

CLIMAPRESSE



LE CENTRE CAZTEL : L'EFFICACITÉ DE L'AMMONIAC

EN INVENTAIRE CHEZ MASTER
module de confort sans fil BLUE^{MC} d'EMERSON^{MD}

VOICI CE QUI FAIT TOUTE LA DIFFÉRENCE

- › Contrôle sans fil pour les systèmes CVAC
- › Installation simplifiée
- › Réduction des zones chaudes et froides dans la maison
- › Confort maximisé grâce au contrôle d'humidité premium
- › Optimise l'efficacité des thermopompes installées avec une fournaise au combustible




EMERSONTM
Climate Technologies




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



6525, BOUL. DÉCARIE, BUREAU 301
MONTRÉAL (QUÉBEC) CANADA H3W 3E3
TÉL. : 514 735-1131
SANS FRAIS : 1 866 402-3823
TÉLÉC. : 514 735-3509

MOT DU PRÉSIDENT

5 Des comités actifs grâce au dynamisme de leurs membres!

DOSSIER

8 Le « bon grossiste » et les avantages qu'il apporte à votre entreprise

NOUVELLES DE LA CETAF

10 LA CETAF mettra l'accent sur la formation

14 Renouvellement de l'entente de partenariat (EP) avec le HRAI

20 L'entente ÉnerCible et CETAF : un premier projet accepté

22 BABILLARD

NOS ANNONCEURS

Groupe Master S.E.C.	2	Trane	21
Mitsubishi Electric.....	4	SCI	22
Les Produits énergétiques GAL.....	5	Wolseley	23
Dale Parizeau Morris Mackenzie.....	11	Hydro-Québec	24
Enertrak.....	13		
La Cie Jess Ltée.....	15		
Emerson Climate	17		

EXECUTIF DE LA CETAF

Sylvain Bourret, Air Technologies Plus inc., Président

Joël Grenier, MC Ventilation, Vice-président entrepreneurs

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

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

Michel Chagnon, Réfrigération Actair inc., Secrétaire

Maxime Labrie, B.B.P. Énergies inc., Trésorier

Claudette Carrier, Directrice générale

ADMINISTRATEURS DE LA CETAF

Daniel Archambault, Mécanique RH

Gilles Archambault, Loue-Froid inc.

François Bouchard, Saisons-Air inc.

Claude De Carufel, Réfrigération supérieure inc.

Dominic Desrosiers, Groupe Master S.E.C.

Marc Gosselin, Fixair inc.

Yvon Julien, La Cie Jess Ltée

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

Benjamin Leclerc, MA Baulne

Pierre Martin, Pro Kontrol

Kathleen Neault, Réfri-Ozone inc.

Guy Pilon, Les Industries Perform-Air inc.

Claude Rivard, Services de réfrigération R & S inc.

DIRECTRICE GÉNÉRALE ET ÉDITRICE

Claudette Carrier

RÉDACTION

Gaëtan Tremblay, Les Vases communicants

PUBLICITÉ

Claudette Carrier

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



Photo couverture : Paul Dionne

NOUVELLES DE L'INDUSTRIE

11 Stage de travail en France des étudiants du CFP Pierre Dupuy

12 Projet de règlement en efficacité énergétique

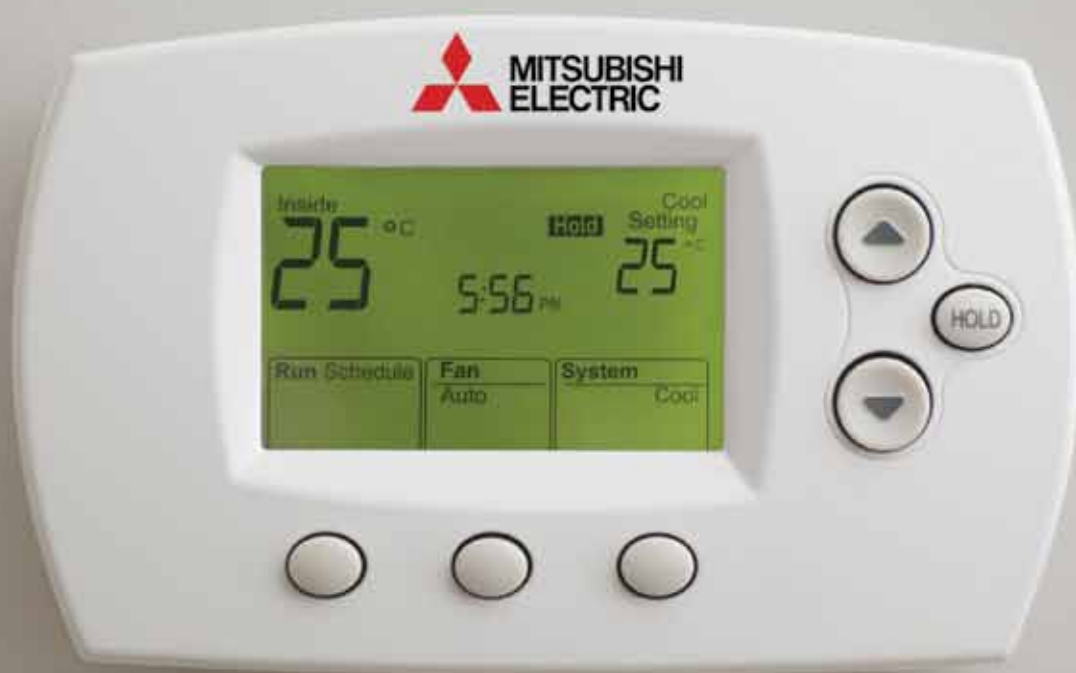
16 Le ferblantier en construction

PROFIL D'ENTREPRISE



Ventrol, un fabricant
québécois

Donnez à vos clients un moyen intelligent de contrôler leur confort.



Maintenant avec



Wireless Technology

Mr. Slim de Mitsubishi Electric – maintenant avec la technologie sans fil RedLINK^{MC}

Chez Mitsubishi Electric, plus c'est intelligent, mieux c'est. C'est pourquoi nos systèmes Mr. Slim avec ou sans conduit sont les seuls Mini-Splits au Canada alimentés par la technologie sans fil RedLINK^{MC}. Désormais, vos clients peuvent contrôler la climatisation et le chauffage à partir de n'importe quelle pièce de la maison – sans fil. Ils peuvent aussi profiter du plus grand confort possible et réaliser des économies grâce aux caractéristiques perfectionnées, comme le point de consigne double, la programmation facile et le démarrage optimal.



10 ANS
COMPRESSEUR
GARANTIE*



Distributeur exclusif
ENERTRAK^{inc.}
1-800-896-0797

www.mrslim.ca



Climatisation et Chauffage

*Installation par un technicien en CVCA agréé requise.

DES COMITÉS ACTIFS GRÂCE AU DYNAMISME DE LEURS MEMBRES!

MOT DU PRÉSIDENT 



M. Sylvain Bourret

Grâce à notre plan d'action annuel, la Corporation des entreprises de traitement de l'air et du froid (CETAF) s'est fixé des objectifs importants afin d'accroître le rayonnement de notre organisation auprès de nos membres et de toute l'industrie de la construction au Québec. Pour réaliser ce plan, il était primordial que les gens y participent. C'est effectivement ce qui s'est produit et j'en suis très heureux. Plusieurs actions et démarches se sont mises en branle durant les derniers mois grâce au dynamisme des membres, de l'exécutif et du conseil d'administration. J'ai le plaisir de vous faire un résumé de l'avancement de nos récentes actions.

Premièrement, nous suivons étroitement le dossier de la révision des licences qui devrait se tenir cette année lors d'une consultation de la Régie du bâtiment du Québec (RBQ) auprès des différents acteurs de la construction. Nous ne connaissons pas encore les détails concrets de cette consultation, mais nous nous sommes assurés d'en être tenus informés par la RBQ. Entre-temps, un comité de travail s'est réuni afin d'élaborer un document qui répondra aux besoins et attentes de nos entrepreneurs. Nous le déposerons durant les consultations et il vous sera communiqué sans faute.

Du côté des autres comités, il y a eu énormément d'effervescence.

Le Comité sur la formation a offert plus de 18 formations depuis la fin du mois de janvier. C'est du jamais vu à la CETAF. De plus,

le comité se penchera sur des formules pour favoriser l'accessibilité aux formations en région.

Les membres du Comité recrutement et des services aux membres ont convenu de mettre à jour et d'améliorer les outils de communication et de promotion afin de faciliter le renouvellement ainsi que le recrutement de nouveaux membres. Ils ont décidé qu'il n'y aura pas d'augmentation des frais de membership en 2012-2013.

Pour ce qui est du Comité des événements spéciaux, les membres ont fixé les dates de nos grands événements de l'année 2012. Les tournois de golf de la CETAF auront lieu le 24 août au Mont-Tremblant et le 14 septembre à Québec. La soirée Hommage précédée de l'assemblée générale annuelle aura lieu le 15 novembre.

En conclusion, je tiens à féliciter tous les membres qui participent de loin ou de près aux activités de la corporation. Grâce à votre bon travail et votre participation active, la CETAF continue d'être à l'avant-garde des besoins et intérêts des entrepreneurs en traitement de l'air et du froid.



Sylvain Bourret
Président de la CETAF

LES PRODUITS ÉNERGÉTIQUES GAL ON A LA SITUATION EN MAIN

SPÉCIALISTE DE L'ALIMENTATION ÉLECTRIQUE DE SECOURS ET DU CONTRÔLE DE TEMPÉRATURE

VENTE • SERVICE • LOCATION



1.800.708.1242 WWW.GALPOWER.COM



LE CENTRE MULTIFONCTIONNEL CAZTEL :

DOSSIER 

Le Centre Caztel de la municipalité de Sainte-Marie-de-Beauce réunit deux patinoires, un gymnase, un resto-bar et une salle de congrès. Ce complexe multifonctionnel de près de 25 millions de dollars est majoritairement chauffé par les rejets du système de réfrigération à l'ammoniac réalisé par Fixair inc.

