

CLIMATISATION : le bien-être est une science



© DR

La nécessité de climatiser est désormais admise dans toute la profession. Mais la mise en place est parfois délicate. Entre contraintes techniques, budgétaires et environnementales, s'équiper ne se fait pas à la légère. D'autant que des solutions alternatives se développent en parallèle...

En matière de climatisation en milieu hôtelier, il y a un avant et un après l'été 2003. D'après une étude Icom Survey réalisée par MKG Consulting auprès de 262 hôtels climatisés, près de 68% d'entre eux le sont devenus après la canicule de sinistre mémoire. Il y a une première bonne raison à cela : tous les établissements déjà équipés ont connu un net pic de fréquentation cet été là... Non seulement la demande a connu un essor sans précédent, mais elle a en plus porté sur toutes les catégories hôte-

lières. Conséquence : la climatisation n'est plus un équipement réservé à l'hôtellerie haut de gamme internationale. En l'espace de quelques années, d'équipement luxe, elle est devenue une offre standard au même titre - ou presque - qu'un poste de télévision. Les segments deux étoiles et même désormais une étoile constituent aujourd'hui un marché bien réel. Toujours selon l'étude, même 22% des hôtels sans étoile sont climatisés ! La tendance à l'équipement des segments économiques correspond →

AIR CONDITIONING: *the science of well-being*

The need to air condition is now clear throughout the profession. But its implementation is sometimes delicate. Between technical, budgetary and environmental requirements, its installation is no light matter. Particularly when alternative solutions are developing at the same time...

When it comes to air conditioning in the hotel industry, there is the year before and the year after summer 2003. According to an Icom Survey by MKG Consulting that included 262 air-conditioned hotels, nearly 68% of them adopted the technology after the disastrous heat wave. One good reason for this: all those properties that were already

equipped saw their occupancy shoot up that summer... Not only did demand experience unprecedented growth, but it also affected all categories. Consequently air conditioning is no longer just for international upscale properties. In just a few years it has gone from being a luxury accessory to a standard offer the same way - or almost - the television did. Two-star →

→ dans sa grande majorité aux enseignes intégrées low-cost qui ont vu à juste titre dans la climatisation un facteur de différenciation. Etap Hotel ou B&B, par exemple, se sont lancées dans de grandes campagnes d'équipement de leurs parcs respectifs. L'objectif final est bien que tous bénéficient de cette installation. Le marché reste vaste puisque 85% des hôtels actuels n'avaient pas la climatisation à leur ouverture...

Le marché reste vaste puisque 85% des hôtels actuels n'avaient pas la climatisation à leur ouverture

La canicule est une situation extrême, mais la climatisation n'a rien d'un gadget, y compris durant les périodes "normales". La qualité du sommeil dépend en partie de

l'énergie dépensée par le corps pour se thermoréguler. Moins il aura d'efforts à fournir pour se maintenir à 37°, plus la nuit sera douce et réparatrice. Et l'on sait que c'est ce que demande le client avant tout... La clientèle internationale, en particulier, conçoit difficilement l'absence de climatisation, équipement aussi évident pour elle que la présence de chauffage en hiver. Difficile de faire l'économie d'un tel dispositif. Mais c'est bien souvent là que les choses se compliquent. Comment s'y retrouver dans la multitude de solutions ? Que choisir pour son établissement ? →

→ and even one-star segments now constitute a real market. Still, according to the study, up to 22% of no-star hotels are air conditioned! The trend towards equipping these economy segments mostly concerns low-cost chains that saw air conditioning as a way to differentiate themselves. Etap Hotel or B&B, for example, launched major campaigns to equip their respective inventories. The final goal is for everyone to benefit from this installation. The market remains vast since 85% of today's hotels did not have air conditioning when they opened...

The market remains vast since 85% of today's hotels did not have air conditioning when they opened...

