme toute nouvelle technologie, le coût de cet équipement haut de gamme est assez élevé, soit



Le chauffe-eau hybride GeoSpring possède une utile fonction vacances.

plus du triple de celui d'un chauffe-eau standard. Toutefois, grâce aux économies récurrentes, la période de retour de l'investissement est d'environ cinq ans, ce qui pour bon nombre de consommateurs est tout à fait raisonnable.

Un marché en évolution

Airtechni propose le chauffe-eau GeoSpring depuis le mois de février et quelques dizaines d'appareils ont déjà été vendus. « Ce produit correspond aux attentes, commente Guy Ménard. On note une évolution du marché où l'effet *baby-boomer* joue beaucoup. Lors du récent Salon de l'habitation, on a pu constater que les gens, souvent près de la retraite, souhaitent investir en mécanique du bâtiment pour maintenir la valeur de leur propriété. D'autres, qui possèdent par exemple une résidence secondaire, veulent ajouter à son confort. »

Avantage Numérique 2011

Copeland Canada tient à remercier tous les entrepreneurs et frigoristes pour votre participation pour les évènements de Montréal et Québec qui a attiré près de 300 personnes.

Un merci très spécial à nos grossistes Copeland sans quoi cet évènement n'aurait pas eu tant de succès.



Merci


EMERSON
Climate Technologies

EMERSON. CONSIDER IT SOLVED.®

SAISONS-AIR INC. CÉLÈBRE 30 ANS D'ET LES 80 ANS DE SON FONDATEUR

NOUVELLES DE L'INDUSTRIE 

L'entreprise en CVAC Saisons-Air inc. célèbre une étape importante.

Ses trente ans d'histoire sous le signe du succès coïncident avec les 80 ans de son fondateur Jean-Marc Daoust et les 10 ans sous la nouvelle direction de François Bouchard.

Saisons-air inc. a été fondée en 1981 par Jean-Marc Daoust en compagnie de ses fils. Cette décision est remarquable puisque le nouvel entrepreneur a alors déjà 50 ans. Mais Jean-Marc Daoust n'en était pas à son premier défi. Son histoire mérite qu'on prenne le temps de la connaître.

Du chantier à la vente de climatiseurs

En 1963, Jean-Marc Daoust est un travailleur de la construction employé en installation d'isolant en amiante sur des conduits pour de grandes pétrolières de l'est de Montréal. C'est alors qu'un installateur d'appareils de climatisation, Jean



Jean-Marc Daoust, fondateur de Saisons-Air inc.

Milord, lui fait une offre qui change sa vie : il lui propose de devenir vendeur pour son entreprise, Industries Milord. Jean-Marc Daoust hésite à saisir l'occasion, car il s'estime peu capable d'affronter une clientèle surtout constituée de gens d'affaires et de propriétaires de commerce. Toutefois, à la grande surprise de l'intéressé lui-même, le gars de la construction introverti se révèle en peu de temps un vendeur efficace.

Les débuts sont difficiles... mais motivants. Il réalise à ses dépens que le montant hebdomadaire de 80 dollars que lui accorde l'entreprise n'est pas une rémunération, mais une simple avance. Pour rembourser les avances et se faire un revenu, il doit travailler redoublant d'efforts. Mais, il est récompensé. Le patron a pour méthode de motivation de donner un complet à son vendeur du mois. Particulièrement performant, Jean-Marc Daoust en obtient huit en une seule année. Sa garde-robe complète crée un certain froid dans l'équipe de six vendeurs.

L'expérience des entreprises Milord aura été un tournant dans la vie de Jean-Marc Daoust. Cet emploi lui a révélé ses capacités et fait acquérir une expérience globale du CVAC. Il y a appris à tout faire : solliciter le client, préparer la soumission, dessiner le projet, négocier l'achat de l'équipement et l'installer.

Jean-Marc Daoust laisse les Entreprises Milord en 1973. Les cinq années suivantes, il les passe chez Champlain CND. En 1979, il décide de tirer parti de son expérience pour s'établir à son propre compte dans le domaine du CVAC. Il met alors sur pied une entreprise de courtage, avant de fonder Saisons-Air inc. en 1981. Il n'est pas seul dans l'aventure. Il est appuyé par ses fils Christian et Pascal.

Saisons-Air inc.

À cinquante ans, on ne peut prendre les mêmes risques qu'au début de la trentaine. C'est ce qui a déterminé les choix stratégiques de l'entrepreneur qui débute bien modestement dans le sous-sol de sa résidence de ville d'Anjou. Jean-Marc Daoust opte pour une stratégie d'affaires prudente, mais qui assure son succès. Elle consiste principalement à éliminer la part de risques en choisissant de petits mandats, surtout commerciaux. Jean-Marc Daoust dessine ses plans lui-même. L'entreprise fonctionne sans marge de crédit, chaque projet, réalisé rapidement, se finançant par lui-même.

Chaque client est important

Cette stratégie de prudence ne suffit pas à expliquer le succès de Saisons-Air inc. Jean-Marc Daoust a toujours pu compter sur un véritable flair pour créer de bonnes relations. Un jour, il rencontre un restaurateur de Châteauguay à qui il consacre plusieurs heures sans en espérer conclure une affaire. Quelque temps après et un peu par hasard, il s'arrête à son restaurant. Il s'aperçoit que l'établissement est fréquenté par les élus et des hommes d'affaires locaux. Il se fait de

nombreux contacts, et comme les municipalités de la Rive-Sud connaissent alors un essor rapide, il peut faire des affaires d'or. Jean-Marc Daoust aime rappeler cette anecdote qui montre que tous les clients sont importants.



Les locaux de la rue Lippmann à Laval.

Les succès

Saisons-Air inc. compte plusieurs bons coups à son actif, des succès qui reflètent bien le dévouement de Jean-Marc Daoust envers ses clients. En 1990, l'entrepreneur réussit, malgré les inévitables vacances de la construction, à livrer à temps pour l'ouverture prévue en septembre l'installation mécanique de 75 magasins sur les 100 qu'abrite le centre commercial Place Rosemère. Cinq ans plus tard, il surpassera ce record personnel en réalisant 100 boutiques en trois mois dans le projet du centre commercial Angrignon.

Savoir évoluer

La prudence exercée par Jean-Marc Daoust ne l'a pas empêché d'évoluer à temps. En 1990, il est un des premiers à intégrer les services d'un ingénieur plusieurs années avant que le gouvernement en fasse une obligation. C'est le début d'une étroite collaboration avec l'équipe de Dallaire Consultants.

La relève

En 2001, François Bouchard, un frigoriste à l'emploi de Saisons-Air inc., et Pascal Daoust s'associent pour prendre la relève de Jean-Marc Daoust qui demeure dans l'entreprise pour assurer une continuité avec la clientèle existante. Devenu président, François Bouchard, montre rapidement qu'il possède les atouts nécessaires : une vision de l'entreprise et une ambition de réussir.

Des valeurs

À 80 ans, Jean-Marc Daoust est animé par les mêmes valeurs qui ont porté son succès. Toujours passionné par ce qu'il fait, il rappelle qu'une des clés de la réussite est de savoir se mettre au service du client en se faisant attentif aux détails. Sa sincérité est reconnue. Il a toujours été perçu par ses clients non comme un vendeur, mais comme une personne qui s'applique à trouver une solution à un problème.

