



Groupement promotionnel suisse
pour les pompes à chaleur GSP
www.pac.ch

Pompes à chaleur-News

3-2003 octobre

suisseénergie et les mesures d'allègement 2003

En 2001, le Conseil fédéral adoptait le programme suisseénergie, qui prenait la relève du programme Energie 2000. Il s'agissait de promouvoir l'utilisation rationnelle des ressources et des énergies renouvelables à l'avenir également. Jusqu'ici, près de 55 millions de francs étaient alloués à ce programme. Ce soutien devait contribuer à la réalisation des objectifs nationaux et internationaux en matière de politique énergétique et de protection du climat. Ainsi, le GSP est financé à hauteur de 80% par les budgets publics de suisseénergie.

PETER BIERI

La détérioration des finances fédérales a conduit le Conseil fédéral à proposer au Parlement l'adoption d'un programme d'allègement de l'ordre de 3,4 milliards de francs. Les subsides consacrés à suisseénergie devaient passer à la trappe dans le cadre de cette cure d'amaigrissement. Cette mesure conduirait à l'abandon pur et simple de toute politique nationale dans les domaines de l'énergie et du climat.

Lors de la procédure de consultation, les directeurs cantonaux de l'énergie se sont notamment engagés en faveur de la sauvegarde du programme suisseénergie. Récemment présenté par le Conseil fédéral comme alternative au programme, le prélèvement d'une taxe sur les énergies traditionnelles a été rejeté par le peuple. Une autre proposition de taxe modeste sur l'énergie nucléaire a été elle aussi refusée par le Parlement. Solliciter de nouveaux prélèvements dans le contexte socio-

économique actuel est voué à l'échec. Aussi le Conseil fédéral a-t-il renoncé à inscrire une telle idée dans son message final. Il est en revanche revenu sur l'idée d'une suppression totale du programme, en proposant de ramener le budget de 55 à seulement 20 millions de francs par an.

L'adoption de cette proposition entraînerait toutefois l'abandon du financement de l'ensemble des projets de développement et de démonstration à caractère national. Les subsides globaux aux cantons et aux réseaux nationaux seraient réduits de moitié.

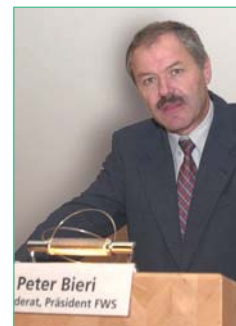
La rédaction du présent article coïncide avec une séance de la commission spéciale du Conseil des Etats. Mes collègues membres de la commission ont été submergés par des flots de messages émanant de milieux intéressés. Chaque lobby, chaque organisation professionnelle voit une partie de ses ressources emportée par les mesures d'allègement. Tous sont persuadés que leur cause mérite un traitement de faveur.

Des finances publiques saines doivent être un sujet de préoccupation pour tout citoyen responsable. Nous en sommes, au GSP, également conscients. En collaboration avec les directeurs cantonaux de l'énergie, nous sommes disposés à apporter une contribution comparable aux allègements consentis dans d'autres tâches de la Confédération. Mais nous sommes tout aussi convaincus d'assumer une mission de nature publique et environnementale qui ne peut être balayée sans douleur et sans alternative. En m'entretenant avec mes collègues du Parlement, je n'ai pas manqué d'attirer leur attention sur l'importance du programme suisseénergie. Les dérèglements climatiques actuels constituent une motivation supplémentaire pour prendre cette question au sérieux.

Les dés ne sont pas définitivement jetés. Des signaux positifs indiquent que le Parlement a pris conscience de l'importance de l'enjeu en matière de politique énergétique et climatique. Si nous devons réussir à maintenir le programme suisseénergie sur une base financière saine, il faudrait alors s'assurer que les moyens engagés présentent des «rendements» satisfaisants. Le cas échéant, la pompe à chaleur et les activités futures du GSP disposeront de bonnes cartes.