The heat wave is an extreme situation, but air conditioning is hardly a gadget, even during "normal" periods. Sleep quality is partly a function of the energy a body must exert to regulate its temperature. The less effort it has to make to stay at 37°, the nicer and more refreshing the night's sleep will be. And we all know what customers want first and foremost... International clientele, in particular, have difficulty conceiving of any lack of air conditioning, which for them is as obvious an amenity as heating in the winter. So it is difficult to draw the line at such a device. And yet this is →

Winner of the 2006 Editor's Choice Awards
Best in Show Best Product - Technology

SMART CUBE™
MINIBAR OF THE FUTURE

Notre **SMART CUBE™**, récompensé par l'industrie, est déjà une référence pour les hôtels et chaînes hôtelières.

Ses innombrables configurations en font un minibar capable de s'adapter à tous les besoins, tant en version traditionnelle qu'en solution toute automatique.

Minibar Systems propose également sa dernière nouveauté, le **SMARTBOX**, un coffre fort simple et sûr pour vos clients.

MINIBAR SYSTEMS

Minibar Services (France) Sarl
148 route de l'Empereur
FR-92500 Rueil Malmaison
tel. +33 1 55 47 07 07
fax +33 1 47 49 61 62
minibar.france@minibar.ch

www.minibar.ch/france



© DR

→ Les systèmes de climatisation actuellement sur le marché se partagent entre deux techniques : la détente directe ou le système à eau glacée. Comme souvent, difficile d'affirmer la supériorité de l'une sur l'autre tant elles présentent, chacune, des avantages ou des inconvénients selon le type d'hôtel. Un certain nombre de paramètres sont à prendre en compte :

- l'hygiène de l'air,
- l'intégration au design des pièces climatisées,
- le confort acoustique...

Philippe Van Tinh, président de Van Froid Climatisation, connaît bien ces questions. Pour lui, les critères les plus importants lors de l'installation sont "l'environnement, aussi bien géographique

qu'architectural, surtout s'il s'agit d'un bâtiment classé ou historique ; la catégorie de l'hôtel et bien sûr le budget dont dispose le client".

Comme souvent, difficile d'affirmer la supériorité de l'une sur l'autre tant elles présentent, chacune, des avantages ou des inconvénients selon le type d'hôtel

En clair, un seul mot d'ordre: le cas par cas. L'objectif pour l'hôtelier reste le retour sur investissement. Au jour d'aujourd'hui, les systèmes à détente directe sont les plus couramment retenus en milieu hôtelier. Il a l'avantage de faire appel à des tubes plus petits et donc des structures moins encombrantes. Il n'y a pas de risques de fuite grâce à un liquide réfrigérant qui s'évapore à l'air libre au contraire de l'eau. C'est aussi une installation plus aisée dans le cadre de rénovations... Tous ces atouts sont notables. Mais chaque médaille a son revers : le dispositif pâtit d'un caractère limitatif en →

→ often where things get complicated. With the multitude of solutions available, where does one go? What is best for this or that property?

The air conditioning systems currently available use one of two techniques:

direct expansion or the cold water system. As is often the case, it is difficult to determine whether one is better than the other as each presents advantages and disadvantages depending on the hotel type. A certain number of parameters must be considered:

- air hygiene,
- the integration of air conditioned rooms into the design,
- acoustic comfort...

Philippe Van Tinh, president of Van Froid Climatisation, is very familiar with these ques-

tions. According to him, the most important criteria during installation are the "geographic and architectural environment, particularly if the building is listed or historic; the hotel's category and, of course, the client's budget".

As is often the case, it is difficult to determine whether one is better than the other as each presents advantages and disadvantages depending on the hotel type

In short, one modus operandi is case by case. The hotelier's goal remains receiving a return on his investment.

Today, direct expansion systems are the most frequently chosen for hotels. Its advantage is that it uses smaller tubes and thus less bulky structures. There is no risk in case of leakage thanks to a cooling liquid that rapidly evaporates in the air unlike water. Its installation is also easier when it comes to renovations... All these advantages are noteworthy. But every rose has its thorn: →



→ termes de nombre de chambres climatisables, et il coûte aussi souvent plus cher à installer (même si sur le long terme, son coup d'entretien s'avère plus faible).