Saisons-Air inc. maintenant

François Bouchard est fier du travail accompli en une décennie. Installée depuis cinq ans sur la rue Lippmann à Laval, l'entreprise a vu accélérer sa progression en s'attaquant à des projets de plus grande envergure. Sa gestion plus audacieuse lui a permis de tripler rapidement le chiffre d'affaires. L'entreprise offre maintenant des services spécialisés dans les secteurs commercial et institutionnel et elle a accru ses activités en région, notamment à Ottawa et à Québec. Elle emploie 25

personnes, dont 20 techniciens et installateurs. Sa clientèle compte des noms comme Ivanhoé Cambridge et Cadillac Fairview, des chaînes de vêtements comme La Vie en Rose et Ernest, et des hôpitaux et des centres de détention. Le SkyVenture à Laval



François Bouchard,
président de Saisons-Air
inc. depuis 2001.

est l'un des grands projets réalisés. L'entreprise poursuit son développement. Jusqu'à maintenant, tout a été géré à partir de Laval, mais l'entrepreneur en CVAC compte implanter bientôt des succursales à Québec et à Ottawa.

La soirée reconnaissance

En hommage à son fondateur, Saisons-Air inc. a organisé le 12 mai dernier un événement spécial qui a eu lieu au salon Montréal au stade du Parc olympique. L'événement, tenu sous la présidence



Un des grands projets réalisés par Saisons-Air inc. : le SkyVenture à Laval

d'honneur de Philippe Dallaire, ing., a permis de célébrer un triple anniversaire : les 30 ans de l'entreprise, les 80 ans de son fondateur et les 10 ans sous la direction de François Bouchard. Le cocktail dînatoire a réuni une centaine de personnes, qui de près ou de loin ont côtoyé professionnellement le fondateur de Saison-Air inc. La soirée s'inscrivait également au bénéfice d'une noble cause : la lutte contre le cancer. Cette cause est intimement liée à Jean-Marc Daoust puisque son fils Christian a été emporté l'an dernier par cette maladie. Des fonds ont donc été recueillis pour la Société canadienne du cancer. Un montant de 16 000 dollars sera remis à l'organisme. L'événement a été organisé par Mon Événement Corpo.

LES PRODUITS ÉNERGÉTIQUES GAL LA CLIMATISATION À PORTÉE DE MAIN SPÉCIALISTE DE L'ALIMENTATION ÉLECTRIQUE DE SECOURS ET DU CONTRÔLE DE TEMPÉRATURE VENTE • SERVICE • LOCATION

1.800.708.1242 **WWW.GALPOWER.COM**

DESCAIR, UN NOUVEAU NOM APPUYÉ PAR BEAUCOUP DE NOUVEAUTÉS

Par Gaëtan Tremblay

NOUVELLES DE L'INDUSTRIE 

Le nom Descair a remplacé celui d'Almacorp et ses divisions Airco QuéMar Den Bec. Le distributeur associe ce changement de raison sociale à la présentation de plusieurs nouveautés touchant la gamme de produits et les ressources humaines. Les clients y trouveront une offre de services améliorée.

En poste depuis juillet dernier, le nouveau directeur général, Paul Goulet, est fier du changement qui s'opère dans l'entreprise. La nouvelle raison sociale Descair exprime le dynamisme qui habite l'équipe. Elle clarifie l'image de l'entreprise qui avait multiplié les bannières autour du nom Almacorp. « Nous aurions pu conserver l'un des noms existants, mais nous avons choisi le nom Descair pour mieux souder l'équipe autour d'un renouveau, explique Paul Goulet. D'autre part, la première syllabe du nom Descair marque notre appartenance au Groupe Deschênes, une entreprise privée reconnue comme l'une des 50 sociétés les mieux gérées au Canada. »



M. Paul Goulet

Accompagner le changement

Le changement de nom est accompagné d'un coup de barre. « Bien que l'entreprise soit déjà reconnue pour la qualité de son service à la clientèle, nous avons décidé de hausser les standards, dit Paul

Goulet. Tous les employés ont récemment reçu une formation intensive basée sur une approche service aux clientèles interne et externe. L'équipe est maintenant regroupée autour d'une vision forte d'entreprise. »

Produits et équipements

Le distributeur a redéfini sa mise en marché de produits. Ainsi, dans les produits de commodité, Descair va plutôt miser sur une seule marque par type de produit. La sélection de produits de qualité permettra de les offrir au meilleur prix.

Descair a également complété sa gamme d'équipements, notamment en géothermie. Depuis cette année, le distributeur offre la marque Geofinity.

« Cette thermopompe géothermique se démarque de la concurrence en étant la seule qui soit spécifiquement conçue pour le chauffage, précise Paul Goulet. C'est ce qui la rend plus performante sur ce plan que les autres équipements de même classe. »

Unités de toit en stock

Descair a accru ses stocks d'unités de toit pour mieux répondre aux demandes de la clientèle. « Cette décision va réparer une lacune : dans le passé, nous n'avions que trop peu d'unités en stock, ce qui occasionnait un délai de livraison, explique Paul Goulet. Les unités du fabricant Allied visent le marché commercial de remplacement, un secteur où la demande augmentera fortement. Beaucoup de centres commerciaux possèdent des équipements qui atteignent la fin de leur durée de vie et qui devront être remplacés. » Par ailleurs, Descair a aussi renforcé son offre dans le marché de la réfrigération de supermarchés.



Les formations sur les nouveaux réfrigérants ont obtenu un grand succès.

Un service plus rapide

Descair a aussi mis sur pied un Centre de contacts clients (CCC). Il s'agit d'un service centralisé où le client s'adressera directement à nos spécialistes. Peu importe où il se trouve, il pourra rapidement obtenir de l'aide technique, une soumission ou commander un équipement. Ainsi, les préposés en succursale pourront mieux se consacrer aux clients qui se présentent au comptoir.

Une équipe renforcée

Descair profitera d'une équipe renforcée dans plusieurs départements : ventes, approvisionnement,

marketing, etc. Un nouveau directeur technique, M. Santiago Corbat, a été embauché. Il est chargé entre autres de mettre en place un département d'ingénierie. Enfin, l'arrivée de Paul Goulet, qui a été Vice-président, directeur général de Wolseley Canada groupe CVAC/R pendant huit ans, marque le retour à la direction d'une personne qui connaît bien l'industrie.

Plus de formation

Descair donne beaucoup d'importance à la formation. Une rencontre sur la thermopompe Geofinity a eu lieu le 12 mai dernier et d'autres formations sur la climatisation et les nouveaux réfrigérants, dont le ISCEON MO99 de Dupont, ont été données à Montréal et à Québec. Ce réfrigérant est un produit de remplacement au R-22. Il ne produit pas de GES et il est compatible avec les huiles minérales standards. Ce sujet étant d'une grande actualité, la formation a attiré plus de 300 techniciens.




Ces unités du fabricant Allied n'attendent que des clients.

Déménagement d'une succursale

Descair comporte cinq succursales (Montréal, Laval, Longueuil, Québec et Ottawa) et emploie 70 personnes. La succursale de Saint-Laurent sera déplacée sur Vanden-Abeelee (au sud de la A-40). La nouvelle succursale de 10 500 pi² offrira tous les produits en chauffage, ventilation, climatisation et réfrigération.