Peter Bieri

Conseiller aux Etats
Président du GSP



Les dix ans du Groupement promotionnel suisse pour les pompes à chaleur GSP

C'est en 1993 que tous les milieux concernés se sont retrouvés pour former le Groupement promotionnel suisse pour les pompes à chaleur GSP. Ensemble, ils poursuivent le même objectif: exploiter le potentiel considérable des pompes à chaleur en coordonnant les activités et

en proposant des produits et des prestations de qualité supérieure à des prix concurrentiels. Le GSP est le centre de compétence pour toutes les questions qui concernent la pompe à chaleur. Il réunit les principaux acteurs et organisations qui agissent en faveur de la promotion,

de la vente et de l'installation des pompes à chaleur.

Le jubilé a eu lieu le mercredi 15 octobre 2003 à la:

Interstaatliche Hochschule für Technik Buchs
Werdenbergstrasse 4
9471 Buchs.



Groupement promotionnel suisse
pour les pompes à chaleur GSP
www.pac.ch

L'offre est là – il faut l'utiliser !

Le GSP compte 189 partenaires spécialisés, essentiellement des bureaux de planification, des installateurs et des ingénieurs. Les planificateurs et installateurs se retrouvent pratiquement aux premières lignes du marché de la pompe à chaleur. Ils sont en contact direct avec la clientèle. Que retirent-ils de ce partenariat professionnel? Quel usage font-ils de l'appui du GSP? Nous leur avons posé ces questions, ainsi que d'autres, dans le cadre d'un sondage élargi.

HERBERT GIGER

Le GSP soutient ses partenaires professionnels au moyen de nombreuses documentations et autres moyens d'information sur la pompe à chaleur, avec du matériel d'exposition et l'organisation de journées portes ouvertes. Parmi ses prestations figurent notamment son site Internet, ses bulletins d'actualité, des argumentaires, des séminaires, des assistances d'ordre techniques et de marketing et des conseils pratiques susceptibles de les aider à établir des contacts fructueux avec la clientèle.

On en a pour son argent

Il ressort d'un sondage que la majorité des partenaires spécialisés estiment que les prestations du GSP sont équitables en regard de leur contribution. Ceci dit, beaucoup parmi eux admettent avoir espéré des contreparties plus substantielles en termes de commandes directes. Le matériel d'information du GSP est qualifié de bon et il est très largement utilisé. On a néanmoins l'impression qu'il subsiste un potentiel inexploité dans le soutien de l'association à ses partenaires spécialisés. «L'offre du GSP est bonne, mais nous devrions en faire un meilleur usage», soulignent-ils en substance. «Nous construisons surtout de grandes installations, domaine dans lequel la pompe à chaleur n'est pas prioritaire. Nous utilisons de temps à autre certaines brochures. Les autres matériels d'information ne nous sont pas d'une grande utilité. En fait, le partenariat avec le GSP nous permet de rester informés sur le domaine de la pompe à chaleur.»

Christian von Ow

Responsable technique de chauffage
Axima AG, Winterthur ZH

«Nous n'avons jusqu'ici profité qu'indirectement du partenariat en diffusant le matériel d'information du GSP au sein de l'entreprise et à des personnes

intéressées. Ce partenariat ne nous a pas amené jusqu'ici de mandats de planification concrets, même si l'on ne peut pas évaluer dans tous les cas l'ensemble des facteurs qui participent à la conclusion d'une affaire. Nous considérons néanmoins que notre contribution au GSP est tout à fait justifiée.»