La construction du centre multifonctionnel Caztel situé Sainte-Marie de Beauce fut attribuée dans le cadre d'un PPP à l'entrepreneur général Décarel. La conception du projet de bâtiment de 190 000 pi², confiée au consortium québécois de génie-conseil Pageau Morel (électricité et plomberie sanitaire) et Therméca (chauffage, réfrigération et ventilation), fut réalisée en seulement six semaines. Les exigences, clairement établies par le Programme fonctionnel et technique (PFT) de la municipalité de Sainte-Marie, ont pu être globalement respectées en tenant compte des contraintes de la réalisation, dont une implantation rendue difficile par la forte pente du terrain.

« Nous avons choisi de travailler selon une approche de conception intégrée, dit Guy Turgeon, ing., président de Therméca. Cette approche a permis aux divers intervenants, les architectes BGA et Lemay & associés (inc.), les ingénieurs du projet, les entrepreneurs et les représentants municipaux, de contribuer à la bonification de la réalisation. » Le projet clé en main de près de 25 millions de dollars, dont une contribution majeure du programme fédéral d'investissements en infrastructures, a été terminé en une année seulement. L'édifice a été remis officiellement à la ville en avril 2011 et il est en exploitation depuis août dernier.

Le projet

La ville de Sainte-Marie possédait un vieil aréna — un ancien hangar d'aviation déménagé en pièces d'Halifax abritant une patinoire fonctionnant au R-22. Il devait être soit rénové ou remplacé. Les élus de la municipalité ont choisi d'offrir aux 17 000 résidents un équipement moderne, éconergétique et polyvalent, qui tienne compte de l'importante clientèle régionale.

Le centre Caztel possède une première glace accueillant 1 500 spectateurs, exploitée neuf mois par an, et une seconde patinoire de 150 places, utilisée toute l'année. En plus de ces deux équipements aux dimensions de la Ligue nationale de hockey, le centre Caztel comprend un gymnase, un resto-bar et une salle de congrès de 500 places. Le gymnase sert aux élèves de l'école secondaire qui se trouve à proximité. Pour faciliter la tenue de spectacles musicaux ou autres, la patinoire de 1 500 places est accessible aux camions lourds. Une étroite collaboration entre l'ingénieur en structure et l'entrepreneur en réfrigération a permis de résoudre les contraintes occasionnées sur la structure de la dalle.

Efficacité de l'ammoniac

La pierre angulaire de la conception mécanique du centre multifonctionnel est son système de refroidissement à l'ammoniac. Ce réfrigérant naturel fut le premier choix des concepteurs autant pour son efficacité que pour sa faible empreinte environnementale. C'était aussi le choix du client. « La conception mécanique du bâtiment vise à profiter de l'énergie gratuite offerte par la récupération sur les refroidisseurs, explique Guy Turgeon. « La situation s'y prêtait parfaitement puisque le bâtiment fonctionnel



Photo : Paul Dionne

Le système à l'ammoniac comprend quatre compresseurs à vis totalisant 160 tonnes.

permettait d'utiliser de grandes quantités de chaleur récupérée. » L'ammoniac convenait tout particulièrement. La majeure partie de la chaleur produite par la récupération sur ce réfrigérant est à température moyenne ce qui a permis de la distribuer dans presque tous les points de consommation. Le réseau de fluide, qui transporte la chaleur dans le bâtiment, est alimenté directement à la température à la sortie du condenseur sans avoir besoin de l'élever par d'autres moyens. L'utilisation d'un désurchauffeur permet la récupération à température plus élevée pour l'eau sanitaire. Ainsi, les concepteurs ont évité l'installation de thermopompes, ce qui aurait augmenté la consommation d'électricité du bâtiment.

Le système, conçu selon les exigences des programmes OPTER et Bâtiment d'Hydro-Québec, comporte quatre refroidisseurs à vis à l'ammoniac totalisant 160 tonnes qui fabriquent les deux glaces en une semaine. Le processus pourrait s'effectuer en moins de temps, mais ce serait au détriment de la qualité de la glace. La capacité totale ne sert que pendant la fabrication des glaces. Le reste du temps, les quatre compresseurs fonctionnent en alternance. À noter que, en cas de bris d'un refroidisseur, la capacité est transférable d'une patinoire à l'autre.

En raison du choix d'un système de réfrigération à l'ammoniac, l'édifice possède deux salles mécaniques distinctes : une pour la chaufferie et une seconde de classe T pour la réfrigération. Le système ne nécessite pas de surveillance d'un mécanicien de machines fixes puisqu'une distance de sept mètres sépare les compresseurs. « On a été imaginatif dans l'aménagement de la salle pour en réduire sa superficie », note Guy Turgeon. « Les coûts relatifs aux exigences particulières à



Photo : Paul Dionne



Photo : Paul Dionne



Le chauffage radiant des gradins procure du confort aux spectateurs sans nuire à la qualité de la glace.



Photo : Paul Dionne

La chaufferie indépendante de la salle mécanique classe T pour la réfrigération à l'ammoniac.

l'ammoniac sont largement compensés par l'efficacité qui caractérise ce réfrigérant. »

Sécurité

L'ammoniac est un réfrigérant naturel très efficace et sans émission de GES. Toutefois, sa toxicité entraîne l'application de mesures de sécurité très strictes, dont un système de ventilation dédié sur détection et un sas d'entrée pour la salle méca-

nique. On se rappelle l'incident survenu à Rimouski il y a quelques années qui avait créé un certain émoi dans le public. « Le Centre est situé dans une zone habitée et d'écoles, nous avons voulu réduire à zéro l'éventualité d'un accident », explique Guy Turgeon. « Les risques qu'une soupape de sûreté cède sous la pression sont très faibles, mais si un tel événement survenait,

il n'aurait aucune conséquence fâcheuse. Tous les événements du système de ventilation d'urgence sont reliés à un réservoir de neutralisation où les gaz d'ammoniac percolent et perdent leur toxicité. Il en résulte une solution faiblement javellisée non toxique. »

La dalle

Le caloporteur qui circule dans la tubulure de polyéthylène à haute densité est de la saumure. Ce caloporteur fut choisi pour son efficacité et pour sa viscosité moindre que le propylène glycol,

alors que l'éthylène glycol a été mis de côté pour son impact négatif en cas de déversement. Grâce à la saumure, on a abaissé le débit, et coupé de moitié la puissance des pompes, en optant pour un échangeur de la dalle à quatre passes. La température moyenne obtenue convient aux caractéristiques de la glace désirées par le client. Une seconde tubulure est installée sous la dalle pour éviter le gel du sol qui pourrait causer des dommages coûteux à la dalle de réfrigération.

Chauffage

Les gradins et le vestiaire sont chauffés par un système radiant qui procure du confort sans nuire à la qualité de la glace. Le reste de l'édifice est chauffé par des serpentins dans la ventilation. Le système fournit presque tous les besoins de chauffage. Les 95 °F de température obtenus au condenseur alimentent le réseau de chauffage radiant au glycol et les serpentins de chauffage du bâtiment en incluant le hall d'entrée et la fosse à neige. L'eau sanitaire à 140 °F provient d'un désurchauffeur alors que les chaudières au gaz naturel (ou à l'électricité en période hors pointe) fournissent l'eau à 160 °F pour la surfaceuse.

Ventilation

L'alimentation, le préchauffage et le mélange de l'air dans l'édifice sont effectués par plusieurs centrales d'air livrant plus de 90 000 PCM. Deux centrales avec déshumidificateurs intégrés sont installées dans la patinoire de 1 500 places. Des centrales distinctes équipent la seconde patinoire, la salle de congrès, le gymnase, le resto-bar et le hall d'entrée. Le vestiaire est ventilé avec une roue thermique alimentée à 100 % d'air neuf. « Cette chambre exceptée, la récupération de chaleur dans l'air extraction a été mise de côté »,

explique Guy Turgeon. « Cette récupération était superflue, puisque la chaleur dissipée par le système de réfrigération comblait gratuitement tous les besoins — et au-delà — de l'édifice. »

L'acoustique

Le plafond de la patinoire de 1 500 places est muni d'une toile à faible émissivité. Pour satisfaire aux critères acoustiques établis par le client, les concepteurs ont ajouté un matelas acoustique sous la toile. Ce matelas et les autres dispositifs limitent la réverbération qu'on trouve habituellement dans les patinoires intérieures.

Éclairage et automatisation

L'édifice est éclairé par des lampes T5. Le système modulant offre quatre niveaux d'éclairage. L'éclairage s'adapte aussi bien aux exigences de la captation télévisuelle qu'aux luminosités plus douces que requiert par exemple le patinage artistique. Les contrôles KMC, installés par Immotik inc., sont reliés à des détecteurs de présence. Ainsi les systèmes modulent constamment en fonction la demande en chauffage, en ventilation et en éclairage. « Grâce à l'étroite collaboration obtenue entre les entrepreneurs spécialisés, nous avons atteint un arrimage parfait des contrôles de réfrigération et du bâtiment », ajoute Alexandre Dufresne, ing., concepteur en mécanique.

L'efficacité énergétique atteinte par le Centre Caztel est de 52,4 % de mieux que le bâtiment de référence. Le calcul a été basé sur les standards OPTER. La réalisation, qui pourrait bien profiter d'une aide financière d'Hydro-Québec, incitera sans doute plusieurs autres décideurs publics à doter leur municipalité d'équipements de rayonnement régional.



Photo : Paul Dionne

Le désurchauffeur fournit l'eau sanitaire à 140 °F.

LE « BON GROSSISTE » ET LES AVANTAGES À VOTRE ENTREPRISE



Au Québec, comme ailleurs, souvent, les grossistes sont malheureusement encore perçus par certains comme étant un mal nécessaire. Au contraire! Les grossistes avec qui vous faites affaire doivent être des partenaires favorisant l'essor et la rentabilité de votre entreprise.