Un souffle nouveau

« Le changement de nom a eu un impact positif et il a été rapidement adopté par la clientèle, conclut Paul Goulet. C'est un souffle nouveau pour l'entreprise qui se recentre ce en quoi elle excelle, son service à la clientèle. Le CVAC/R, ne l'oublions pas, est une industrie de relations et de contacts humains. » 

TCL

TITANGOLD

Titanium Dioxide, TiO₂



- Enduit «Nano ag»
- Enduit antibactérien «Néo Silicia»
- Enduit anti corrosion «Néo Silicia»
- Ailette d'évaporateur



Gibson

Climatisation & Chauffage

GRADE PROFESSIONNEL



midbec



1-800-670-0000

www.midbec.com

Votre distributeur en produits CVAC-R

FABRICATION DE JOINT DE PORTE RÉFRIGÉRÉ SUR MESURE

Westinghouse

Drummondville
1725, Boul. Lemire
Drummondville, QC
J2C 5A5
• Téléphone : 819-477-1070
• Téléphone sans frais : 800-670-0000
• Télécopieur : 819-477-0848
• Télécopieur sans frais : 800-667-4323

Laval
2932, Boul. Industriel
Laval, QC
H7L 4C4
• Téléphone : 450-629-5559
• Téléphone sans frais : 877-533-5559
• Télécopieur : 450-629-3665

Montréal
751, Jarry Est
Montréal, QC
H2P 1W3
• Téléphone : 514-270-5775
• Téléphone sans frais : 800-361-5611
• Télécopieur : 514-276-5674

Longueuil
100, Boul. Curé Poirier Ouest
Longueuil, QC
J4J 2E9
• Téléphone : 450-463-0011
• Téléphone sans frais : 800-363-6305
• Télécopieur : 450-463-1570

TCL Gibson
Heating and Cooling Products

Roth KÉLON
ADVANCED TECHNOLOGY TOTAL CONTROL

KeepNite KOOL-air
REFRIGERATION

Québec
5280, Boul. Wilfrid Hamel
Québec, QC
G2E 2G9
• Téléphone : 418-522-2222
• Téléphone sans frais : 800-463-4644
• Télécopieur : 418-263-0990

Moncton
803, Montain Road
Moncton, NB
E1C 2R5
• Téléphone : 506-859-6896
• Téléphone sans frais : 800-561-7140
• Télécopieur : 506-859-4303

Ottawa
1220, Old Innes Road (Unit 106)
Ottawa, ON
K1B 3V3
• Téléphone : 613-288-7278
• Téléphone sans frais : 877-764-7278
• Télécopieur : 613-688-0995

Dartmouth
900, Windmill Road (Suite 109)
Dartmouth, NE
B3B 1P7
• Téléphone : 902-468-9077
• Téléphone sans frais : 866-764-3232
• Télécopieur : 902-468-9086

Prolifrik Fantech

LAMBRO
QUALITY SINCE 1957

armacell
engineered foams
PARAGON
Electrical Products
White, Rodgers

Parker BREGAN ALLTEMP

Honeywell Robertshaw. TOTOM

Comfort Aire. DU PONT Panasonic

CDS Tecumseh THERMOLEC

Johnson Controls YELLOW JACKET

LE NOUVEAU PROGRAMME BÂTIMENTS D'HYDRO-QUÉBEC

APPUIS FINANCIERS 

Afin d'atteindre sa cible ambitieuse d'économie d'énergie de 11 TWh à l'horizon 2015 et de mieux répondre aux besoins de sa clientèle d'affaires, Hydro-Québec a lancé en janvier 2011 un nouveau programme pour aider ses clients des secteurs institutionnel et commercial à tirer le meilleur parti de projets d'efficacité énergétique. S'inscrivant dans le Plan global en efficacité énergétique, le programme Bâtiments offre un appui financier pour la mise en œuvre de mesures permettant de réduire la consommation d'énergie électrique des bâtiments.

Mieux répondre aux besoins du marché

Le nouveau programme Bâtiments a pour objectif de déclencher des projets et d'encourager les efforts en efficacité énergétique. Les principales mesures admissibles portent sur l'enveloppe thermique, l'éclairage, la ventilation et les équipements de contrôle. Le nouveau programme, simple, flexible, adapté et accessible, s'applique aux bâtiments à vocation commerciale neufs ou existants (d'une superficie de plus de 1 000 m²) ainsi qu'aux bâtiments à vocation institutionnelle neufs ou existants. Il comporte de nombreux avantages par rapport aux programmes antérieurs. Par exemple, le nouveau progiciel du volet prescriptif (PVP) permet de calculer en quelques minutes l'appui financier pour les bâtiments de moindre envergure (1 000 à 5 000 m² pour les bâtiments existants et jusqu'à 5 000 m² pour les bâtiments neufs). Le SIMÉB est un nouvel outil de calcul simplifié, obligatoire pour les bâtiments neufs mais facultatif

pour les bâtiments existants. Dans le cas des bâtiments existants, les outils et les méthodes de calcul du client sont maintenant acceptés et un plan d'investissement de trois ans doit être validé et approuvé par l'équipe technique d'ÉnerCible. De plus, il est désormais possible de regrouper plusieurs bâtiments dans une même demande et de soumettre des demandes pour des projets s'étalant sur plusieurs phases.

Un programme simple, efficace et flexible

Pour gérer l'ensemble du programme Bâtiments, Hydro-Québec a lancé un appel d'offres public et a retenu la société SNC-Lavalin inc. comme mandataire du programme. ÉnerCible est un segment d'affaires autonome de SNC-Lavalin, qui a été créé à l'automne 2010 pour exploiter et commercialiser le programme Bâtiments. Ce segment est indépendant des autres activités de la société-mère et est régie par un code de déontologie et de conduite éthique très strict et distinct. Reconnue pour son expertise en efficacité énergétique et sa capacité à établir des relations d'affaires, l'équipe d'ÉnerCible veillera à la commercialisation, au déploiement et à la gestion du programme, et assurera le suivi des activités liées aux projets. Ainsi, les clients d'affaires d'Hydro-Québec bénéficieront d'une approche flexible et évolutive, qui permettra d'accélérer les procédures administratives de distribution d'appuis financiers.

L'équipe d'ÉnerCible offre un accompagnement sur mesure. Des chargés de comptes affectés à des segments de marché spécifiques assurent soutien et accompagnement à toutes les étapes du projet, selon les besoins et les objectifs du client. La disponibilité de l'équipe, l'accès rapide aux renseignements, la rapidité et l'équité du traitement des demandes rendent l'expérience agréable, simple et rentable. Les membres de l'équipe suivent les dossiers de →



TOURNOI DE GOLF CETAFA 2011

QUÉBEC  9^e édition

 CETAFA Corporation des entreprises de traitement de l'air et du froid

LE VENDREDI 16 SEPTEMBRE 2011

 **Club de golf de la Faune**
7950, rue du Marigot, Québec G1G 6T8
1 866 627-8008
www.golfdelafaune.com

ÉVÈNEMENT À NE PAS MANQUER

GéoMulti

Geothermal Systems
Hydron
Module

Une révolution dans le monde de la Géothermie

REVOLUTION



Applications Eau-Air

- Eau-Air / Eau-Eau 2 à 12 tonnes (4 en 1)
- 2 stages split/combo / Eau chaude 2 à 6 tonnes (3 en 1)
- COP très élevé

Hydron Module est fier d'être



Applications Eau-Eau

- Panneaux en acier inoxydable
- Opération très silencieuse
- Échangeur coaxial isolé

1-800-896-0797

www.enertrak.com www.hydrionmodule.com

ENERTRAK
DISTRIBUTEUR EXCLUSIF

près, mais on s'assure de bien doser l'encadrement, de façon à ce que le client demeure maître de ses projets.

Le programme Bâtiments est très flexible. Il permet une multitude de mesures d'efficacité énergétique et rend possible l'intégration de méthodes telles que Lean & Energy et Kaisen. Le programme est d'ailleurs très bien accueilli par la clientèle. Déjà, ÉnerCible a reçu 560 propositions de projets, dont les deux tiers proviennent du marché commercial.

Un programme rentable

Le programme Bâtiments permet de réduire les coûts d'exploitation en déterminant des pistes d'économies d'électricité récurrentes. L'appui financier important augmente la rentabilité des investissements en efficacité énergétique en accélérant l'amortissement.



Appui financier à la mise en œuvre : 18 705,54 \$

Voici un exemple qui illustre l'importance de l'aide que le client peut obtenir. Le calcul de l'aide est effectué très aisément à l'aide du progiciel fourni par Hydro-Québec.