Werner Berger

Berger Wärmetechnik AG, Berthoud BE

«Nous sommes très satisfaits de l'offre et des prestations du GSP. Ce sont avant tout nos besoins en informations actualisées qui nous ont incités à souscrire un partenariat. Nous tenons à savoir comment évolue le marché suisse dans le domaine des pompes à chaleur, et le GSP nous fournit toutes les informations souhaitées, notamment par son bulletin et par son site Internet. Nous profitons aussi de cette collaboration en utilisant très largement les imprimés et la possibilité de poser des questions. C'est ainsi que le GSP nous a récemment permis de régler un problème juridique avec un client en évitant le recours à la procédure légale. La liste des partenaires professionnels du GSP nous a amené plusieurs clients également. Nous apprécions le traitement rapide des demandes adressées à l'association et considérons le rapport entre notre cotisation et les prestations du GSP comme totalement positif. Dans le domaine du marché, nous constatons régulièrement que la pompe à chaleur peine à s'imposer dans le secteur de la rénovation. On pourrait peut-être remédier à cette situation en diffusant des informations ciblées sur des cas exemplaires.»

Klaus Binkert

Directeur Binkert Heizung Lüftung
Sanitär AG, Leibstadt AG

«Notre activité n'est pas centrée sur la pompe à chaleur et, le cas échéant, seulement sur les grandes installations dans la production du froid. Nous avons

toutefois adhéré au GSP parce que nous voulions tirer parti de son savoir-faire et nous avons obtenu maintes informations utiles. Pour ce qui concerne la notoriété du GSP, je constate la persistance d'un certain potentiel à ce jour inexploité. Contrairement à swisstec, par exemple, le GSP est parfois méconnu dans les milieux professionnels. Il devrait mieux «se vendre.»

Ueli Kilchenmann

Chef de service chauffage, Bosshard
Heizungs- und Lüftungs AG, Zurich

«Je connaissais déjà le GSP du temps de mon activité auprès de la société Elektro Baselland. Lorsque j'ouvris mon bureau d'ingénieur indépendant dans le domaine du chauffage et de l'isolation thermique, au début de 2003, l'adhésion au GSP s'est imposée de manière tout à fait logique. J'en profite notamment par l'accès à une documentation que je peux distribuer à ma clientèle. J'apprécie aussi beaucoup la possibilité de pouvoir appeler directement le GSP pour obtenir des réponses à des questions particulières ou pour résoudre des problèmes. J'attends de la liste des partenaires professionnels qu'elle favorise des contacts avec la clientèle. J'ai pu constater d'expérience que les documents du GSP étaient un soutien pour mon travail, mais que les contacts personnels avec les clients étaient l'élément déterminant pour le succès de mon travail. Les clients ont besoin d'un spécialiste qui leur offre un appui compétent dans la conduite des projets d'installations. Je souhaiterais également pouvoir faire valoir mon expérience auprès du GSP. Bien qu'il soit dans mon cas prématuré de tirer un bilan définitif, j'estime que le partenariat professionnel est équitable d'un côté comme de l'autre.»

Ernst Gasser

Propriétaire de la société Ernst Gasser
Wärmetechnik, Bubendorf BL

«Le succès croissant de la pompe à chaleur m'a conduit à adhérer au GSP. Je n'utilise qu'une partie de la documentation disponible, que j'estime bien faite et qui se concentre sur l'essentiel. D'expérience, je dirais toutefois que c'est le contact avec le fabricant qui est essentiel. Je n'ai encore jamais organisé de journées portes ouvertes. Dans la construction neuve, la pompe à chaleur est



Groupement promotionnel suisse
pour les pompes à chaleur GSP
www.pac.ch

Pompes à chaleur-News

aujourd'hui un standard, de sorte qu'on peut se demander s'il vaut encore la peine de mettre sur pied de telles journées. En revanche, elle peine à s'installer dans le secteur de la rénovation. Il manque incontestablement une incitation financière dans ce domaine. Je constate régulièrement que les clients ne sont pas disposés à investir davantage d'argent pour acquérir une pompe à chaleur. Les arguments positifs ne font pas mouche. Le fait de gagner de la place ne convainc pas parce qu'on ne peut de toute manière pas profiter de la place libérée dans un coin perdu du sous-sol. L'éventualité d'une hausse des prix du mazout n'effraie personne et on ne veut pas dépenser de l'argent pour satisfaire à des critères écologiques. Il serait peut-être utile d'offrir aux partenaires professionnels une formation en matière d'argumentation, par exemple sous forme de cours interactifs ou de CD-ROM. Je n'ai pas eu le temps, jusqu'ici, de participer à un tel atelier et je souhaiterais disposer d'une formation à domicile. Je n'adhère pas non plus complètement à certains exemples de calculs comparatifs publiés par le GSP pour promouvoir le secteur de la rénovation. On ne devrait pas se limiter aux cas de comparaison les plus favorables pour la pompe à chaleur face au chauffage à mazout. Il faudrait présenter des chiffres plus réalistes qui se situent dans la moyenne. On gagnerait en crédibilité.»