Si vous percevez le grossiste comme étant un intermédiaire inutile entre le manufacturier et votre entreprise, posez-vous des questions sur ce dernier, car il est important de choisir le bon partenaire. Voici donc quelques conseils afin de vous aider à identifier les bons partenaires, mais d'abord, un peu d'histoire pour bien comprendre l'apparition des grossistes dans l'industrie du CVAC/R.

Le besoin du grossiste et son rôle pour le manufacturier ont émergé avec le boom qui a suivi à la fin de la Deuxième guerre mondiale. L'émergence de la réfrigération mécanique, de la circulation forcée de l'air et des fluides, de la climatisation et de la régulation automatique ont fait exploser la demande pour ces produits. Les manufacturiers cherchaient alors une façon économique de rejoindre localement les utilisateurs finaux de leurs produits et pièces de remplacement sans pour autant avoir à transiger individuellement avec chacun d'eux.

C'est à ce moment que les grossistes sont apparus; d'abord dans les grands centres et ensuite en région au fur et à mesure que le justifiait l'étalement urbain. Encore de nos jours, sans grossistes, les produits deviendraient beaucoup plus chers à se procurer, car les utilisateurs finaux ne pourraient bénéficier des économies d'échelle et de l'efficacité qu'apportent les réseaux de distribution bien structurés. Aujourd'hui en 2012, on aurait tendance à croire que le rôle du grossiste a changé par rapport au besoin originel de l'après-guerre. Eh bien non! Il demeure le même, soit :

- acheminer le matériel entre le manufacturier et l'utilisateur final de la façon la plus efficace et économique possible (ceci grâce aux économies d'échelle);
- Offrir localement un inventaire de produits finis et de pièces de remplacement;

- Offrir localement le soutien technique sur ces produits et pièces;
- Financer à court terme les achats de l'entrepreneur (généralement 30 jours, le temps qu'il facture et reçoive le paiement de son client).

Alors, pourquoi aujourd'hui certains clients persistent-ils à considérer les grossistes comme « un mal nécessaire » au lieu d'un partenaire indispensable et utile à leurs affaires? La raison est fort simple : c'est parce que, malheureusement, beaucoup de grossistes ont cessé d'ajouter de la valeur à leur offre, se contentant de « tenir la marchandise au chaud et au sec », sans plus. Ces grossistes se voyaient invulnérables et ont cru à tort que, même en cessant d'ajouter de la valeur, leur clientèle demeurerait captive. Cette stratégie a fonctionné un certain temps et c'est là que c'est installé la perception que le grossiste était « un mal nécessaire ».

C'est vers les années 1985 que la nonchalance de certains grossistes a permis l'émergence de grossistes spécialisés, moins généralistes, proposant à même leur offre, et ce de façon transparente, la valeur ajoutée à laquelle les entrepreneurs ont droit.

À la même époque, nous avons également vu certains manufacturiers établir, avec certains clients utilisateurs finaux et entrepreneurs, une relation directe outrepassant le modèle de distribution à deux étapes (manufacturier → grossiste). Ces manufacturiers ont simplement congédié les grossistes en les éliminant de la chaîne de distribution, car ces derniers n'ajoutaient plus de valeur dans l'équation. L'apparition à cette époque du fax et l'émergence des compagnies de courrier

rapide (service du lendemain tel que Fed Ex, UPS, Purolator...) ont contribué à simplifier certaines tâches qu'auparavant seuls les grossistes pouvaient offrir, permettant aux manufacturiers qui avaient fait ce choix de croire qu'ils pouvaient se passer du grossiste.

Cette tendance est actuellement à la baisse, car les manufacturiers ont compris que leur spécialité n'était pas de distribuer des produits vers les utilisateurs finaux, mais plutôt de manufacturer des produits. Pour eux, les coûts reliés au rôle de distribution sont simplement trop élevés; les empêchant de demeurer compétitifs et ne pouvant ajouter toute la valeur requise par le client que seuls les « bons grossistes » peuvent offrir.



La direction de PRO KONTROL : MM. Pierre Martin, président, et Marc Bergeron, vice-président

Pour les manufacturiers, on assiste aujourd'hui au retour du modèle de distribution à deux étapes. Ils cessent de faire des affaires directement avec les clients, fermant leurs propres comptoirs de vente de pièces, pour ceux qui en avaient, afin de relayer à nouveau au grossiste le rôle de distribution et support. Les manufacturiers ont appris par essais et erreurs que le grossiste demeure le moyen le plus efficace de rejoindre ses clients. Une chose cependant a changé dans ce modèle: les manufacturiers choisissent mieux maintenant leurs partenaires d'affaires afin de s'assurer que, lorsque requis, le client pourra bénéficier de toute la valeur ajoutée à laquelle il a droit. De plus en plus, certains produits sont offerts seulement chez des grossistes spécialisés, qui

QU'IL APPORTE

Par Pierre Martin,
ancien directeur de HRAI wholesaler
division et de HARDI Canadian region,
et Directeur catégorie fournisseurs CETAF

par leur expertise peuvent mieux soutenir les besoins du client.

Alors, comment choisir le « bon grossiste »?

Au risque de me répéter, le bon grossiste doit être et demeurer un partenaire pour votre entreprise. Voici quelques exemples de ce qu'un « bon grossiste » devrait vous apporter comme valeur ajoutée:

- Un service à la clientèle rapide et attentionné, permettant de rejoindre facilement et rapidement les bonnes personnes en tout temps — urgence ou pas;
- Un grossiste chez qui vous n'avez pas d'attente inutile au comptoir quand vous vous y présentez;

- Un service fiable et honnête : pas de fausses promesses à propos de délais de livraison et des commandes suivies de façon proactive et transparente;
- Un grossiste qui vous envoie une confirmation de votre commande afin de spécifier formellement les détails de cette dernière; évitant tout malentendu et la possibilité de modifier rapidement la commande en cas d'erreur (quantités commandées, prix, délais de livraison, etc.);
- Un grossiste qui possède un inventaire large permettant de répondre adéquatement à vos besoins quotidiens;
- Un grossiste réellement autorisé à vous vendre un produit et supporter ses garanties en cas de problèmes.

Trop souvent, les gens ne le savent pas, mais ils se procurent du matériel par l'entremise d'un grossiste non autorisé se fiant simplement à la liste de produits distribués, publiée souvent à tort par le grossiste non autorisé. Cette vérification pourra faire toute la différence en cas de problème de garantie ou de performance d'un produit. Consultez le site web des manufacturiers, en général ils énumèrent le nom de leurs revendeurs autorisés;

- Un grossiste ayant à son emploi du personnel apte à soutenir techniquement les produits vendus;



La qualité du service : M. Jean-Sébastien Thisdale-Deraps et M^{me} Linda Lanteigne, Gestionnaire au département Projets

- Un grossiste qui ne vous fait pas attendre inutilement au téléphone quand vous appelez;
- Des boîtes vocales utiles et efficaces, vous aiguillant au besoin vers d'autres collègues afin de vous éviter d'attendre parfois inutilement;
- Des appels retournés de façon diligente;
- Des conseillers qui posent les bonnes questions afin d'optimiser vos choix selon vos contraintes du moment qu'elles soient temporelles, de performances ou budgétaires;
- Des conseillers qui pourront vous servir de façon prioritaire et adéquate afin de s'assurer que la marchandise arrivera dans les délais prescrits — même quand c'est urgent;
- Un grossiste qui a toute une équipe de travail en *back up* qui est techniquement apte à supporter le produit afin de ne pas être à la merci d'une seule personne;
- Un grossiste à votre écoute où il est facile d'obtenir satisfaction sans avoir nécessairement à devoir à parler à un dirigeant (qui demeurera toutefois accessible en cas de besoins hors de l'ordinaire. Ex : situations exceptionnelles, difficultés temporaires de crédit, plaintes, etc.);
- Un grossiste qui a de bonnes références de ses clients et partenaires;
- Un grossiste chez qui le taux de roulement du personnel est bas;

- Un grossiste qui ne vend pas à n'importe qui, mais seulement aux clients qualifiés;
- Un grossiste dont le personnel de vente externe est à l'écoute de vos besoins et qui vous apporte des solutions adaptées à votre entreprise.

Après avoir pris connaissance des bonnes pratiques d'affaires énumérées ci-haut, nul besoin de vous dire pourquoi aucune compagnie ne peut s'improviser grossiste du jour au lendemain. Votre grossiste à valeur ajoutée inclut beaucoup dans son offre, alors méfiez-vous du « moins cher », car à moins d'une erreur fortuite, votre « bon grossiste » vous en offre plus pour votre argent, et ce en tout temps. Un « bon grossiste » saura toujours demeurer compétitif, quelle que soit la situation. Méfiez-vous des gratuités, rien n'est gratuit! Ne soyez pas dupe, un grossiste qui vous dit que quelque chose est gratuit pourrait vous mentir en pleine figure. À vous de choisir si vous voulez faire affaire avec des gens honnêtes ou des gens prêts à tout pour avoir une commande sans penser au lendemain.



Un « bon grossiste » sera membre d'associations professionnelles tout comme les « bons entrepreneurs » sont membres de la CETAF, par choix, afin de bénéficier des services de l'association, de démontrer sa solidité et ses compétences à son client et enfin, d'investir dans son industrie et la soutenir. Au Québec, recherchez les grossistes en CVAC-R membres des associations suivantes : CETAF, HRAI ou HARDI. Les grossistes démontrant leur soutien à l'industrie, favorisent et cultivent « les bonnes pratiques d'affaires ».

Et voilà, à vous maintenant de passer à l'action et de passer en revue ce que vous offre votre grossiste afin de déterminer s'il s'agit d'un bête intermédiaire ou d'un VRAI partenaire d'affaires. Souvenez-vous : la raison d'être de votre grossiste est d'aider votre entreprise en vous permettant de concentrer votre temps et vos efforts sur la rencontre de vos objectifs corporatifs et non de gaspiller votre temps et vos efforts à coordonner ou surveiller vos approvisionnements. Ainsi, en investissant vos efforts aux bons endroits, vous serez en mesure de passer devant vos compétiteurs!