Dans ce cas, il s'agit d'ajouter une commande centralisée qui permet des économies d'énergie liées à l'opération des systèmes dans un bâtiment de commerce de détail de 3 000 m². Pour obtenir l'appui financier, la commande centralisée doit inclure :

- des contrôles qui permettent la gestion de l'opération des unités de climatisation, chauffage et ventilation en fonction de l'occupation du bâtiment;
- la modulation des points de consigne des locaux en fonction des saisons froide et chaude par l'ajout de sondes dans les locaux et la création de point haut et bas de température; et
- l'abaissement des points de consigne en période d'inoccupation afin de réduire les pertes thermiques par l'enveloppe du bâtiment.

Le tableau indique que l'aide financière qu'obtiendra le client s'élèvera à 18 705,54 \$. Mais en plus, l'ajout de cette composante de système permettra des économies récurrentes, ainsi qu'un meilleur confort thermique dans les locaux.

Les modalités du programme Bâtiments varient selon divers facteurs, dont le secteur d'activité, le type de bâtiment, la superficie, le nombre de mesures mises en œuvre et l'ampleur des économies d'énergie générées. Pour se renseigner, on peut consulter le site Web du programme, au www.programmebatiments.com, ou communiquer avec ÉnerCible, au 514 807-1433 ou au 1 855 817-1433.

Caractéristiques du bâtiment

Vocation de référence :	Commerce de détail
Superficie totale :	32 292 pi ² / 3 000 m ²
Source d'énergie pour le chauffage :	Électricité
Nature du projet :	Bâtiment existant

Mesures implantées

CVCA	Mesure	Pourcentage du bâtiment auquel est appliquée la mesure
Température d'alimentation des systèmes CVCA centraux	Variation saisonnière du point de consigne	100
	Ajustement selon les températures des zones	0
Gestion du temps de fonctionnement des systèmes CVCA centraux	Commande centralisée pour la gestion selon l'horaire d'exploitation	100
Régulation du point de consigne de température dans les zones	Recul nocturne (chauffage) à l'aide d'une commande centralisée	100
	Thermostat électronique	0
	Régulateur SCR, Triac	0



TOURNOI DE GOLF CETAF 2011

MONTREAL





Corporation des entreprises de traitement de l'air et du froid

LE VENDREDI 26 AOÛT 2011



1 parcours (Club de golf Métropolitain)
9555, boul. du Golf, Anjou (Québec) H1J 2Y2



1 parcours (Club de golf de l'île de Montréal)
3700 Damien-Gauthier, Montréal (Québec) H1A 5S2



www.legrandportneuf.com

ÉVÈNEMENT À NE PAS MANQUER

Nous allons révolutionner votre vision des thermostats.



Le tout nouveau ColorTouch™ offert en exclusivité chez Trane.

Nous avons développé le nouveau thermostat ColorTouch avec l'objectif d'en faire le gadget le plus évolué qui soit pour la maison. C'est le thermostat multifonctionnel, à la fine pointe de la technologie, d'une simplicité d'utilisation remarquable qui se prend pour un cadre photo numérique. Avec ses diaporamas photos entièrement personnalisables, ses fonds d'écrans originaux, ainsi que ses thématiques uniques, c'est le seul thermostat qui offre à votre client ce qu'il souhaite vraiment, le tout à un prix imbattable. De plus, il peut être configuré pour une utilisation très simple, convenant à la plupart de vos clients, mais aussi pour une utilisation répondant aux besoins des plus grands connaisseurs à l'aide de ses menus et rapports de consommation d'énergie. Ajoutez-y les coordonnées de votre compagnie afin d'indiquer à votre client qui appeler et quand vous appeler lorsque l'entretien de son système s'avère nécessaire. Pour en savoir plus au sujet du thermostat ColorTouch de Venstar, contactez immédiatement votre représentant Trane ou visitez le site www.venstar.com.



Cadre photo numérique



Fonds d'écran personnalisables



Vos coordonnées



Rapports de consommation d'énergie



Écran de diagnostic

VENSTAR®

TECHNOLOGIE ★ INNOVATION ★ CONFORT ★ VALEUR



Centres de distribution

Montréal : 3535, boul. Pitfield, St-Laurent H4S 1H3
Tél. : 514 337-3321 Fax : 514 337-3880

Longueuil : 677, rue Giffard, Longueuil J4G 1Y3
Tél. : 450 670-0353 Fax : 450 670-1243

Québec : 850, boul. Pierre-Bertrand #310, Vanier G1M 3K8
Tél. : 418 622-5300 Fax : 418 622-0987

Laval : 3424, Francis Hughes, Chomedey H7L 5A8
Tél. : 450 667-0179 Fax : 450 667-7108

Chicoutimi : 526, Marcel Portal, Chicoutimi G7J 5A8
Tél. : 418 549-5735

DISPOSITION D'UNE RÉSIDENCE PRINCIPALE ET IMPACTS FISCAUX

INFORMATIONS FINANCIÈRES 

Par Claude Carrier, CA



Comme vous le savez probablement, la vente d'une résidence principale entraîne généralement un gain en capital qui est exempté d'impôt et aucune perte n'est généralement admissible. Cependant, si vous possédez plus d'une résidence principale, connaissez-vous les règles, les pièges et les éléments de planification à surveiller?

Avant de faire quoi que ce soit, faut-il d'abord savoir qu'est-ce qu'une résidence principale? Une résidence principale peut être, par exemple, une maison, un chalet ou un condominium. La résidence doit remplir les conditions suivantes pour être considérée comme « principale » :

- Vous en êtes le propriétaire (seul ou avec une autre personne).
- Vous, votre époux ou conjoint de fait actuel, votre ex-époux ou ex-conjoint de fait ou un de vos enfants avez habité le logement à un moment de l'année.
- Vous avez désigné le bien comme étant votre résidence principale.

La désignation comme résidence principale doit être effectuée dans vos déclarations d'impôts se rapportant à l'année de la vente (ou de la disposition réputée, par exemple, changement d'usage du bien, décès, destruction, etc.). C'est à ce moment que vous pouvez désigner votre résidence comme résidence principale pour chacune des années où vous en étiez propriétaire et l'utilisiez comme résidence principale. C'est donc au moment de la vente qu'il faut réfléchir avant d'agir!

La formule de calcul de l'exemption du gain en capital sur la résidence principale est la suivante :

$$\text{Exemption} = \text{Gain en capital} \times \frac{1 + \text{nombre d'années après 1971 où le propriétaire désigne la résidence comme étant la résidence principale}}{\text{Le nombre d'années après 1971 où il a été propriétaire}}$$

Si vous ne possédez qu'une seule résidence depuis l'acquisition de celle-ci, la désignation au moment de sa vente est assez simple. Vous pouvez désigner toutes les années de possession

moins une année (normalement la dernière) afin de bénéficier de la règle du 1 + dans la formule de calcul. La dernière année non désignée pourra servir à la désignation de votre nouvelle résidence achetée dans la même année, s'il y a lieu.

Si vous possédez plus d'une résidence, par exemple une maison et un chalet, vous devrez vous questionner sur la désignation la plus rentable à effectuer lors de la vente de l'une ou de l'autre.

Faisons un exemple simple avec les données suivantes :

	Année acquisition	Année disposition	Nombre année total	Prix achat	Prix vente	Gain
Maison	1989	2003	15	200 000 \$	275 000 \$	75 000 \$
Chalet	2000	2003	4	400 000 \$	450 000 \$	50 000 \$

Nous avons donc 15 années à répartir entre les deux résidences.