L'entretien, justement, est une phase au moins aussi cruciale que le choix de l'équipement lui-même. "C'est la seule garantie pour que l'hôtelier puisse se concentrer uniquement sur son activité", explique Philippe Van Tinh. "Le contrôle et le nettoyage des échangeurs thermiques et des filtres permettent de garantir au client une installation propre et à faible consommation énergétique. C'est pour cela que Van Froid Climatisation propose des contrats de maintenance globaux pouvant aller jusqu'à sept ans intégrant la main d'œuvre, les déplacements et le matériel. Ainsi, le gestionnaire de l'établissement peut connaître dans ce domaine les coûts fixes forfaitaires d'exploitation durant toute cette période de sept ans, qui correspond à la durée moyenne de rénovation d'un établissement".

Mais la climatisation indirecte, celle qui se fonde sur un système d'eau glacée est-elle si inappropriée à l'hôtellerie ? Pas si sûr. Elle peut s'avérer la plus adaptée dans le cas d'une installation de grande ampleur sur tout un parc, en particulier sur les segments moyen de gamme et économiques. Le système est moins flexible, mais il est beaucoup plus performant lorsqu'il s'agit de réguler la température de vastes superficies. L'analyse de la situation est délicate et demande souvent de s'en re-

mettre à un spécialiste. La plupart des fournisseurs et des installateurs disposent d'une expertise en matière de conseil. Ils seront les plus aptes à déterminer la solution correspondant au mieux aux réalités de l'établissement.

Un système d'eau glacée peut s'avérer le plus adapté dans le cas d'une installation de grande ampleur sur tout un parc

Le ventilateur brasse l'air du temps. Mal aimé, ou tout du moins assez méconnu en Europe, le ventilateur de plafond est littéralement la norme en Amérique du Nord. Pour autant, les choses évoluent et le phénomène pourrait bien s'intensifier pour répondre à la fièvre écologiste qui s'empare de la planète. "C'est la grande préoccupation actuelle", confirme Claude Pichegru de la société Guibb. "Elle répond à la fois à une nécessité et à une mode. Le ventilateur s'inscrit totalement dans cette optique. D'une certaine façon, c'est une solution qui se contente de donner un coup de pouce à la nature. Elle n'est absolument pas polluante. Elle →

→ this equipment is limited in terms how many rooms it can treat, and it is often more costly to install (even if in the long term its maintenance cost is lower).

Maintenance is, in fact, at least as important as the choice of the equipment itself. "It is the hotelier's only guarantee that he can concentrate only on his business," explains Philippe Van Tinh. "Inspection and cleaning of heat exchangers and filters makes it possible to guarantee a clean installation with low energy consumption for the client. This is why Van Froid Climatisation offers global maintenance contracts for up to seven years including labor, visits and materials. Thus, the property's administrator has certain fixed operating costs for this entire seven-year period, which corresponds to the average frequency for renovating a property".

But is indirect air conditioning, which is based on a

cold water system, so inappropriate for hotels? this is not so certain. It can prove to be more appropriate for wide scale installation in an entire supply, particularly on the mid-scale and economy segments. The system is less flexible, but it performs better when it is a matter of regulating the temperature of vast surface areas. The situation is difficult to analyze and often requires help from a specialist. Most suppliers and installers can provide expert advice. They will be the most able to determine the best solution for a property.

Air conditioning, based on a cold water system can prove to be more appropriate for wide scale installation in an entire supply

Fans set trends astir Not so popular, or at least not well known in Europe, the ceiling fan is a standard fixture in North America. And yet things are changing and the phenomenon could easily intensify to respond to the "green fever" that is taking over the planet. "It is today's great concern," confirms Claude Pichegru of the company Guibb. "It satisfies both a need and a fashion. →



ProSafes

Dometic proSafes
Toute tentative de vol serait inutile...

Dometic SNC - Z.A du Pré de la Dame Jeanne - B.P. 5
60128 PLAAILLY - Tél. : 03 44 63 35 21 - Fax : 03 44 63 35 28

- Occupe un tout petit espace en maximum de sécurité
- Fermeture sécurisée / système innovatif
- Électronique profilée pour une utilisation facile et un contrôle instantané

HiPro miniBar | Semi-automatique | miniBars automatiques | **proSafes** | Services

Dometic The Sign of Comfort

→ n'implique pas de dispositif de refroidissement compliqué..."