CETAF METTRA L'ACCENT SUR LA FORMATION

NOUVELLES DE LA CETAF 

La CETAF remet le cap sur la formation et veut en informer l'industrie. La formation est une des forces de la CETAF et un domaine où elle doit exercer un leadership par la pertinence de son offre de cours et de perfectionnement. La Corporation entend attirer un plus grand nombre d'intervenants de l'industrie et elle compte sur ses membres pour relayer cette invitation.

« La CETAF est le regroupement le plus représentatif de l'industrie du CVAC-R, » dit Kathleen Neault, membre du comité de formation de la CETAF. « Nous avons un rôle à jouer en matière de formation et de protection du public que d'autres organisations ne peuvent pas remplir. Nous avons formé des centaines de participants sur la réglementation, les technologies et les bonnes pratiques propres à notre spécialisation. Le grand nombre de participants aux cours sur le brasage, la géothermie, etc., ont démontré notre capacité dans ce domaine. »

Toutefois, ces activités de formation ont connu un certain ralentissement au cours des deux dernières années. Trop, au goût du comité formé de Sylvain Bourret, Joël Grenier, Yvon Julien, Kathleen Neault, Daniel Archambault, Dominic Desrosiers, Marc Gosselin, France Sergerie, et de son responsable, Guillaume Le Prohon. Après avoir évalué la situation, le comité a constaté qu'il fallait procéder à une mise à jour de l'offre de formations pour retrouver le même niveau d'activité que par le passé.

« La formation est une de nos forces », affirme Kathleen Neault. « Combien de fois à la fin d'une formation, les participants sont venus nous féliciter autant pour le contenu du cours que pour la qualité du formateur. » La CETAF a toujours pris soin de choisir ses formateurs parmi des professionnels, des ingénieurs ou des spécialistes chevronnés du sujet, dont les compétences sont reconnues. Les participants sont des techniciens et des entrepreneurs avertis; le formateur doit être à la hauteur de leurs attentes. Le comité entend s'assurer du maintien de cette qualité dans le futur.

La Corporation est certifiée organisme « Formateur en mécanique du bâtiment ». Les coûts de participation aux cours sont donc admissibles à titre de dépenses de formation. L'offre de formation s'adresse aux membres de la CETAF et aux intervenants de l'industrie. Par ailleurs, les membres profitent des tarifs privilégiés qui leur sont accordés.


En plus de permettre à la CETAF de s'acquitter de sa mission auprès de l'ensemble industrie, la formation constitue une activité profitable.

Le format des formations est une autre raison du succès obtenu. Les cours sont généralement offerts dans la région de Montréal et, sur demande, ailleurs au Québec. « Les formations de la CETAF sont données à de petits groupes de participants afin de permettre à tous d'interagir avec le formateur », précise Kathleen Neault. « Une telle interaction permet de mieux cibler les besoins des participants et de s'assurer que le formateur a atteint ses objectifs. L'objectif n'est pas de former des spécialistes en quelques heures, mais de donner des outils pour aller plus loin. La formation, c'est un processus continu. Les technologies

évoluent et il y a toujours de nouvelles connaissances à acquérir. »

Une mission

« La formation est une des missions de la CETAF », poursuit Kathleen Neault. « C'est pourquoi nos cours sont offerts à tous les intervenants de l'industrie qui ont besoin de mieux comprendre un aspect de nos spécialisations. » Il s'agit par exemple d'employés municipaux ou de grandes entreprises, appelés à superviser des travaux de mécaniques dans une rénovation de bâtiment, ou d'un ingénieur dans le cadre de son programme de perfectionnement obligatoire.

Cette offre élargie ne se fait pas au détriment des membres. En plus de permettre à la CETAF de s'acquitter de sa mission auprès de l'ensemble de l'industrie, la formation constitue une activité profitable. Elle ajoute aux moyens financiers utilisés pour défendre et représenter les intérêts des membres.

Une formation pertinente

La matière des formations est choisie en fonction des besoins de nos membres. Nos formations — transport de matières dangereuses, contrôle des réfrigérants, protection parasismique, lecture de plan, confort et diffusion, installation et conception de systèmes géothermiques résidentiels, ventilation résidentielle Novoclimat, estimation de travaux mécaniques — sont essentielles pour nos membres et souvent très pertinentes pour de nombreux intervenants de l'industrie concernés par la mécanique du bâtiment.

De nouveaux cours sont en préparation. « Nous comptons bientôt offrir des formations sur le CO₂, la conception de système à l'ammoniac et l'automatisation de bâtiment, ajoute Kathleen Neault. Nous faisons appel à nos membres pour orienter le choix des nouvelles formations pour bonifier notre offre. »

La CETAF compte sur ses membres pour informer les autres intervenants de l'industrie qui pourraient profiter d'une des formations proposées. Pour plus d'informations, nous vous invitons à composer le 514-735-3509 ou le 1866-402-3823 ou à visiter le site www.cetaf.qc.ca. 

STAGE DE TRAVAIL EN FRANCE DES ÉTUDIANTS EN RÉFRIGÉRATION DU CENTRE DE FORMATION PROFESSIONNELLE PIERRE-DUPUY DE LONGUEUIL

Par Gilles Manningham,
enseignant
à la retraite



NOUVELLES DE L'INDUSTRIE

Commandites d'entreprises

Grâce à la contribution financière de plusieurs entreprises en réfrigération et climatisation, une trentaine d'étudiants ont eu la chance de vivre une expérience de travail dans diverses régions de la France. Pour sa part, la CETAF a supporté ce projet dès ses débuts en 2005 jusqu'à ce jour. Mentionnons également la collaboration du local 3 de la Fédération des Travailleurs du Québec ainsi que celle de l'Office Franco-Québécois pour la Jeunesse. Toutes ces contributions ont favorisé la réalisation de ce projet en continuité depuis 8 ans au département de Réfrigération du Centre de formation professionnelle Pierre-Dupuy. Ce dossier est maintenant confié à Jean-Sébastien Tremblay, jeune relève au département.



(Au centre) : Francis Quenneville, stagiaire québécois à Saint-Étienne (2008)

Accueil dans plusieurs villes de France

Nos étudiants québécois ont été accueillis dans les villes de Marseille, Strasbourg, Nîmes, Montpellier et Saint-Étienne chez les Compagnons du Devoir.

Les Compagnons du Devoir

L'organisme des Compagnons du Devoir est une structure à but non lucratif reconnue par l'UNESCO depuis 2010. Le Compagnonnage constitue ainsi un réseau de transmission des connaissances par l'apprentissage et la formation tout au long de la vie; il s'adapte sans cesse à l'évolution des environnements sociaux. Après la formation de base de deux ans dans un métier, l'aspirant Compagnon s'engage à effectuer le Tour de France. Durant 5 à 7 ans, il est considéré comme Itinérant en changeant de ville à chaque année. Il doit soumettre un plan d'apprentissage nouveau à son Compagnon de formation dans sa ville d'accueil. Il doit travailler en industrie le jour pour subvenir à ses besoins et parfaire ses connaissances le soir sous la supervision d'un Ancien. Il doit également accepter de compléter sa formation dans un pays étranger pour une durée d'un an. Ainsi, une entreprise québécoise pourrait accueillir un aspirant Compagnon pour l'aider à parfaire sa formation. Il revient aux Anciens de déterminer la fin de la formation de l'aspirant Compagnon. Ce dernier doit couronner ses efforts par la production d'une œuvre d'art représentative de son métier; la réalisation de cette œuvre s'échelonne sur une durée de 500 à 800 heures.

Nos étudiants québécois en entreprises françaises

C'est par l'intermédiaire des Compagnons que nos jeunes ont été placés en entreprises spécialisées en Froid et Climatisation. Ils ont fait un stage d'observation non rémunéré, d'une durée de 2 à 3 semaines, pour se familiariser avec la culture française du métier.

Certains ont travaillé à l'installation d'unités parallèles dans des supermarchés, d'autres sur des chantiers industriels, d'autres encore ont accompagné des frigoristes chargés de répondre aux appels de service en climatisation et réfrigération.

En bref

Nos amis français se feraient un plaisir de nous rappeler que le Compagnonnage est basé sur l'obligation morale de transmettre le savoir :

« La volonté de se perfectionner sans cesse dans son métier et d'être toujours en recherche, la passion de transmettre ses connaissances, le bienfait du voyage, le plaisir d'aller à la rencontre des autres sont les bases fondamentales de ce Compagnonnage qui se transmet de personne à personne et traverse ainsi les générations. »



Laurent Lucmourt, stagiaire québécois à Strasbourg (2007)



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
dpm.ca

Programme d'assurance pour les membres de la CETAF



HAUSSE DES NORMES EN EFFICACITÉ ÉNERGÉTIQUE

PROJET DE RÈGLEMENT EN EFFICACITÉ ÉNERGÉTIQUE

NOUVELLES DE L'INDUSTRIE 

Québec entend modifier la réglementation au Code de construction du Québec pour exiger des normes d'efficacité énergétique plus exigeantes pour les nouvelles constructions résidentielles. Le projet de règlement a été publié dans la Gazette officielle du Québec le 22 février dernier pour une consultation qui s'est terminée le 5 avril.

Un rehaussement des normes d'efficacité énergétique en construction résidentielle était attendu depuis plusieurs années par l'industrie du CVAC qui souhaitait une généralisation de la norme Novoclimat. S'il n'est pas encore devenu réalité, le processus est à tout le moins enclenché. Un projet de règlement a été mis en consultation le 22 février dernier. Les nouvelles exigences de performance énergétique devront être appliquées par les concepteurs et les constructeurs de nouveaux bâtiments résidentiels.