Option 1 : Nous désignons le plus d'années possibles pour la maison, soit 14 pour la maison (pour pouvoir bénéficier du 1 + dans la formule et obtenir 15) et 1 pour le chalet, nous obtiendrons un gain à déclarer de 0 \$ pour la maison et de 25 000 \$ pour le chalet.

Option 2 : Nous désignons le plus d'années possibles au chalet, soit 3 pour le chalet (pour pouvoir bénéficier du 1 + dans la formule et obtenir 4) et 12

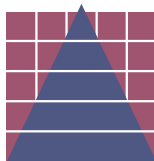
pour la maison, nous obtiendrons un gain à déclarer de 10 000 \$ pour la maison et de 0 \$ pour le chalet.

Donc, dans notre exemple, il est clair que l'option 2 est la plus avantageuse même si, à prime abord, le gain est plus élevé sur la vente de la maison car la période de détention est beaucoup plus longue.

Advenant le fait que vous ayez plusieurs résidences et qu'elles ne sont pas toutes disposées la même année, vous comprendrez que les calculs se compliquent et des estimations futures de juste valeur au moment de la vente éventuelle doivent être prises en compte dans les calculs... Sortez vos calculatrices!

D'autres situations, dont nous n'avons pas discuté, doivent être examinées afin d'éviter de mauvaises surprises lors de la disposition d'une résidence, par exemple, séparation des conjoints, spéculation foncière, propriétaire qui décide de louer sa résidence ou propriétaire qui décide d'utiliser un bien locatif pour en faire sa résidence et plusieurs autres situations.

Comme vous pouvez le constater, une fois de plus, rien n'est simple en fiscalité et les risques de se tromper sont nombreux et peuvent être coûteux si aucune planification n'est d'abord élaborée!



Claude Carrier CA inc.

Comptable agréé
1545, boulevard de l'Avenir
Bureau 310
Laval (Québec) H7S 2N5

Téléphone : 450 972-1717
Télécopieur : 450 972-1301
Courriel : ccca@cm.qc.ca
Site web : www.claudecarrier.ca

Pour de plus amples renseignements ou pour toute question au sujet de cet article, n'hésitez pas à communiquer avec Claude Carrier CA au 450 972-1717 poste 215.

Nous vous invitons également à visiter nos sites web : www.claudecarrier.ca et www.successia.ca.



Airco QuéMar DenBec devient DESCAIR

Chers clients,

Ces dernières années, Airco QuéMar DenBec a décidé de renforcer sa présence dans le marché. Cette évolution porte ses fruits et nous donne l'occasion de rassembler nos forces sous une identité claire, reconnaissable et intégrée au Groupe Deschênes. J'ai le privilège de vous présenter aujourd'hui notre nouvelle identité d'entreprise, officiellement dévoilée le 18 avril : DESCAIR.

Un engagement quotidien à faciliter votre travail

Bien vous servir est notre priorité. Plus qu'un fournisseur, nous sommes d'abord des gens fiables, plein de ressources et sur lesquels vous pouvez toujours vous fier pour obtenir le bon produit et le support technique dont vous avez besoin, de façon simple et efficace. C'est ça, la marque DESCAIR.

Un nouveau centre de services téléphonique

Notre performance et notre succès sont basés sur l'amélioration continue de notre savoir-faire. L'ouverture du centre de services à la clientèle est la conséquence directe de cette démarche. Vous bénéficiez désormais d'un accès rapide à notre expertise par téléphone, ce qui nous permet également d'améliorer le service au comptoir et, ainsi, votre quotidien. Vos contacts chez nous demeurent les mêmes, ainsi que nos points de service et nos coordonnées.

Un message de force et d'unité

En nous éloignant de Airco QuéMar DenBec et Almacorp, nous tournons une page importante de notre histoire, pour en écrire ensemble de plus belles encore. Nous renouvelons notre image, mais surtout notre engagement à vous écouter, vous conseiller et vous épauler dans un esprit de partenariat, pour la croissance de votre entreprise.

Bienvenue chez DESCAIR.

Paul Goulet
Vice-président, directeur général
DESCAIR INC.



Gestion Alexis Dionne (GAD) est une petite compagnie qui offre un service d'importation de produits de Chine. En 2007, elle est approchée par un entrepreneur qui œuvre dans l'industrie de l'air climatisé. Celui-ci demande à GAD de lui importer un gaz réfrigérant. Ce gaz est le chlorodifluorométhane, soit HCFC-22, communément appelé R22. N'ayant auparavant jamais importé de tels produits, GAD s'informe auprès de l'Agence des douanes du Canada pour savoir si l'importation de ce produit est réglementée. L'Agence lui répond que l'importation de ce produit ne fait pas l'objet de réglementation spéciale et GAD va donc de l'avant avec l'importation du R22. Satisfait de sa marchandise, le client de GAD replace à nouveau des commandes de R22. De 2007 à 2009, c'est 12 commandes et près de 9 600 cylindres de R22 que GAD a importés pour son client. Puis, au cours de l'été 2009, Environnement Canada (EC) se rend à l'entrepôt du client de GAD et y saisit l'ensemble des cylindres de R22 qui s'y trouvent. Il appert que, contrairement aux informations fournies par le bureau des douanes, le R22 faisait effectivement l'objet de réglementations spéciales. Ce produit fait en effet partie de la liste des substances appauvrissant la couche d'ozone et son importation ne peut être réalisée que par une entreprise ayant un permis à cet effet ou était titulaire d'une allocation de consommation émise par EC.

Selon le *Règlement sur les substances appauvrissant la couche d'ozone (1998)*, « toute personne doit obtenir l'autorisation écrite du ministre de l'Environnement avant de fabriquer, d'importer ou d'exporter substance contrôlée ». Il existe deux types d'autorisations : les allocations de consommation pour les substances dites neuves et les permis pour les substances dites recyclées.

Les allocations de consommation permettent entre autres à leur titulaire de produire et d'importer des hydrochlorofluorocarbures (HCFC) neufs. Ce sont des droits transférables octroyés selon des critères établis par Règlement à des compagnies prédéterminées qui ne peuvent faire l'objet d'une demande émanant d'un nouveau requérant. La somme de toutes les allocations de consommation octroyées à l'intérieur du Canada pour chaque groupe de substances contrôlées est progressivement réduite selon un calendrier déterminé par le Règlement.

Les permis sont, quant à eux, nécessaires pour importer des substances contrôlées (visée par le *Règlement sur les substances appauvrissant la couche d'ozone*) lorsque celles-ci sont récupérées, recyclées, régénérées ou déjà utilisées. Aucun permis ne peut être octroyé pour l'importation de substances contrôlées dites neuves.

Précisons aussi que toute autorisation relative à un permis ou à une allocation expire à la fin de chaque année. Un particulier pourra donc faire une nouvelle demande de permis d'année en année et pour ce qui est des allocations de consommation, leurs titulaires sont informés des quantités qui leur sont octroyées d'année en année.

Le Canada est un des premiers signataires du Protocole de Montréal relatif à des substances qui appauvrissent la couche d'ozone adopté en 1987. Pour se conformer à ses obligations, le Canada a donc adopté divers règlements visant la protection de l'environnement et de la couche d'ozone.



Si nous revenons au cas qui nous occupe, GAD ne faisait pas partie de la liste des compagnies titulaires d'allocation de consommation et n'avait pas demandé de permis pour l'importation de R22. Dans de telles circonstances, GAD ne pouvait pas légalement importer de R22 au Canada. Par conséquent, des accusations ont été déposées contre Gestion Alexis Dionne Inc. et son président, M. Alexis Dionne.