Malgré leur absence d'impact sur l'environnement, les ventilateurs sont souvent cantonnés dans l'esprit du grand public à de simples "éventails automatiques". C'est oublier leurs autres talents cachés. Certes, ils rafraîchissent en été, mais ils ont aussi la faculté de réchauffer en hiver en rabattant l'air chaud vers le sol. Bienfaiteurs en été, en hiver...et même dans les intersaisons : "ils sont aussi leur utilité dans les périodes intermédiaires avec la fonction confinement : lorsque plusieurs personnes se tiennent dans une pièce, qu'il ne fait ni chaud ni froid, mais que cette dernière doit être fermée pour une raison ou une autre (bruits extérieurs, be-

soin de calme...), le ventilateur permet d'uniformiser l'air, de le rendre plus agréable. Et ce, sans que l'on sente le mouvement, grâce à un système de compensation via des pompes aspirantes/refoulantes et une inversion du sens de rotation des pâles". En privilégiant les espaces ouverts, le dispositif évite aussi les violents contrastes de température lors des entrées-sorties dans la pièce.

Malgré leur absence d'impact sur l'environnement, les ventilateurs sont souvent associés à de simples "éventails automatiques"

Rayon ventilateur, les innovations vont bon train, notamment sur le plan du design. Car si les systèmes de climatisation visent la discrétion, essaient de s'effacer le plus possible, le ventilateur n'a d'autre choix que d'être agréable à l'œil, de faire partie du décor. Ce qui peut constituer un avantage lorsqu'il devient élément constitutif de l'ambiance de la pièce. "La →

→ Ceiling fans are totally in this vein. In a way it is a solution that is happy just giving nature a little help. It does not pollute at all. It involves no complicated cooling equipment..."

Despite being impact-free for the environment, ceiling fans have often been classified in the public eye as simple "automatic hand-held fans". This disregards their other hidden talents. That they cool in the summer is clear, but they are also able to help heat in the winter by pushing warm air down to the ground. Beneficial in the summer, the winter... and even between seasons. "Between seasons they are also useful when rooms must remain closed: when several people occupy a room, and it is neither hot nor cold, but the room must remain closed for one reason or

another (outside noise, need for calm...), fans can homogenize air, making it more pleasant. And that, without feeling the movement, thanks to a system that compensates by using aspirating and pressure pumps via des pompes aspirantes/refoulantes and inverting the direction of the blades".

By setting open spaces to their best advantage, this equipment also prevents violent temperature changes upon entering and leaving a room. In the fan range, innovations are keeping pace, particularly in terms of design. While air conditioning systems target discretion and try to be as invisible as possible, the fan has no other choice but to be visually appealing and integrate the decor. And this can be an advantage when it →

Despite being impact-free for the environment, ceiling fans have often been classified as simple "automatic hand-held fans"



© MIT SUBISHI ELECTRIC

→ marque Hunter que nous distribuons est en pointe sur ce terrain”, souligne Claude Pichegru. “Elle commercialise une réplique du premier ventilateur, vieux de plus d’un siècle via la gamme Classic Original. C’est un bel objet en fonte au charme rétro. D’autres modèles s’inspirent de la période Art déco et du courant de design des années 30 connus sous le nom de Streamline”.

La plupart des modèles sont déclinés en version trois et cinq pales. Tout est affaire d’esthétique : les modèles trois pales sont plus légers, discrets tandis que leurs grands frères sont des objets massifs qui par leur présence imposante peuvent contribuer à l’équilibre décoratif de l’ensemble.

La production artificielle de froid, type climatisation, coûte 20 à 30 fois plus cher que l’usage des ventilateurs de plafond

Un dernier argument, plus pragmatique mais de taille, joue en faveur du ventilateur : la production artificielle de froid type climatisation coûte 20 à 30 fois plus cher, et a tendance à assécher l’air, ce que certaines personnes supportent mal.