Josef Graf

Propriétaire Graf Heizung Lüftung
Sanitär, Schötz LU

«Notre exploitation pour le développement, l'installation et l'entretien de pompes à chaleur est depuis trois ans environ partenaire spécialisé du GSP. Nous recrutons notre clientèle par plusieurs canaux, sur lesquels nous ne disposons pas de statistiques précises. Je ne suis donc pas en mesure d'évaluer l'utilité du partenariat avec le GSP. Notre présence sur la liste des partenaires est toutefois certainement positive et nous joignons systématiquement les documents de l'association à nos offres. A mes yeux, la cotisation pour le partenariat est équitable au regard des services obtenus.»

Harry Grünenwald

Directeur commerce et vente Grünenwald AG, Affoltern am Albis ZH

«Je suis partenaire spécialisé du GSP et j'étais déjà dans mon entreprise précédente. J'apprécie en particulier les possibilités de contacts avec d'autres entrepre-

ses membres et je m'informe régulièrement sur l'évolution du marché. Je profite notamment de l'excellent matériel informatif disponible et des aide-mémoires pour l'organisation de journées portes ouvertes. Le rapport prix-prestations est équitable, même si nous n'avons jusqu'ici que peu profité de la liste des partenaires spécialisés. La documentation et les informations mises à disposition valent à elles seules le montant de la cotisation.»

Jürg Sommer

Responsable énergies alternatives
Urs Roth & Co, Berne

«Les aspects déterminants de notre présence en qualité de partenaire spécialisé résident dans la possibilité de figurer dans la liste des partenaires et dans l'accès aux informations produites par le GSP. Bien que la liste ne nous ait pas, jusqu'ici, amené des commandes fermes, nous tirons un avantage certain des informations et documents disponibles, en particulier pour l'organisation de journées portes ouvertes. Et l'exposé présenté par Franz Beyeler dans le cadre d'une manifestation organisée par nos soins a été excellent. Le matériel d'information est bien fait – encore faut-il en faire usage, ce qui incombe aux partenaires spécialisés. Les ateliers et séminaires de formation sont une bonne chose, même si je n'ai pas pu y participer jusqu'ici par manque de temps. Je souhaiterais qu'ils soient organisés plus près de chez nous, par exemple sous forme d'après-midi. Il serait ainsi plus facile d'y participer.»

Thomas Lenzin

Lenzin Heizungen AG
Wölflinswil AG

«Nous sommes partenaires spécialisés parce que nous sommes convaincus que le chauffage au moyen d'énergies renouvelables et de pompes à chaleur est une bonne chose. Ce partenariat ne nous a valu jusqu'ici que peu d'avantages concrets, ce qui est toutefois plutôt de notre faute que de celle du GSP. Nous n'avons que peu utilisé les brochures et le matériel didactique disponible. Les ateliers et autres manifestations sont cer-

tainement utiles, mais ils sont trop éloignés et je manque de temps pour y participer. Un matériel de promotion de vente, avec des check-lists et des argumentaires, modulables selon le type de clientèle, me serait plus utile. Je souhaiterais également que le GSP s'engage davantage en faveur de soutiens financiers au développement de la pompe à chaleur. La plupart des gens se préoccupent avant tout des aspects financiers, ce qui pèse négativement sur le secteur de la rénovation. Or nous avons plusieurs projets avec des anciennes installations surdimensionnées qui auraient été avantageusement remplacées par une pompe à chaleur.»