En plus de ses démarches auprès de l'Agence des douanes et du Revenu du Canada, GAD aurait également dû s'enquérir auprès d'EC afin de connaître tout le contexte réglementaire entourant l'important de telles substances et éviter d'être mis en accusation d'avoir importé une substance contrôlée sans les autorisations nécessaires. En vertu de la Loi Canadienne sur la Protection de l'Environnement (LCPE), une infraction est passible, par procédure sommaire, d'une amende maximale de trois cent mille dollars et d'un emprisonnement maximal de six mois, ou de l'une de ces peines. Afin d'éviter de longues et coûteuses procédures judiciaires, GAD et M. Alexis Dionne ont accepté de participer aux mesures de rechange en matière de protection de l'environnement proposées par EC de concert avec le procureur en charge du dossier et une entente entre les parties a été signée le 2 mars 2011. Ces mesures comprennent, en plus de la publication de cet article sur le site internet www.votreimportation.com et dans le magazine *ClimaPresse*, une renonciation à tous droits sur les cylindres saisis par EC, l'élaboration d'une procédure visant l'importation et la vente de produits réglementés en vertu de la LCPE (1999) et un don volontaire de 4 500 \$ payables au receveur général du Canada pour contribuer au fonds pour dommage à l'environnement. Avec cette entente, il y a suspension des procédures judiciaires contre GAD et M. Alexis Dionne.

Avant d'importer des substances contrôlées, il est important de visiter le site d'EC au <http://www.ec.gc.ca>. Il est également important de vérifier les règlements de Transport Canada qui concernent les contenants. Les contenants qui contenaient les gaz que GAD a importés contrevenaient aux normes provinciales et fédérales car, tel que le montre cette photo d'un des contenants en question, la mention TC-39 n'apparaît pas. Afin d'être conforme aux exigences applicables à la spécification TC-39M de la Norme nationale du Canada CAN/CSA-B339-02, intitulée "Bouteilles et tubes utilisés pour le transport des marchandises dangereuses", le contenant doit provenir d'un des manufacturiers autorisés à fabriquer des contenants pouvant être utilisés dans le cadre d'importation au Canada. La liste de ces manufacturiers autorisés se trouve à l'adresse suivante : www.apps.tc.gc.ca/saf-sec-sur/3/fdr-rici/cylinder/manufacturers.aspx. Enfin, il faut également vérifier le règlement sur les halocarbures (appliqué par le Ministère du Développement durable, de l'Environnement et des Parcs du Québec). Les contenants importés ne respectent pas les obligations de ce règlement, exigeant entre autres que les contenants soient pressurisés, rechargeables et réutilisables. Pour plus d'information sur cette réglementation, consultez : <http://www.mddep.gouv.qc.ca/air/halocarbures/index.htm>.

Bitzer

SOLUTIONS INTELLIGENTES POUR LA RÉFRIGÉRATION

// NOUVEAUX DISTRIBUTEURS AUTORISÉS

Compresseurs et pièces maintenant en inventaire

Pour plus d'informations communiquez avec

BITZER Canada : 514 697-3363



LA FIABILITÉ ALLEMANDE
PLUS DISPONIBLE QUE JAMAIS !

www.bitzer.ca

POUTRES THERMIQUES ACTIVES : EFFICACE

UNE TECHNOLOGIE ÉMERGENTE EN AMÉRIQUE DU NORD

DOSSIER 

La poutre thermique active est un équipement de chauffage et de climatisation méconnue qui pourrait occuper de plus en plus de place parmi les options avantageuses en mécanique du bâtiment.

Cette technologie, basée sur la mécanique des fluides, abaisse la consommation énergétique des bâtiments en réduisant, entre autres, la dimension des équipements de ventilation.

Évolution en trois temps de la technologie

Les poutres thermiques sont de plus en plus utilisées aux États-Unis alors que l'Europe connaît ce type de technologie depuis les années 1980. Cette technologie a évolué rapidement. Au départ,



Rolland Grenier est directeur de produits chauffage et hydronique, Le Groupe Master.

elle consistait en de simples panneaux radiants qui répondaient à des besoins accrus en confort et en rafraîchissement. Elle visait les immeubles de bureaux rendus inconfortables par l'ampleur de leur fenestration et la faiblesse de leur enveloppe. Souvent, ces bâtiments possédaient des espaces de plafond insuffisants pour permettre l'installation de conduits de ventilation standards. « Les unités terminales radiantées paraissent une bonne solution, explique Rolland Grenier, directeur de produits chauffage et hydronique, Le Groupe Master. Toutefois, à l'usage, la technologie procurait peu de confort à un prix trop élevé. »

Poutres thermiques passives

La seconde génération d'appareils de ce type apparut au début des années 1990. Les poutres thermiques passives répondaient aussi à un besoin accru engendré par plus de fenestration, plus d'ordinateurs et de photocopieurs, et plus d'occupants. Cette technologie consiste essentiellement en un serpentin à convection suspendu : le froid passe par des perforations dans le panneau du plafond ce qui prévient les retombées d'air froid et favorise une meilleure distribution dans la pièce. L'appareil, qui fonctionne par

convection naturelle, n'est pas alimenté en air. « Cette approche a des inconvénients, explique Rolland Grenier. La capacité des poutres passives est affectée par l'espace entre le plafond ou par la proximité avec un appareil dégageant de la chaleur (ex. un ordinateur). Cette technologie ne sert qu'à climatiser. Peu esthétique, c'est un système très coûteux puisqu'on doit ventiler et chauffer avec d'autres équipements. »

Poutres thermiques actives

Motivés par les limites de ces appareils, les ingénieurs ont mis au point vers les années 1995 une technologie enfin plus efficace : la poutre thermique active. Son fonctionnement est basé sur la mécanique des fluides. De l'air est distribué dans une cassette encastrée, qui contient des serpentins hydroniques, pour ressortir par de petits orifices. La vitesse de l'air à la sortie des orifices entraîne l'air de la pièce; l'air passe au travers d'un serpentin qui le chauffe ou le refroidit. L'air induit refroidi ou chauffé se mélange avec l'air d'alimentation et circule dans la pièce. Les cassettes s'installent comme un diffuseur standard; elles sont encastrées ou installées en surface. Contrairement aux technologies



La poutre thermique passive est peu esthétique. Cette option oblige de ventiler et de chauffer avec d'autres équipements.

unidimensionnelles qui l'ont précédée, la poutre thermique active refroidit, chauffe et ventile. « Sa capacité de refroidissement sensible est élevée, précise Rolland Grenier. Le volume d'air primaire qui alimente chaque unité terminale est considérablement moindre que celui d'une ventilation standard. Les conduits d'alimentation sont donc beaucoup plus petits. »

Un équipement efficace et vert

Ce n'est pas sans raison qu'on associe la poutre thermique active à la conception de projets accrédités LEED. On peut améliorer l'efficacité de l'enveloppe du bâtiment en choisissant du verre à haute efficacité ou en installant un toit vert et des écrans solaires. De même, on peut abaisser la facture énergétique avec des systèmes d'éclairage efficace (T5 et T8), des détecteurs de présence et en privilégiant l'éclairage naturel. « Mais la tâche devient nettement plus difficile avec les équipements de CAVC, poursuit Rolland Grenier. Notamment, en raison de ces gros consommateurs d'énergie que sont les ventilateurs. C'est ici que la poutre thermique active affiche son efficacité. La raison est simple : il est beaucoup moins coûteux de transporter le froid ou la chaleur dans un édifice avec de l'eau que de l'air. L'air est un fluide compressible et il crée donc plus d'effet système que peut produire de l'eau dans de la tuyauterie. »

Une diversité d'installations

Les systèmes de poutres thermiques actives sont relativement simples. Prenons pour premier cas de figure un refroidisseur fournissant la charge totale du bâtiment. Il produit de l'eau à 45 °F pour l'unité centrale de ventilation. Un échangeur à plaques complète l'installation; il alimente en eau à 58 °F le réseau secondaire relié aux poutres thermiques (également alimentées en air) installées dans les zones occupées. La consommation énergétique des refroidisseurs peut être réduite en utilisant une tour d'eau avec un échangeur à plaques. D'autres configurations sont possibles. On peut installer deux refroidisseurs : le premier pour produire de l'air à 44 °F et le deuxième pour livrer de l'eau à 54 °F aux unités terminales. Notons que le COP du second est plus élevé. On peut aussi utiliser une unité d'apport d'air neuf raccordée à une thermopompe géothermique; avec la même unité on récupère la chaleur ou le froid de l'air de retour au moyen d'un cube ou

d'une roue thermique. L'utilisation de chaudières à condensation est une aussi option rentable : la poutre étant alimentée à 120 °F, le retour à une température de 100 °F augmente l'efficacité énergétique. Enfin, les poutres thermiques actives peuvent être combinées avec des thermopompes eau-eau ou géothermiques.