Les exigences de performance énergétique applicables sont issues des recommandations de l'ancienne Agence de l'efficacité énergétique (devenue depuis 2010, le Bureau de l'efficacité et de l'innovation énergétiques du Québec du ministère des Ressources naturelles et de la Faune). Les modifications proposées au Code de construction du Québec porteront principalement sur l'isolation, les ponts thermiques, l'étanchéité à l'air, la fenestration et la ventilation mécanique.

Selon le ministre du Développement durable, de l'Environnement et des Parcs, M. Pierre Arcand, avec ces nouvelles normes « ... un nombre plus grand de bâtiments résidentiels seront plus éconergétiques au Québec ». Le règlement vise le bâtiment résidentiel, c'est-à-dire le bâtiment de moins de 600 m² et d'au plus trois étages utilisés à des fins d'habitation. Il inclut l'autoconstruction.

La nouvelle réglementation est destinée à remplacer les dispositions contenues dans le précédent Règlement sur l'économie d'énergie dans les nouveaux bâtiments qui est vieux de 25 ans. Les exigences s'inspirent des normes volontaires Novoclimat destinées aux habitations individuelles et aux immeubles résidentiels. Elles visent à réduire la consommation d'énergie des nouvelles

constructions de 20 à 25 % par rapport à la pratique actuelle. Évidemment ces mesures occasionneront des coûts additionnels de construction aux propriétaires. On évalue toutefois que la période de récupération de leur investissement sera d'environ trois ans

Voici un extrait du projet de règlement concernant le CVAC :

« 7) L'installation de ventilation principale des logements doit comprendre :

- a) une prise d'air vicié située à l'intérieur du logement;
- b) des bouches de soufflage permettant d'introduire de l'air extérieur dans le logement;
- c) pour les bâtiments dont l'aire de bâtiment est d'au plus 600 m², la hauteur de bâtiment est d'au plus 3 étages et l'usage principal est du groupe C n'abritant que des logements et ses usages secondaires, un ventilateur récupérateur de chaleur :

 - i) dont l'efficacité de récupération sensible de chaleur est certifiée par l'Air Conditioning and Refrigeration Institute (ARI) selon la norme ANSI/AHRI-1060, « Rating Air-to-Air Heat Exchangers for Energy Recovery Ventilation Equipment » ou par le Home Ventilating Institute (HVI) selon la norme CAN/CSA-C439, « Méthodes d'essai pour l'évaluation en laboratoire des performances des ventilateurs – récupérateurs de chaleur/énergie »;
 - ii) d'une efficacité de récupération sensible de chaleur (ERS) d'au moins 54 % déterminée à une température sèche de 1,7 °C pour les

appareils certifiés par le ARI, ou de -25 °C pour les appareils certifiés par le HVI; et

iii) dont le mode de fonctionnement et le mode de dégivrage ne doivent pas générer une circulation d'air entre les logements. »;

2) Le ventilateur principal doit :

a) avoir la capacité d'extraction indiquée au tableau 9.32.3.3., appelée ci-après la « capacité d'extraction en régime normal » (voir l'annexe A);

b) pour les bâtiments dont l'usage principal est du groupe C n'abritant que des logements et ses usages secondaires, comprendre un ventilateur récupérateur de chaleur (VRC) :

i) dont l'efficacité de récupération sensible de chaleur est certifiée par le Home Ventilating Institute (HVI) selon la norme CAN/CSA-C439, « Méthodes d'essai pour l'évaluation en laboratoire des performances des ventilateurs – récupérateurs de chaleur/énergie »; et

ii) d'une efficacité de récupération sensible de chaleur (ERS) d'au moins 54 % déterminée à une température au thermomètre sec de -25 °C »;

Les prochaines habitations des Québécois seront donc plus confortables et plus économes en énergie. Toute la société réalisera des gains en environnement et en économie d'énergie. Ces nouvelles exigences, qui seront intégrées au Code de construction du Québec, concrétiseront la volonté d'uniformiser la réglementation normative en matière de construction.

Rappelons que ces modifications au Code de construction sont l'une des mesures inscrites dans le Plan d'action 2006-2012 sur les changements climatiques et dans la stratégie énergétique 2006-2015. Les normes se trouvent dans la partie 11 du Code construction — chapitre Bâtiment dont la Régie du bâtiment du Québec est responsable de son application. L'organisme, qui disposera de trois millions de dollars provenant du Fonds vert, verra à la mise en œuvre des modifications. 

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.hydronmodule.com

ENERTRAK
DISTRIBUTEUR EXCLUSIF

QUALITÉ

INNOVATION

EXPERTISE

LA CETAF RENOUVELLE SON ENTENTE DE PARTENARIAT (EP) AVEC LE HRAI

Par Pierre Martin
(Pass Chair HRAI), responsable
du comité HRAI à la CETAF
et du comité CETAF au HRAI.

NOUVELLES DE LA CETAF

En novembre 2011, la CETAF a reconduit son entente de partenariat avec le Heating Refrigeration and Air conditioning Institute of Canada (HRAI). Francisé sous le nom d'Institut canadien du chauffage et de la climatisation, le HRAI est une association nationale à but non lucratif qui regroupe l'ensemble de l'industrie CVAC-R au Canada.

Le HRAI compte 1350 membres. Le HRAI est unique au monde, car c'est seulement au Canada que l'on trouve une seule association qui regroupe les manufacturiers, grossistes et entrepreneurs, et qui représente toute l'industrie canadienne. Ce poids immense permet au HRAI de parler d'une voix unique et crédible lorsqu'il intervient tant au plan national qu'international.

Le HRAI est composé de trois divisions, autonomes et indépendantes :

- La division des manufacturiers, *HRAI Manufacturers Division*, qui regroupe les manufacturiers d'équipements CVAC-R et les manufacturiers de réfrigérants.
- La division des grossistes, *HRAI Wholesalers Division*, qui réunit les grossistes en CVAC-R.
- La division des entrepreneurs, *HRAI Contractors Division*, qui regroupe les entrepreneurs.

Chacune des divisions fournit des services et du soutien à ses membres.

Organisme à but non lucratif, le HRAI puise ses revenus à partir de différentes sources : des cotisations de ses membres (cotisation proportionnelle à la taille de l'entreprise), des revenus générés par la très prestigieuse exposition bisannuelle CMX-CIPHEX et, finalement, du produit de la vente des cours du *HRAI SkillTech Academy*.

L'adhésion au HRAI est volontaire. Aucune entreprise n'est tenue d'être membre du HRAI. Aucune entreprise n'est trop petite ou trop grosse pour ne pas profiter des avantages de cette adhésion. L'adhésion étant volontaire, il en découle un engagement exceptionnel des membres qui ont à cœur de participer activement à l'amélioration de l'industrie du CVAC-R.

Fonctionnement du conseil d'administration

L'élection des membres du conseil d'administration des trois divisions et du Conseil d'administration national a lieu, tout comme à la CETAF, au cours de l'assemblée annuelle. La durée des mandats est d'un an. Les membres de la CETAF sont autorisés à participer à cette réunion annuelle qui dure trois jours et qui comporte des activités de formation, des séminaires et des opportunités de réseautage avec d'autres membres de l'industrie canadienne. L'assemblée annuelle est tenue dans une région différente chaque année en alternance dans les régions Ouest, Ontario-Québec et Atlantique.

Le rôle et la mission du HRAI sont très semblables à ceux de la CETAF. C'est pourquoi les conseils d'administration de la CETAF et du HRAI trouvent plus que naturel d'établir une étroite collaboration afin de bonifier l'offre du HRAI au niveau provincial et, en contrepartie, de bonifier l'offre au niveau national chez les membres de la CETAF.

Des groupes de travail à la CETAF et au HRAI s'emploient actuellement à identifier plus en détail quelle forme, à court et moyen terme, prendra la

collaboration entre les deux associations, l'objectif étant que cette collaboration puisse bénéficier à leurs membres respectifs. Le comité HRAI à la CETAF est formé de Pierre Martin, responsable du comité, Kathleen Neault, représentante de la CETAF au conseil d'administration de la division entrepreneurs du HRAI, et Jeff Clark, membre du comité.

Alors, que vous soyez entrepreneur, grossiste ou manufacturier, vous avez tout avantage à être membre de la CETAF et du HRAI. N'hésitez pas à communiquer avec nous afin d'en apprendre plus sur ces avantages.

Surveiller les articles qui paraîtront dans le Climapresse afin de vous renseigner sur les derniers développements de l'entente de partenariat entre la CETAF et le HRAI.

Liste partielle des services aux membres :

- Formations en atelier ou personnelles, manuels techniques et logiciels à des prix concurrentiels;
- Accès au réseau local de HRAI;
- Publication mensuelle « Links » qui donne des nouvelles sur l'industrie;
- Soutien technique;
- Arbitrage des certifications résidentielles du HRAI;
- Programme national *Building Official Support Program (BOSP)* qui crée des partenariats entre les associations et les organismes réglementaires pour la conception et l'installation des systèmes mécaniques résidentiels. 

HYDRO-QUÉBEC AUGMENTE L'AIDE FINANCIÈRE EN GÉOTHERMIE RÉSIDENTIELLE

Depuis le 1^{er} avril, Hydro-Québec compensera l'aide financière pour les maisons existantes du programme écoÉnergie Rénovation-Maisons de Ressources naturelles Canada qui a pris fin le 31 mars 2012. L'aide financière d'Hydro-Québec passe donc de 2 000 dollars à 6 375 dollars par habitation. L'aide financière versée aux autoconstructeurs et aux propriétaires de maisons neuves passera de 2 800 à 4 000 dollars par habitation et celle remise aux

constructeurs de projets domiciliaires sera de 8 000 par habitation.

Rappelons que le rapport d'évaluation déposé en 2011 par la Coalition canadienne de l'énergie géothermique faisait notamment état d'un taux élevé d'opportunisme de 49 % et de surcoûts plus élevés que prévu. L'augmentation de l'aide financière était perçue nécessaire par le CCEG pour soutenir ce secteur de l'industrie.