Gerold Schär

Directeur Ricklin Haustechnik AG
Wettingen AG

«Nous installons de nombreuses pompes à chaleur, raison pour laquelle nous considérons notre partenariat comme avantageux. Nous profitons en particulier du matériel d'information du GSP. Les infos sur les programmes promotionnels présentent elles aussi une certaine importance. Notre présence dans la liste des partenaires nous a valu plusieurs commandes fermes. En revanche, nous n'avons que peu utilisé les brochures et le matériel d'exposition du GSP. Le montant de la cotisation dont nous nous acquittons me paraît équitable. Il est important que les entreprises membres satisfassent à certaines exigences pour figurer parmi les partenaires spécialisés. Faute de quoi la liste des partenaires n'aurait pas grand sens.»

Thomas Selm

Directeur Selm Heizsysteme AG
Uznach SG

Renseignements donnés
par des membres et des
partenaires spécialisés
du GSP lors d'une journée
portes ouvertes.





Les enseignements d'analyses in situ de petites pompes à chaleur

Sur mandat de l'Office fédéral de l'énergie (OFEN), des analyses complètes sur un nombre représentatif de petites pompes à chaleur sont réalisées depuis plusieurs années dans le cadre du projet Analyse in situ par la communauté ARGE – Hubacher Engineering et Eicher+Pauli AG. Chaque année, une trentaine de machines récemment installées, choisies au hasard, font l'objet de tests. A ce jour, ces derniers ont porté sur près de 250 installations en Suisse alémanique et en Romandie. Pour apprécier correctement les résultats techniques et d'exploitation de ces tests, l'ARGE dispose d'un groupe d'accompagnement formé de fabricants et d'installateurs, ainsi que d'un expert, le professeur Max Ehrbar.

PETER HUBACHER

Ce programme fournit des données et des informations fiables, basées sur l'enregistrement et l'appréciation de relevés manuels par les propriétaires des installations. A quoi s'ajoutent des lectures régulières, à des intervalles de 2 à 3 mois, de résultats de mesures relatives à l'exploitation des pompes, qui ont trait notamment à l'évolution des températures, au nombre des mises en marche et au taux d'utilisation.

Pour assurer une représentativité suffisante des données recueillies, ces dernières n'ont été rendues publiques qu'après plusieurs années. Il est aujourd'hui possible de communiquer à l'intention des milieux professionnels de la pompe à chaleur des informations importantes pour la vente et l'exploitation des petites installations.

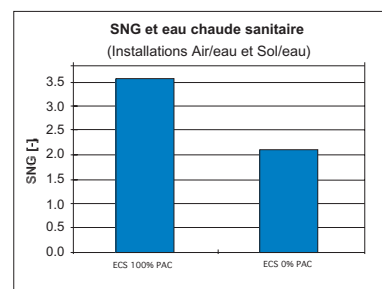
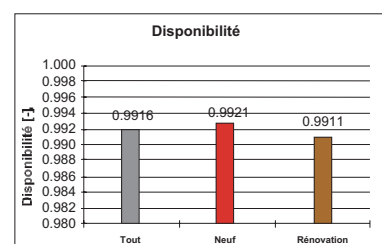
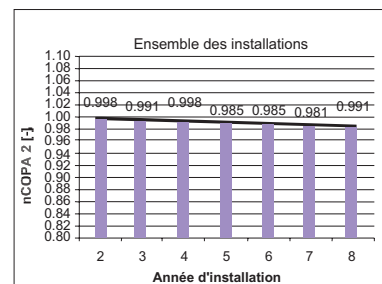
En fait, les connaissances recueillies présentent une importance égale, tant pour la branche que pour les acheteurs de machines. Il est ainsi possible d'attester une progression régulière du COPA (coefficient de performance annuel) pour les pompes sol/eau. Leur efficacité ne cesse de croître et, compte tenu des perspectives d'avenir, on peut prévoir la persistance de cette tendance à la hausse (nouveaux matériaux et réfrigérants). Les pompes air/eau se sont maintenues à un niveau constant. On s'attend toutefois à de nettes améliorations à venir grâce aux progrès enregistrés dans le processus de dégel et dans la conception des composants. Il est par conséquent certain qu'au cours des prochaines années, les pompes air/eau présentent des COPA de l'ordre de 4,0 et même de 5,0 pour les modèles sol/eau.