La marque Dadanco

Le Groupe Master distribue les équipements conçus par Dadanco, une entreprise australienne qui a conclu une entente avec la compagnie Mestek pour la fabrication nord-américaine. Ce produit possède, entre autres, une caractéristique avantageuse. Le design en forme d'étoile de la buse permet un écoulement d'air plus large en accroissant la surface de contact avec l'air ambiant. L'effet d'induction ainsi augmenté permet de réduire le nombre d'unités terminales ou le volume d'air d'alimentation (pour une réduction des coûts dans les deux cas). La longueur du jet à haute vitesse étant rapidement réduite, le niveau sonore est plus bas que celui des buses standards.



La poutre thermique active : modèle de cassette à encastrer alimentée par le côté. Au bout : le serpentin de chauffage et de climatisation.

Avantages et considérations

Les avantages de la poutre thermique active sont nombreux : abaissement des coûts d'exploitation, augmentation du confort et de la qualité de l'air (grâce à l'alimentation constante en air déshumidifié), et réduction du niveau sonore occasionné par les petits débits d'air nécessaire et par l'absence de moteurs (donc peu d'entretien est nécessaire). Ajoutons les économies d'espace générées par une réduction de la dimension des conduits de ventilation qui permet de maximiser le volume intérieur du bâtiment à des fins locatives.

« Cette technologie convient plus parfaitement à certains types de bâtiments, précise Rolland Grenier. Ce sont les bâtiments qui possèdent des charges sensibles élevées (ex. un immeuble de bureaux), les bâtiments à espaces restreints



La poutre thermique active est avantagée par de plus petits conduits d'alimentation d'air.

(les édifices en hauteur), les bâtiments qui nécessitent un bas niveau sonore et les édifices LEED. » D'autre part, certains éléments doivent être pris en considération : l'étanchéité du bâtiment, les espaces ayant de petits gains sensibles et de petites charges latentes et où il faut déshumidifier l'air.

Condensation

« La question de la condensation mérite qu'on s'y attarde, dit Rolland Grenier. Prenons une pièce à 75 °F et à 50 % d'humidité relative dont le point de rosée est 55 °F. Dans ces conditions, la condensation devrait apparaître à la surface d'un serpentin hydronique alimenté à 55 °F. Toutefois, en raison de l'effet isolant du film d'air à la surface des ailettes, le point de rosée est 2 à 3 °F plus bas. Ainsi il n'y aura condensation que si l'eau d'alimentation est à 52 ou 53 °F. Ce qui ne peut survenir puisque les poutres sont alimentées à 58 °F.»

On peut contrôler efficacement la condensation en mesurant le point de rosée avec des capteurs d'humidité relative. Lorsqu'il s'approche à 2 °F de la température de l'eau, le serpentin de la centrale d'air augmente légèrement la déshumidification.

Pour la réduction des coûts

Les poutres thermiques actives sont plus chères que les unités de fin de course standards. Ces coûts sont toutefois compensés par la réduction des capacités de ventilation et de la taille des conduits de l'ordre de 50 à 70 % sur les systèmes conventionnels; la réduction des coûts de contrôle (une seule valve deux voies à bas voltage par zone); et un équilibrage du système facilité (les unités sont ajustées en fonction de la pression à la buse). « De plus, les poutres thermiques actives ne consomment pas d'électricité et elles requièrent peu d'entretien, car elles ne possèdent pas de pièces en mouvement, affirme



La poutre thermique active : le produit final.

Rolland Grenier. » Notons aussi que l'utilisation de diffuseurs de type infuseur peut réduire aussi les coûts : le volume d'air et la consommation énergétique sont abaissés en utilisant une température d'alimentation plus basse au système intérieur VAV.

Des modèles pour toutes les situations

Les poutres thermiques actives se présentent en divers modèles pour s'adapter à tous les types d'installation : cassette de plafond avec bac d'égouttement optionnel, cassette pour plafond caché, cassette à décharge horizontale. Plusieurs modèles de diffuseurs sont offerts : linéaires, carrés ou sous-plancher.

À L'AGENDA Congés de la construction et événements à retenir

- JOUR DE LA FÊTE NATIONALE**
24 juin
- FÊTE DU CANADA**
1^{er} juillet
- VACANCES DE LA CONSTRUCTION**
Du 24 juillet au 6 août 2011
- GOLF CETAF MONTRÉAL**
Vendredi 26 août 2011
Club de golf Métropolitain
- FÊTE DU TRAVAIL**
5 septembre
- GOLF CETAF QUÉBEC**
Vendredi 16 septembre 2011
Club de golf de la Faune
- JOUR DE L'ACTION DE GRÂCES**
10 octobre
- JOUR DU SOUVENIR**
11 novembre
- VACANCES DE LA CONSTRUCTION**
Du 19 décembre 2011 au 1^{er} janvier 2012

LE CLEAN AIR ACT A DES DENTS : UN QUATUOR DE VOLEURS RISQUE LA PRISON

L'ENVIRONNEMENT, UN BIEN COLLECTIF

Trois résidents de l'état de la Géorgie pourraient bientôt prendre la direction des cellules d'une prison fédérale des États-Unis après avoir plaidé coupables à une infraction relative au *Clean Air Act*. Les trois hommes sont poursuivis pour avoir volé et détruit des douzaines d'appareils de climatisation commerciale en 2008. Les trois hommes ont plaidé coupables d'avoir conspiré pour relâcher des substances appauvrissant la couche d'ozone et pour avoir à plusieurs reprises libéré ces substances dans l'atmosphère. L'avocat de la poursuite a souligné que le trio avait non seulement floué le propriétaire et les utilisateurs de ces équipements, mais qu'ils avaient causé des dommages à l'environnement, un bien collectif. La facture pourrait être considérable pour les contrevenants. Deux de ces personnes pourraient avoir à payer des amendes de plusieurs millions de dollars

et devoir passer 65 ans dans une prison fédérale. Le troisième larron a plaidé coupable à un seul chef de conspiration et de relâchement des substances nocives à l'environnement; il risque une sentence maximale de 10 ans. De plus, une quatrième personne est impliquée dans la commission du délit. Il s'agit de l'épouse du dernier accusé; elle sera inculpée des mêmes faits. Les complices ont volé 35 climatiseurs commerciaux dans 14 églises, commerces et édifices publics. Ils ont contrevenu au *Clean Air Act* lorsqu'ils ont arraché les tuyaux de cuivre des climatiseurs.

Ce faisant ils ont relâché dans l'atmosphère un réfrigérant réglementé depuis 1990. Ce type d'accusation a été porté très peu souvent au cours de la dernière décennie. Cet élément de loi utilisé pour poursuivre le quatuor géorgien sert habituellement à obliger les entreprises de pièces automobiles usagées de suivre la réglementation sur les dispositions de l'AEP concernant les substances appauvrissant la couche d'ozone. Si un climatiseur résidentiel contient 4 ou 5 livres de réfrigérant, un équipement commercial met en circulation deux livres par 1 000 pieds carrés.