Au moment où les scientifiques s’accordent à parler d’un changement climatique dont tout indique qu’il va aller croissant, la thermorégulation de l’hôtel devient une priorité absolue. Mais chaque site a ses nécessités propres. Ce qui convient à l’un donnera des résultats insuffisants dans l’autre (ou présentera des effets secondaires gênants). La phase de réflexion et d’analyse est à ce titre la plus importante. Et sur ce terrain, rien ne vaut l’avis d’un professionnel...■

→ becomes an element that contributes to the room’s ambience. “Hunter, the brand we distribute, is in the lead in this area,” stresses Claude Pichegru. “They sell a replica of the first fan, which is more than a hundred years old through its Classic Original range. It is a fine object made of cast iron with retro appeal. Other models take inspiration from the Art deco period and the design trend of the 30s known as Streamline”. Most models are available in three and five blade versions. It is all matter of aesthetics: the three blade models are lighter, more discrete, while five blade models are massive objects with a strong presence that can participate in the overall decoration scheme.

Artificial cooling through air conditioning costs 20 to 30 times more and tends to dry out the air, which bothers some people.

A final, more pragmatic, argument that is considerable plays in favor of the fan: artificial cooling through air conditioning costs 20 to 30 times more and tends to dry out the air, which bothers some people.

At a time when scientists agree that the climatic change is only going to continue in an increasing manner, climate control at hotels is becoming an absolute priority. But each site has its particular needs. What works at one may be insufficient at another (or present unpleasant secondary effects). Because of this, the reflection and analysis phase is the most important. And in this field there is nothing like professional advice...

■David Jamard



FOR DECADES, SLOPPY JOE'S HAS BEEN
KEY WEST'S COOLEST HOT SPOT.
AND HUNTER ORIGINAL® FANS HAVE KEPT IT THAT WAY.

SLOPPY JOE'S

"A Key West Tradition" and the hangout of one of America's best known authors, Slop Joe's has been going strong since the 1930's. How does this hip hotspot keep its cool? With the same Hunter Original ceiling fans that have been hanging around for decades! The Hunter Original is a true classic—a product so far ahead of its time that it has changed little in over 100 years. Don't just buy a ceiling fan, own a legend. The Hunter Original.

Hunter ORIGINAL
Legendary Performance Since 1886

AVAILABLE AT **EXPO**



Du plus ancien au plus moderne, le leader mondial Hunter, fort de 120 ans d'expérience, met à votre disposition une large gamme de ventilateurs de plafond à usage professionnel.

Silencieux, esthétiques, ensemble moteur garanti à vie, très faible consommation d'énergie, les ventilateurs de plafond Hunter intègrent les plus beaux cadres de vie.

La fonction hiver permet de rabattre la chaleur accumulée au plafond sans sentir le moindre courant d'air et d'économiser jusqu'à 25 % des coûts de chauffage.

100% écologique bien sur et donc une contribution pour un meilleur environnement, Hunter, depuis 1886, une légende qui agit.



With 120 years in the field, Hunter is the world-leader in professional quality ceiling fans, with a product range extending from classical designs to the most high-tech models.

Hunter ceiling fans fit a broad range of lifestyles, incorporating superb design, noise-free operation, and energy-efficient motors with lifetime warranties.

In addition to cooling in summer months, when operated in winter mode, Hunter fans will gently and efficiently circulate warm air down throughout the room and can reduce heating energy costs up to 25%. Always environmentally-friendly, Hunter has been a legend since it invented the ceiling fan in 1886.

An innovator from its inception, Hunter has quietly been improving indoor air since it invented the ceiling fan in 1886.

Your Home.
Your Style.
Your Ceiling Fan.

Legendary quality. Whisper-quiet performance. And superb styling. It all comes together beautifully in every Hunter fan we make. Because after nearly 120 years of creating the world's most famous ceiling fan, we know that the best is always in fashion.

HUNTER
SINCE 1886



IMPORTATEUR POUR LA FRANCE ET LES DOM - TOM :

GUIBB SARL - 15 rue du Parc
F 67205 OBERHAUSBERGEN
Entrepôt à STRASBOURG, 21 rue du Havre

TEL : 33 3 88 77 80 70 - FAX : 33 3 88 77 80 90
CEL : 06 75 39 62 09 - Email : contact@guibb.com
Site web : www.guibb.com - Gérant : Claude Pichegru

Guibb ne traite que de ventilateurs de plafond et ce depuis plus de 14 ans..
Atelier SAV. - Pièces détachées et accessoires (tiges rallonges, commandes murales, télécommandes et kits lumière).