Une observation sur le long terme permet de constater qu'il n'y a pas de diminution du coefficient de performance sur la durée. Autrement dit, les machines affi-

chent des prestations stables et ne sont pas sujettes à des symptômes de vieillissement à moyen terme. Des durées de fonctionnement des compresseurs de plus de 30 000 heures sont tout à fait possibles. Et la sécurité d'exploitation des machines est particulièrement réjouissante. Sur une durée d'utilisation globale de plus d'un million d'heures, on a constaté un taux de disponibilité de plus de 99%.

La production simultanée d'eau chaude a également fait l'objet de tests. On peut désormais la recommander en toute bonne foi dans la mesure où elle ne provoque aucune diminution du COPA de la pompe à chaleur. Il faut tout au plus veiller à bien adapter cette production d'eau chaude aux besoins en confort effectifs. Le rendement énergétique de l'ensemble de l'installation (chauffage et eau chaude sanitaire) est dans tous les cas plus favorable qu'en cas d'utilisation d'un boiler électrique pour la production d'eau chaude.

Autre constat important: les pompes air/eau peuvent être exploitées sans problème de manière monovalente. C'est le cas, également, des installations de rénovation, pour autant que la température de chauffage nécessaire et les limites d'utilisation soient adaptées aux caractéristiques de la pompe à chaleur. Dès lors, il n'est pas nécessaire de recourir à une installation bivalente en cas de production d'eau chaude sanitaire au moyen d'une pompe à chaleur. En règle générale, le dimensionnement des capacités des pompes s'avère adéquat. On a constaté que leurs taux d'utilisation étaient proches de 70%, lorsque la température de calcul SIA 384/2 était atteint, ce qui offre une bonne marge de sécurité. Ces valeurs sont particulièrement favorables pour les nouvelles constructions dans la mesure où la dessiccation de l'enveloppe des bâtiments est



incluse dans l'évaluation de la capacité de la pompe à chaleur au cours des deux premières années.

Le dimensionnement des sondes géothermiques ne présente aucun défaut. L'application de la règle des 50 watts par mètre de longueur de sonde a été confirmée dans le cadre de l'enquête Anis. Cela étant, il convient, aujourd'hui, de se conformer à la capacité de prélèvement annuelle de 100 kilowattheures par année. Le cas échéant, la production d'eau chaude et une éventuelle différence d'altitude sont automatiquement prises en compte, ce qui n'est pas le cas avec la règle des 50 watts.

Un rapport complet sur la campagne Anis sera disponible avant la fin de 2003. Les données recueillies y seront présentées et commentées de manière détaillée. Les personnes intéressées pourront télécharger ce document depuis le site Internet du GSP.



GSP

Ch. de Mornex 6, 1001 Lausanne
Téléphone 021 310 30 10
E-mail: info@pac.ch
Internet: www.pac.ch



Groupement promotionnel suisse
pour les pompes à chaleur GSP
www.pac.ch

Récupérer la chaleur d'une station d'épuration

Dans la petite «Cité de l'énergie» Uster, les Entreprises électriques du canton de Zurich (EKZ) ont mis en œuvre un projet de contracting qui valorise les rejets de chaleur de la station d'épuration pour fournir de l'énergie à des ensembles immobiliers.