DÉCLARATION CANADO-MEXICO-ÉTASUNIENNE SUR LES HCFC ET LES CFC

POUR UNE ACTION INTERNATIONALE CONCERTÉE

Le 31 janvier dernier, le Secrétariat de l'ozone du Programme de l'ONU pour l'environnement (PNU) recevait une lettre des gouvernements canadien, étatsunien et mexicain demandant au secrétariat de publier sur le web une déclaration sur la transition globale des HCFC et CFC vers des alternatives acceptables au plan de l'environnement. La missive invitait également les pays désirant s'associer à l'initiative à signer la déclaration.

Les trois signataires déclarent que puisque les hydrofluorocarbones (HFC) sont des produits de remplacement pour les substances appauvrissant la couche d'ozone en phase d'élimination en vertu du Protocole de Montréal, et que l'augmentation de leur utilisation pose une menace majeure au système climatique mondial, le problème appelle à une action internationale concertée. La déclaration stipule que le Protocole de Montréal est le mieux placé pour favoriser le remplacement des hydrochlorofluorocarbones (HCFC) et des chlorofluorocarbones (CFC) par des substances alternatives possédant un Potentiel de réchauffement planétaire faible. La déclaration reconnaît toutefois que certaines substances de remplacement possédant un potentiel de réchauffement planétaire élevé sont couvertes par le UNFCCC et son Protocole de Kyoto et que, donc, toute action entreprise sous le Protocole de Montréal ne saurait les exempter de leur juridiction. Les trois signataires expriment leur intérêt dans l'harmonisation des politiques en vue d'une transition globale des HCFC vers des alternatives acceptables pour l'environnement et ils encouragent toutes les parties à promouvoir des politiques et mesures qui visent à sélectionner des produits au potentiel de réchauffement faible en remplacement des HCFC et autres substances appauvrissant la couche d'ozone. Les trois pays déclarent donc leur intention de mener des actions sous le Protocole de Montréal visant le remplacement progressif des HCFC et CFC vers des réfrigérants sans danger pour l'environnement. En mai dernier, 91 pays avaient signé la déclaration. La liste des pays comprend des pays des cinq continents incluant les nations les plus industrialisées. Parmi les absents figurent les pays du BRICA : Brésil, Russie, Inde, Chine et Afrique du Sud.

NOUVEAU SUR LE MARCHÉ

Le thermostat pneumatique sans fil, prêt à brancher, remplace les thermostats conventionnels de Siemens™, Honeywell™, Johnson Controls™, Robertshaw™, etc. en quelques minutes.

Fonctionnalité comparable aux systèmes DDC
Contrôle de la température de pièce à distance
Commande du point de consigne à distance
Autocalibrage automatique
Intégration de cédule d'occupation
Surveillance de pression pneumatique à distance
S'intègre à tout système de gestion de bâtiment par BacNet IP

- ◆ SCl est le distributeur exclusif des nouveaux thermostats pneumatiques sans fil Cypress Envirosystems au Québec.
- ◆ Disponible aujourd'hui même.
- ◆ Livraison gratuite chaque jour de la semaine.



LE distributeur des produits
Cypress Envirosystems au Québec.
1-800-667-8866
www.scimtl.ca

Un nouveau Partenaire chez Wolseley!

SANYO

Avec les systèmes de réfrigérant à débit variable ECO-i, nos solutions donnent vie aux petites et grandes structures.

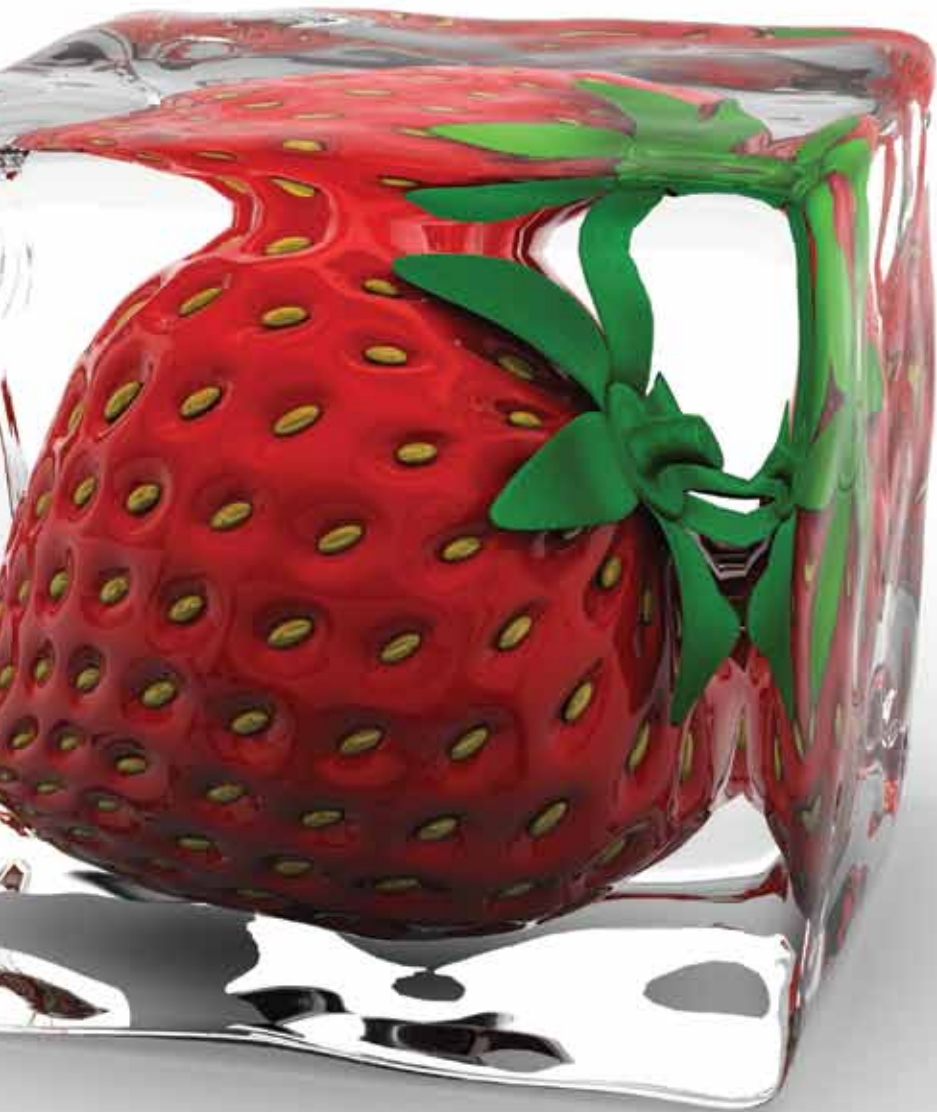


WOLSELEY

Groupe CVAC/R

Visitez notre Kiosque #932 au Salon MCEE 2011 pour connaître toutes nos nouveautés

CONGELER!



REFPLUS[®]

USA & CANADA 1 888 816-2665

2777 Grande Allée, St-Hubert (Québec) Canada J4T 2R4

Tel. : 450 641-2665 Fax. : 450 641-4554 www.refplus.com

**Manufacturier québécois de
Réfrigération, Chauffage et Climatisation**

- *Commercial et industriel*
- *Plus de 30 ans d'expérience en conception de produits*
- *Fabrication sur mesure pour répondre à vos besoins*
- *Refroidisseur de liquide pour procédé industriel*
- *Serpentins de climatisation et de chauffage*