

RÉGULATION – GTB

Quels intérêts pour un installateur CVC à être autonome dans la mise en œuvre de régulation et de GTB ?



© DR

► Jean-Marc Le Bourgeois

Jean-Marc Le Bourgeois, directeur commercial & marketing, Cap Technologie, invite les installateurs CVC à améliorer leur compétitivité, en assurant eux-mêmes, sans ressources supplémentaires, la mise en œuvre de régulation et de GTB.

La conjoncture actuelle invite les entreprises de CVC à améliorer leur compétitivité, à élargir leurs domaines de compétences, à se démarquer de leurs concurrents, à satisfaire et à accompagner leurs clients dans la durée, et bien sûr à motiver leurs équipes.

Quelles sont les motivations d'un dirigeant d'une entreprise de CVC à rapatrier de la valeur ajoutée et à être autonome dans la mise en œuvre de régulation et de GTB ?

« Maîtriser la régulation et la GTB, c'est aujourd'hui fondamental dans la relation client, c'est valoriser, sans investissement lourd, les équipes internes et l'entreprise, c'est proposer des solutions simples, performantes, ergonomiques et évolutives », déclare Frédéric Tertrais, dirigeant de l'entreprise Roquet (installateur CVC à Redon 35).

Comment une entreprise de CVC peut-elle devenir compétente et autonome pour le développement d'un système de régulation et de GTB, sans embaucher un auto-maticien ?

Grâce à des logiciels qui parlent un « langage de thermicien », qui s'adaptent au métier de celui qui les met en œuvre, à des logiciels qui fournissent automatiquement les éléments d'études (analyses fonctionnelles, schémas de raccordement, DOE...).

Par le biais de modules de formation avancés et courts, adaptés au profil des participants et avec le soutien d'un back-office. Un metteur au point motivé et curieux de technologie aura toutes les capacités à acquérir pour l'entreprise 90 % du savoir-faire dans le domaine de la régulation et de la GTB.

« Grâce à la maîtrise de nos solutions, nous avons augmenté notre capacité à accompagner nos clients et donc à améliorer leur satisfaction et notre potentiel de développement. Aujourd'hui, nous sommes plus forts », souligne Médéric Adeline, responsable technique associé d'INTIS (installateur CVC à La Rochelle 17).

Avant de s'engager, les mêmes interrogations reviennent : où se situent les niches d'économies ? Dois-je envisager des ressources supplémentaires ? Les gains sont générés à toutes les étapes de la mise en œuvre :

Les schémas de raccordement sont produits automatiquement sur la base de la liste de points initiée au moment de l'offre, complétée si besoin par d'éventuelles adaptations.

L'analyse fonctionnelle est elle aussi générée automatiquement. L'installateur n'aura qu'à configurer son application CVC en cochant des cases, pas de langage de programmation, de quoi simplifier la mise en œuvre et gagner du temps. Le paramétrage du régulateur est ainsi terminé et adaptable à tout moment.

Pour toutes ces étapes, sous-traiter ces opérations au fabricant ou à un intermédiaire contraint l'installateur à être tributaire de ceux-ci, à faire plusieurs allers-retours, à attendre des validations, à subir des plus-values...

Maîtriser ces solutions, c'est maîtriser la mise en service que l'on sait si importante sur ces chantiers, vous n'êtes pas à attendre la disponibilité de votre prestataire. C'est aussi être crédible vis-à-vis de son client et du BET pour la réception, vous maîtrisez les sujets abordés.

Pendant la première année de suivi et de mise au point, l'installateur sera autonome pour les réglages, pour maîtriser les adaptations jusqu'à atteindre les objectifs et les résultats attendus. De la même façon, c'est lui, et non le fabricant, qui formera son client. Il gagnera ainsi en crédibilité et sera maître de ses réponses.

Enfin, et pendant toute la vie du bâtiment, l'installateur ainsi autonome pourra accompagner son client, il sera vu comme un interlocuteur compétent, il pourra répondre à toutes les demandes d'évolutions exprimées par son client.

Laissons la conclusion à Rodolphe Patin, responsable régulation-GTB chez Rousseau (groupe Snef, installateur CVC à Brest 29) :

« La facilité de mise en œuvre et donc le gain de temps qui en découle nous ont permis de diviser par deux le prix de revient du poste régulation, tout en augmentant notre marge. Ainsi autonomes, lorsque l'on pense à notre capacité à accompagner nos clients, un vrai plus pour l'entreprise ! »

Sans appel. ■

LE CŒURANT PASSE ENTRE NOUS DEPUIS 68 ANS.



L'EUROPE PASSE AU VERT !

CVC

**QUALITÉ DE L'AIR INTÉRIEUR,
COMMENT L'AMÉLIORER ?**

ÉOLIEN

**DES SOLUTIONS TECHNOLOGIQUES
POUR LE BÂTIMENT**

CONTRÔLE D'ACCÈS

**LE CONFORT ET LA SÉCURITÉ
PAR LA VIDÉO**



INTERVIEW

Jean-Louis Bal

Président du Syndicat des énergies
renouvelables (SER)