GIORGIO LEHNER

Les rejets de chaleur de la station d'épuration offrent un potentiel thermique important pour l'approvisionnement des bâtiments en énergie de chauffage. Le Plan directeur du canton de Zurich incite les communes et régions équipées de stations d'épuration d'une certaine dimension à évaluer le potentiel de récupération de chaleur et d'élaborer des projets de valorisation. La station d'épuration d'Uster, conformément aux estimations du rapport de planification énergétique du canton, présente un potentiel thermique annuel de l'ordre de 18 gigawattheures.

Ce constat a amené le groupe d'accompagnement de la planification énergétique de la commune, sous la conduite du conseiller municipal Rolf Aepli et de l'ingénieur de ville Ruedi Fässler, à commander en 1999 une étude de faisabilité relative à la récupération de chaleur. Ce mandat a été confié au bureau d'ingénieur zurichois Basler & Hoffmann SA. Il ressort d'une première étude que la valorisation de ce potentiel est techniquement faisable et qu'elle satisfait à des critères énergétiques et économiques.

Il a fallu ensuite engager rapidement les procédures de décision et d'autorisation, dans la mesure où plusieurs projets immobiliers étaient en cours de réalisation dans le voisinage de la station d'épuration. Pour l'ensemble immobilier Seeblick, les trois variantes de chauffage étudiées (gaz seulement, gaz et rejets de chaleur, rejets thermiques seulement) se sont avérées de valeur égale en termes de gestion et d'exploitation. Ce qui a conduit le maître d'ouvrage et le groupe d'accompagnement de la planification énergétique à favoriser la variante, particulièrement écologique, des rejets de chaleur.

Une fois épurées, les eaux sont acheminées au moyen d'un réseau de chauffage à distance. A partir du bassin de rétention d'eau de rinçage de la station d'épuration, une pompe de circulation

entraîne l'eau vers les différentes centrales de chauffage. Ensuite de quoi la chaleur contenue dans l'eau est portée à un niveau de température utile au moyen de pompes à chaleur. Ainsi «rafraîchies», les eaux sont ensuite rejetées dans la rivière Aabach.

Un avantage décisif du chauffage à distance «froid», en comparaison de la variante «chaude», réside dans la meilleure pertinence des coûts d'investissement nécessaires avec l'avancement des travaux du réseau de chauffage. Les clients, comme pour l'électricité, prélèvent l'énergie de chauffage nécessaire à partir du compteur officiellement étalonné des EKZ. Ce qui oblige la compagnie à livrer l'énergie thermique nécessaire en quantité et en qualité suffisantes.

Les clients se sont engagés à prélever leur énergie de chauffage auprès du «contracteur» et de s'acquitter des prix convenus. De son côté, le «contracteur» assume la construction, le financement, l'exploitation, l'entretien et le service du réseau de chauffage à distance et des centrales de chauffage.

Grâce à la mise en œuvre de systèmes modernes basés sur Internet, les données essentielles des équipements installés par les EKZ peuvent être aisément consultées. Cette possibilité permet de visualiser à tout moment le fonctionnement du système. En cas de perturbation, des mesures d'urgence peuvent être engagées dans les meilleurs délais. Les EKZ disposent d'un service d'intervention spécial, responsable du secteur de contracting thermique.

Ainsi, grâce à l'esprit d'initiative de la ville d'Uster, un important projet écologique a été mené à bien. Il a permis d'une part d'ex-

ploiter des ressources énergétiques inutilisées et, d'autre part, de réduire le recours aux agents fossiles, allégeant d'autant les émissions de gaz carbonique dans la région.

Un premier bilan

L'ensemble immobilier de Seeblick, qui comprend 74 logements, est alimenté depuis décembre 2000 en chaleur et en eau chaude sanitaire grâce à la valorisation des rejets thermiques de la station d'épuration de la commune d'Uster au moyen de pompes à chaleur. Un nouvel ensemble de logements, achevé en été 2003, est chauffé de la même manière. La puissance contractuelle de 880 kilowatts assure d'ores et déjà une utilisation équilibrée du réseau.