NOUVEAUX PRODUITS DISPONIBLES CHEZ

Distributeur Exclusif Pour la Province de Québec

JESS
HVAC
Depuis 1958



**Fabricant des serpentins
de transfert de chaleur**

WWW.RAECOILS.COM

La compagnie Jess est fière de s'associer avec RAE Coils®, un fabricant établi aux États-Unis depuis 1971.

RAE Coils® se spécialise dans le remplacement personnalisé des serpentins industriels, commerciaux et OEM.



Serpentin à
expansion directe



Serpentin à
caisson isolé



Serpentin
Industriel



Serpentin
à la vapeur



Serpentin
de réchauffement



Serpentin à l'eau
chaude et froide

JESS
HVAC



Communiquez avec nous pour une visite au chantier par notre équipe afin de vous assister à faire un relevé de vos serpentins de remplacement

JESS
HVAC

LA CIE JESS LTÉE.
400, boulevard Lebeau, Montréal (Québec) H4N 1R6
Tél.: (514) 333-3188 Téléc.: (514) 333-3163 Sans frais: 1-866-733-3188

Visitez nous à:
www.jesshvac.com

DISTRIBUTEUR EXCLUSIF DES PRODUITS

TUTTLE & BAILEY
The First Name in the Distribution



MAING

neptronic
www.neptronic.com



ENVIRO-TEC
BY JOHNSON CONTROLS

M.K. Plastics

VIBRA-SIL

Honeywell

trolee

aube

Greentek

DURO
DYNE

MAX AIR

MEP

CIMATEC

DELHI

VALUMAVENT

BROAN



ComfortStar®

NuTone



Climapresse, mars - avril 2012



LE FERBLANTIER EN CONSTRUCTION

LA DEMANDE SE MAINTIENDRA AU COURS DES PROCHAINES ANNÉES

NOUVELLES DE L'INDUSTRIE 

Dans le dernier numéro, nous vous présentions le profil du frigoriste en construction dressé par la Commission de la construction du Québec (CCQ). Voici une présentation du métier de ferblantier dans l'industrie de la construction.

Le nouveau travailleur qui désire être embauché comme ferblantier sur un chantier de construction doit fournir à la Commission de la construction du Québec (CCQ) un relevé des apprentissages attestant la réussite du DEP en ferblanterie-tôlerie ainsi qu'une garantie d'emploi d'au moins 150 heures d'un employeur inscrit à la CCQ. Le travailleur qui satisfait à ces deux exigences obtient un certificat de compétence apprenti du métier.

Les études

La formation qui permet d'obtenir le Diplôme d'études professionnelles – Ferblanterie-tôlerie (5233) est donnée dans plusieurs centres de formation professionnelle : CF en métallurgie de Laval, CFP en métallurgie et multiservices (Chicoutimi), CFP Le Tremplin (Thetford Mines), CFP Paul-Rousseau (Drummondville), École des métiers de la construction de Montréal, École des métiers et occupations de l'industrie de la construction de Québec. Le CFP pour Autochtones dans les métiers de la construction (CFPAMC) offre le programme en anglais seulement. L'apprenti devient compagnon après avoir effectué les trois périodes d'apprentissage de 2 000 heures chacune (6 000 heures au total). Elles sont préalables à l'examen de qualification qui permet d'obtenir le certificat de compétence *Compagnon* du métier.

Les salaires

Selon les conventions collectives, le salaire reçu en 2011 au cours de la première période d'apprentissage est de 20,41 \$ pour le secteur industriel, institutionnel et commercial, de 20,65 \$ pour le secteur génie civil et voirie, et de 19,15 \$ pour le secteur résidentiel léger. Ces taux augmentent régulièrement au cours des périodes subséquentes d'apprentissage. Le salaire horaire du compagnon est, selon le secteur d'activité, de 34,01 \$, 34,41 \$ et 31,91 \$.

Le salaire annuel moyen d'un apprenti admis en 2009 pour des travaux assujettis aux conventions collectives de la construction était de 24 753 \$, alors que le compagnon recevait 44 134 \$ en 2010.

Le salaire annuel moyen des compagnons qui travaillent au moins 500 heures est de 54 996 \$.

Un excellent taux de placement pour les diplômés

De 2005 à 2009, les nouveaux venus étaient annuellement de 273. Ils étaient 280 en 2010. Pendant la période 2005 à 2009, les diplômés ont profité d'un excellent taux de placement de 89,4 %, alors que celui de la cohorte 2010 était de 95,9 %.

Répartition des activités

C'est dans les secteurs institutionnel et commercial que sont concentrées la plupart des heures travaillées, soit 75 %. Le secteur résidentiel en compte 18 %, alors que les secteurs industriel et génie civil viennent loin derrière avec, respectivement, 6 % et 1 %.

Sur les 4 174 salariés actifs en 2010, 1 237 travaillaient dans la région de Laval-Laurentides-Lanaudière. Suivent les régions de la Montérégie (883), de Québec (668), de l'Île de Montréal (351), de Mauricie-Bois-Francs (254), du Saguenay-Lac-Saint-Jean (205), de l'Outaouais (176), de l'Estrie (154), du Bas-Saint-Laurent-Gaspésie (112), d'Abitibi-Témiscamingue (78), extérieur et Baie-James (13), et de la Côte-Nord (43).

En 2010, les 4 174 ferblantiers étaient répartis dans 1 051 entreprises. De ce nombre, les cent plus grandes entreprises effectuaient la moitié des heures travaillées.

Le métier au féminin

La ferblanterie est l'un des dix métiers de la construction qui accueillent le plus de femmes. Le nombre de femmes actives dans le métier est passé de 9 en 1998 à 33 en 2011.

La mobilité

En ce qui concerne la mobilité des salariés, seulement 15 % des ferblantiers sont appelés à se déplacer d'une région à l'autre. Ce pourcentage est de 18 % pour l'ensemble des métiers et occupations de la construction.

Âge moyen de la main-d'œuvre

L'âge moyen chez les ferblantiers est légèrement plus élevé que celui des frigoristes. En 2010, l'âge moyen des 1 494 apprentis était de 30 ans. Chez les 2 680 compagnons, cet âge moyen était de 44 ans. Pour l'ensemble des 4 174 frigoristes, l'âge moyen se situait à 39 ans tout comme celui des 152 740 travailleurs de la construction.

Un métier en demande

Le nombre de frigoristes actifs sur les chantiers de construction croît depuis 1988. Il a à nouveau augmenté en 2010. Les besoins de l'industrie en main-d'œuvre se maintiendront au cours des prochaines années. C'est l'avis des analystes de la CCQ qui prévoient que la demande demeurera ferme, notamment en raison du nombre de chantiers d'envergures dans le secteur institutionnel. 

DES PRIX POUR LA CECD ET LE PROJET MOISSON MONTRÉAL

La Coalition énergie et construction durable (CECD), maître d'œuvre du projet Moisson Montréal, a été récompensée aux Prix d'excellence en immobilier 2012 de l'Institut de développement urbain du Québec (IDU Québec). L'Institut de développement urbain du Québec a remis deux prix qui soulignent la contribution du CECD dans la réalisation du projet Moisson Montréal. Le premier prix est une mention d'Honneur attribué pour le caractère exceptionnel du projet. La CECD a également reçu le trophée Coup de Cœur 2012 des Prix d'excellence en immobilier. Le projet Moisson Montréal de la CECD a été qualifié « de projet de haut calibre ayant une implication sociale remarquable ». Les

deux prix rejaillissent sur les associations, les entreprises et les personnes qui ont participé généreusement à la réalisation du projet. La remise des prix de l'IDU-Québec a eu lieu devant quelque 700 personnes.

L'Institut de développement urbain du Québec

Porte-parole de l'industrie immobilière commerciale au Québec, l'IDU Québec agit à titre d'intermédiaire entre les professionnels de l'industrie et les instances gouvernementales. Mise sur pied en 1987, l'association regroupe aujourd'hui près de 250 sociétés membres à travers le Québec.

RIGHT NOW

Obtenez une protection robuste qui vous aidera à attirer de nouveaux clients



Quand vous faites l'installation et la maintenance d'un système de réfrigération, qu'est-ce qui compte le plus? C'est de réduire les temps d'arrêt tout en maximisant la performance. C'est de combler vos clients afin de maintenir votre réputation. C'est un système de protection fourni par nul autre que le chef de file, Emerson Climate Technologies.



Les déshydrateurs-filtres EK vous offrent la meilleure protection de l'industrie en captant les contaminants pour que vos clients et vous ayez l'esprit tranquille. Informez-vous auprès de votre distributeur Flow Controls autorisé.

Le logo Emerson Climate Technologies est une marque de commerce et de service d'Emerson Electric Co.
©2012 Emerson Electric Co.


EMERSON[™]
Climate Technologies

EMERSON. CONSIDER IT SOLVED.™

VENTROL, UN FABRICANT QUÉBÉCOIS

PROFIL D'ENTREPRISE

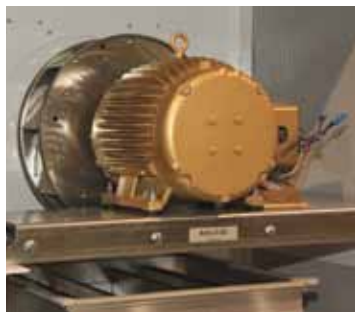


Les fabricants québécois en CVAC ne sont pas nombreux. Ventrol est l'un d'eux. Le fabricant est connu pour son produit phare, les panneaux de ventilation de technologie Fanwall®. Nous avons déjà consacré un article dans notre précédente édition à cette technologie. Nous vous invitons maintenant à en apprendre un peu plus sur le fabricant.