Les atouts du contracting

Le contracting consiste, pour un propriétaire immobilier ou une entité publique, à déléguer à une entreprise spécialisée – en l'occurrence une compagnie d'électricité – la planification, la construction, le financement et l'entretien d'une installation énergétique. L'entreprise en question couvre ses frais en facturant ensuite l'énergie produite et distribuée. Plus de 70 projets de contracting ont été réalisés jusqu'ici sur le réseau des EKZ, qui se traduisent par l'alimentation de plus de 1650 logements, bâtiments scolaires, publics et artisanaux en énergie d'origine renouvelable.

Les eaux épurées à la step d'Uster servent de source d'énergie primaire pour des pompes à chaleur.





Groupement promotionnel suisse
pour les pompes à chaleur GSP
www.pac.ch

Le GSP à la 4^e Foire Suisse Maison et Minergie à Berne du 27 au 30 novembre 2003

4^{ÈME} FOIRE SUISSE
MAISON ET MINERGIE

27.11.–30.11.2003 BEA bern expo, Bern

A la Foire Suisse Maison et Minergie de cette année le Groupement promotionnel suisse pour les pompes à chaleur GSP se présentera sur une surface de 75 m², dédiée au grand public et aux professionnels. Les spécialistes du GSP seront présents pour vous transmettre une information qui corresponde à vos attentes. Nous nous réjouissons d'ores et déjà de vous accueillir dans la halle **220, stand N° 086**.

Assurance qualité unique au monde

A l'initiative du GSP et de l'Office fédéral de l'énergie, dès octobre 2003, le Neutechnikum Buchs (NTB) va reprendre les activités du centre de test des pompes à chaleur de Winterthour-Töss.

Le système d'assurance qualité mis en place par la Suisse est unique au monde. Les tests des pompes à chaleur se basent sur la norme européenne EN 255 élargie. Cet élargissement a été traité par le

NTB et repris par l'Allemagne et l'Autriche. Il permet aux fabricants de pompes à chaleur, s'ils satisfont à des minima requis, de compléter le test par un certificat de qualité international D-A-CH.

Trois années de label qualité pour les pompes à chaleur

MAX EHRBAR

Le label de qualité pour les pompes à chaleur est de plus en plus recherché par les entreprises de distribution. Depuis sa création, son attribution a évolué d'une année à l'autre de la manière suivante (voir table ci-dessous).

Un label de qualité n'est octroyé que pour une durée de 3 ans. Il faut ensuite solliciter une prolongation, auquel cas ce sont les réglementations actualisées qui sont déterminantes.

La révision du règlement pour l'octroi du label est en vigueur depuis le 23 avril

2003. Le nouveau règlement est issu d'un travail en commun des pays membres de l'organisation D-A-CH (Allemagne, Autriche, Suisse). Plusieurs critères ont été affinés et adaptés aux expériences des trois premières années.

Au mois de décembre 2002, nous avons procédé aux premières prises d'échantillons aléatoires. Ces contrôles ont pour but d'évaluer les critères du label directement auprès des clients. Ils constituent à ce titre un élément de sécurisation et sont désormais réalisés à des intervalles réguliers.

Année	Nouveaux octrois du label (gamme de produits et appareils particuliers)	Prolongation du label (gamme de produits et appareils particuliers)
1999	17	—
2000	23	—
2001	7	—
2002	12	15
2003 (jusqu'à juin)	20	41

Mémento

Séminaire technico-commercial
6 novembre 2003, Genève

**Séminaire pompe à chaleur
géothermique**
20 novembre 2003, Le Locle

Foire Suisse Maison et Minergie
Du 27 au 30 novembre 2003
BEA bern expo

**Penta Project; cours exploitation
et entretien**
9 et 11 décembre 2003, Lausanne

Impressum

Editeur: Groupement promotionnel
suisse pour les pompes à chaleur GSP
Case postale 338
chemin de Mornex 6, 1001 Lausanne
Tél. 021 310 30 10, fax 021 310 30 40
info@pac.ch – www.pac.ch