L'histoire de l'usine Ventrol est celle d'un succès commercial. L'histoire débute lorsqu'en 1998, CES Group, le plus grand fabricant d'équipements sur mesure de ventilation en Amérique du Nord, a décidé d'implanter un centre de fabrication pour desservir le Québec, le Canada et le nord-est des États-Unis. Le groupe possédait déjà des usines dans l'ouest et le centre des États-Unis. Au lieu de procéder par une acquisition, les dirigeants optent alors pour la construction d'une nouvelle usine à Montréal. Ce choix, peut-être surprenant pour une entreprise étrangère qui vend l'essentiel de sa production à l'intérieur de ses frontières, était avisé puisqu'à l'époque les entreprises canadiennes bénéficiaient d'un taux de change favorable à l'exportation.

Croissance rapide

L'équipe qui reçoit le mandat de CES Group ne compte que six personnes choisies pour leur expérience dans ce secteur d'activités. Parmi elles, l'ingénieur montréalais Joe G. Naccarello, ing., actuel Directeur Ventes et marketing. « Au début,



L'élément central de la technologie Fanwall® : son ventilateur modulaire.

nous n'avions même pas de bureau, » dit-il. « L'équipe a dirigé le processus à partir du centre-ville. Elle a choisi le site du 9100, rue du Parcours à Anjou et un nom : Ventrol. En trois mois, la construction de l'usine de 60 000 pi² était terminée, le personnel embauché et l'équipement installé. En mars 1999, la production démarrait. » La progression est rapide. Le chiffre d'affaires initial double chacune des trois premières années. Il double encore une fois cinq ans après. Avec l'augmentation de la production, l'usine manque d'espace. Après seulement 18 mois, la surface de plancher passe à 120 000 pi². En 2012, 40 000 pi² additionnels sont ajoutés à l'usine qui emploie plus de 400 personnes. On prévoit un autre ajout de 100 000 pi² d'ici à trois ans.

Le marché

Les équipements fabriqués par Ventrol sont principalement destinés au marché de l'est des États-Unis, soit le grand marché de New York, Boston, Philadelphie et Washington. Dix pour cent de la production est vendu au Québec



Cette machine-outil automatisée plie et poinçonne les panneaux de métal en feuille.

et 15 % au Canada. La production est adaptée aux particularités de chaque marché. Ventrol diffuse sa production par l'intermédiaire de représentants indépendants comme Enviroair industries inc. « Nous trouvons plus efficace de travailler avec de véritables partenaires », explique Joe G. Naccarello. « Ils proposent à leur clientèle des solutions complètes, dont nos produits, pour réaliser leurs projets. Cette approche par marché local a jusqu'ici donné d'excellents résultats commerciaux. »

Une production haut de gamme

« La technologie Fanwall® est recherchée pour son originalité et sa flexibilité, » affirme Joe G. Naccarello. « Elle a changé la façon de penser des ingénieurs-conseils. » Fabriquées à Montréal, ces centrales d'air sophistiquées de 1 000 à 300 000 PCM sont destinées à des laboratoires, des hôpitaux, des centres de recherche, etc.



L'humidificateur d'une centrale d'air



Cette gigantesque presse injecte la mousse isolante dans les panneaux.

On les installe dans les projets certifiés LEED et dans des édifices de prestige comme le *National September 11 Memorial and Museum* à New York. À mesure que le mur de ventilation Fanwall® devient un nouveau standard, l'approche technologique est reprise par la concurrence. En réponse, le fabricant présentera un produit amélioré : le Fanwall 2.0®. Cette nouvelle génération se caractérise par un système de gestion où chaque ventilateur est contrôlé individuellement en sorte que l'équipement atteigne et maintienne sa courbe d'efficacité optimale, peu importe la demande ou l'état du système.

Le marché du bâtiment neuf occupe les trois quarts de ventes, mais l'équipement modulaire et démontable, est très prisé en conversion. La technologie Fanwall® compte pour 70 % des ventes. En 2011, 20 % de ce pourcentage incluait la nouvelle technologie Fanwall 2.0®. L'usine fabrique aussi des

ventilateurs conventionnels (centrifuges) pour une clientèle qui préfère s'en remettre aux technologies conventionnelles. Depuis 2004, Ventrol produit ses propres serpentins approuvés ARI. Enfin, l'usine fabrique d'autres composantes de centrales de traitement d'air : humidificateurs, volets, atténuateurs de bruit, etc.

Productivité à la hausse

Depuis quelques années, le taux de change pour l'exportation n'est plus aussi avantageux. Aussi, la direction de Ventrol a-t-elle entrepris d'améliorer la productivité de l'usine. En 2006, elle implantait la technologie de production DFT (*Demand Flow Technology*). En plus d'augmenter la productivité et l'efficacité, cette méthode réduit les accidents de travail. « Tout récemment, nous avons dépensé des millions de dollars pour acquérir des équipements informatisés, » explique Joe G. Naccarello. Il s'agit d'une impressionnante machine-outil automatisée de 100 mètres de long qui plie et poinçonne les panneaux de métal en feuille, d'une découpeuse et, enfin, d'une gigantesque presse qui injecte la mousse isolante dans les panneaux.

Le fonctionnement de l'usine se plie aux règles de la productivité. La construction et l'assemblage

des centrales s'effectuent sur une chaîne de montage sur laquelle les ouvriers exécutent efficacement les mêmes séquences de tâches.

Les centrales d'air, qui peuvent compter jusqu'à cinq sections, sont construites en unités de fabrication posées sur des bases mobiles. Ces unités avancent sur la chaîne de montage aux différentes étapes de fabrication où les travailleurs les attendent : montage de la structure, installation des équipements (selon les options retenues par le client), du filage, etc. Les sections assemblées et équipées (ventilateurs, humidificateur, serpentins, volets, silencieux, câbles, contrôles, etc.) sont ensuite testées. Puis, elles sont désassemblées pour le transport jusqu'au site. L'usine, qui s'approvisionne en grande partie par la méthode du *just-in-time*, fabrique une dizaine d'unités par jour.

La R et D

Ventrol fait partie d'un groupe industriel qui accorde beaucoup de place au développement technologique. Tous les ingénieurs de CSE Group contribuent à l'amélioration des produits pour un effet synergique. Le Groupe compte également trois laboratoires chacun spécialisé dans un domaine de recherche : acoustique, efficacité de la ventilation, expansion directe. Les équipes de programmeurs conjuguent également leurs efforts pour mettre au point des logiciels performants. Un de ces logiciels fait le lien entre la sélection des équipements et leur fabrication; il permet d'améliorer la productivité en éliminant les erreurs de sources individuelles. Un autre logiciel a été développé pour sélectionner les équipements (prix, poids, performance, etc.).



Une étape du montage d'une section.



Avant d'être livrées en sections, les centrales d'air sont assemblées et testées.

Chez Ventrol, l'avenir est simple et dynamique. « Nous comptons accroître la production de l'usine, augmenter les ventes et améliorer les délais de livraison, » lance Joe G. Naccarello. « Notre objectif est de doubler le chiffre d'affaires d'ici à cinq ans. » La concurrence n'a qu'à bien se tenir. 

L'ENTENTE ÉNERCIBLE ET CETAF : UN PREMIER PROJET ACCEPTÉ

Par Gaëtan Tremblay

NOUVELLES DE LA CETAF 

L'entente conclue entre la CETAF et ÉnerCible, qui vise à réaliser des économies d'énergie minimales annuelles de deux gigawatts-heure, donne ses premiers résultats. Le projet Ludia réalisé par MC Ventilation a été une expérience positive pour l'entrepreneur et pour le client.

Ce premier projet de plus de 200 000 dollars, réalisé dans un bâtiment du Vieux-Montréal par MC Ventilation a procuré au client, Gestion Sandalwood, une aide financière de près de 8 000 dollars. Ce montant d'aide a été obtenu par le remplacement d'unités de climatisation par des équipements plus efficaces et par l'application de plusieurs mesures en électricité, dont le remplacement de luminaires.



M. Joël Grenier de MC Ventilation

Ce premier projet met en lumière les nombreux aspects positifs du programme d'aide financière Bâtiments d'Hydro-Québec géré par ÉnerCible. La participation de la CETAF est l'un de ses éléments qu'il faut souligner. « La présence active de la CETAF facilite à la fois le processus et les démarches de l'entrepreneur, » affirme Joël Grenier, président de MC Ventilation et vice-président entrepreneur de la Corporation. « La CETAF propose d'abord à l'entrepreneur une formation qui lui permet de bien comprendre le cadre d'application du volet prescriptif du programme Bâtiments d'Hydro-Québec et de s'initier à l'outil de calcul et de simulation, le progiciel PVP. Une fois le processus d'un projet amorcé, la CETAF continue d'agir comme intermédiaire. Ainsi, l'entrepreneur obtient

facilement et rapidement toutes les réponses à ses questions. À aucun moment lui et son client n'ont à subir des attentes inutiles. La même célérité est obtenue lorsqu'il s'adresse à ÉnerCible. À toutes les étapes, les démarches demeurent claires dans un processus rapide.

« La nature prescriptive de ce volet facilite son application. Les mesures prédéterminées sont faciles à identifier, » ajoute Joël Grenier. L'entrepreneur mène à terme tout le processus par lui-même sans devoir passer par l'intermédiaire d'un ingénieur ou autre professionnel, comme c'est le cas avec d'autres programmes d'aide financière.

Le projet

Le projet Ludia a fait ressortir une des qualités du programme : sa flexibilité. Pour être admissibles au volet prescriptif, les bâtiments existants doivent posséder une superficie entre 1 000 m² et 5 000 m². Or, le bâtiment de cinq étages du Vieux-

Montréal, site du projet, dépassait largement cette superficie. Le projet a quand même pu être réalisé, car le programme permet très judicieusement de diviser un bâtiment par unité. Dans le cas présent, le projet a porté sur un étage de 2 107 m² occupé par un locataire (La société Ludia). L'aide financière a été remise au propriétaire, Gestion Sandalwood, qui payait la facture énergétique.

Les mesures d'économie

Les mesures en CVAC ont consisté à remplacer six unités de climatisation désuètes. Pour être admissibles, les nouveaux équipements devaient posséder une efficacité EER de 12 et plus. Celle des unités refroidies à l'eau est de 16. Les autres mesures identifiées par MC Ventilation sont de

nature électrique : le remplacement des luminaires T8 par des T5, l'installation de contrôles centralisés, l'utilisation d'une programmation horaire et l'installation d'indications de sortie à faible consommation.

« Cette première expérience a clairement démontré que les entrepreneurs en CVAC sont les mieux placés pour identifier des mesures autres qu'en CVAC pour réduire la consommation électrique dans les bâtiments existants », dit Joël Grenier. « En tant que spécialistes en efficacité énergétique, nous sommes en mesure de repérer rapidement les sources potentielles d'économie d'énergie pour les proposer à nos clients dans le cadre du programme. »

Améliorer le produit

Joël Grenier est très satisfait de cette première expérience qui a montré les avantages du programme. Il croit cependant qu'on pourrait le bonifier en accordant plus d'importance aux équipements de climatisation. Le programme fait du chauffage la principale source d'économie d'énergie. Or, la grande majorité des bâtiments entre 1 000 m² et 5 000 m² sont exothermiques. Ce qui signifie que la climatisation y fonctionne toute l'année alors que l'énergie de chauffage se limite au périmètre du bâtiment. La climatisation consomme donc beaucoup d'électricité. En lui donnant plus d'importance, plus de projets seraient réalisés pour un plus grand nombre de kilowatts économisés, ce qui est l'objectif du programme.

Fidéliser le client

Le programme est avantageux à long terme pour l'entrepreneur. Les gains financiers dont profite le client le fidélisent à son entrepreneur. Ces gains sont multiples : le remplacement de ses équipements désuets par de plus efficaces génère des économies récurrentes et lui donne droit à une aide financière substantielle. De plus, ce client obtient ces avantages sans effort puisque tout le travail est fait par l'entrepreneur. « ÉnerCible s'avérera dans le futur un excellent outil de promotion des mesures d'économies d'énergie pour nos membres, » conclut Joël Grenier. Il invite donc les entrepreneurs à suivre la formation offerte par la CETAF afin de pouvoir faire profiter à leurs clients des aides financières offertes par le programme. 

DU NOUVEAU

en exclusivité chez Trane



THERMOPOMPE ET CLIMATISEUR 13 SEER

- Disponible de 1.5 à 5 tonnes
- Réfrigérant R410A sans chlore
- Compresseur "scroll" haute efficacité
- Couverture insonorisante pour compresseur de haute qualité installé en usine
- Garantie de 10 ans sur toutes les pièces
- Serpentin fabriqué de tubes de cuivre liés aux ailettes d'aluminium pour un maximum de transfert d'énergie et une résistance incomparable à la corrosion
- Assécheur de liquide en acier installé en usine
- Valve de service en brasse sur la ligne de liquide et de suction



THERMOPOMPE ET CLIMATISEUR 14 SEER

- Disponible de 1.5 à 5 tonnes
- Réfrigérant R410A sans chlore
- Compresseur "scroll" haute efficacité
- Couverture insonorisante pour compresseur de haute qualité installé en usine
- Garantie de 10 ans sur toutes les pièces
- Serpentin fabriqué de tubes de cuivre liés aux ailettes d'aluminium pour un maximum de transfert d'énergie et une résistance incomparable à la corrosion
- Assécheur de liquide en acier installé en usine
- Valve de service en brasse sur la ligne de liquide et de suction



CABINET DE VENTILATION MULTI-POSITIONS

- Disponible de 1.5 à 5 tonnes
- Moteur à accouplement direct-vitesse multiples
- Garantie limitée de 10 ans sur toutes les pièces
- Serpentin fabriqué de tubes de cuivre liés aux ailettes d'aluminium pour un maximum de transfert d'énergie et une résistance incomparable à la corrosion
- Serpentin de chauffage électrique de 3kW à 21kW pouvant être facilement installé directement au chantier



TRANE
Centres de distribution

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



TOURNOIS DE GOLF

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

Toutes les
informations sur
notre site

www.cetafgolf.ca



**Nouveau système de zonage VAV,
communication réseau sans fil Z-AIR**

- ◆ Ne requiert aucun logiciel et/ou ordinateur
- ◆ Coût d'installation réduit au minimum
- ◆ Si vous pouvez installer un thermostat conventionnel, vous pouvez installer le système de contrôle sans fil
- ◆ Détecteur de mouvement intégré au thermostat de zone en option
- ◆ Pression statique contrôlée par le régulateur d'unité
- ◆ Jusqu'à 100 zones par unité de climatisation
- ◆ S'intègre très facilement dans un réseau bacnet

SCI LE distributeur des produits
Z-AIR au Québec.
1-800-667-8866
www.scimtl.ca

NOMINATIONS CHEZ PRO KONTROL

PRO KONTROL annonce la promotion de M^{me} Linda Lanteigne au poste de Gestionnaire au département Projets où elle travaillera à la coordination avec MM. Antoine Kodsi et Patrick Dumas. À l'emploi de PRO KONTROL depuis plus de six ans, Linda occupait le poste de Représentante – Ventes, Produits et Solutions, où elle a été à l'origine de multiples réalisations à succès. Linda se démarque par sa grande efficacité, sa rapidité d'exécution, son sens de l'exactitude et son incroyable rapidité d'apprentissage. Résolument tournée vers le service-client, nul doute que Linda contribuera grandement à l'accroissement bien enclenché des ventes du département Projets.



M^{me} Linda Lanteigne :
gestionnaire de projets



M. Marc Sergerie :
représentant Ventes,
produits et solutions,
Comptoir de la succursale
de Longueuil.

PRO KONTROL annonce également la nomination de M. Marc Sergerie au poste de Représentant-Ventes, produits et solutions au comptoir de la succursale de Longueuil. Frigoriste grade 1, Marc Sergerie possède 27 années d'expérience. Il est maintenant membre de l'équipe PRO KONTROL où seront mises à profit ses spécialisations multiples : programmation, amélioration des procédés, assistance technique, service-conseil, connaissance DDC supérieures et assemblage-montage, pour ne nommer que celles-ci. Grâce à son expertise, Marc Sergerie contribuera de façon marquante à conserver la position de tête détenue par Pro Kontrol à titre de grossiste dans l'industrie!



Information :
514 735-1131
1 866 402-3823

BIENVENUE AUX NOUVEAUX MEMBRES

CATÉGORIE ENTREPRENEURS

CLIMATISATION DESBIENS (9129-9693 QUÉBEC INC.) — TERREBONNE
CLIMATISATION J.F.P. INC. — MONTRÉAL
ECOTHERMEX INC. — SAINT-LIN — LAURENTIDES
GROUPE CVC (9179-8892 QUÉBEC INC.) — LAVAL
HYDRO HVAC SOLUTIONS — MONTRÉAL

LA CETAF EST LA SEULE ASSOCIATION REPRÉSENTATIVE EN CLIMATISATION,
RÉFRIGÉRATION, VENTILATION ET AUTOMATISATION DU BÂTIMENT.

L'EFFICACITÉ ÉNERGÉTIQUE AU QUOTIDIEN : LES MEMBRES DE LA CETAF
CONTRIBUENT AU CONFORT ET À LA SANTÉ DE TOUS!

REFAC ♦ WOLSELEY

DISTRIBUTION EXCLUSIVE

Groupe CVAC/R

NOUS SOMMES À LA RECHERCHE DE
CONCESSIONNAIRES AUTORISÉS
POUR CES 2 PARTENAIRES
EXCLUSIFS



 **GREE**

SÉRIE **HANSOL** JUSQU'À 27 SEER

POUR PLUS DE DÉTAILS,
COMMUNIQUEZ AVEC VOTRE REPRÉSENTANT.

MAGASINEZ EN LIGNE!

WOLSELEY
express.com 



CLUB DE GOLF LE MÉMORIAL – DROIT SUR LE VERT

MULTIPLIER LES ÉCONOMIES EN TOUTE SIMPLICITÉ



Bâtiments

PROGRAMME DE SOUTIEN AUX PROJETS
D'EFFICACITÉ ÉNERGÉTIQUE

De gauche à droite : Isabelle Rivard, d'ÉnerCible, Serge Buisson, du club de golf le Mémorial, et Yves Lacoursière, des Entreprises P. Lacoursière Inc.

Fort d'une tradition gagnante, le club de golf le Mémorial tenait à augmenter son efficacité énergétique sans nuire au confort des golfeurs.

LE PROJET

Analyser les systèmes CVCA (chauffage, ventilation et conditionnement de l'air).

LA SOLUTION

Installer un gestionnaire d'énergie qui permet une meilleure commande des systèmes électromécaniques du bâtiment et le réglage de la température d'alimentation des systèmes CVCA centraux selon les diverses zones thermiques et l'abaissement de la température la nuit ; ajouter des thermostats électroniques.

LES RÉSULTATS

La gestion automatisée de la température des systèmes centraux a permis au club de golf le Mémorial de réduire sa consommation d'électricité de 285 181 kWh par an.

Économies annuelles : 285 181 kWh

Mesures : Installation d'un système centralisé et d'un gestionnaire d'énergie pour le réglage des appareils de chauffage et de climatisation

Appui financier reçu : 22 115 \$

CONTRIBUTION DU PROGRAMME BÂTIMENTS

Le volet prescriptif du programme Bâtiments a simplifié le processus, et un appui financier de 22 115 \$ a été accordé en raison des effets multiplicateurs du projet.

En participant au programme Bâtiments, le club de golf le Mémorial a contribué au développement durable grâce à des investissements socialement responsables. Il a également réduit ses coûts d'exploitation et sa consommation d'électricité en plus d'améliorer sa position concurrentielle.

UN PROGRAMME D'HYDRO-QUÉBEC GÉRÉ PAR ÉNERCIBLE

Pour nous joindre, composez sans frais le **1 855 817-1433** ou visitez le www.programmebatiments.com.