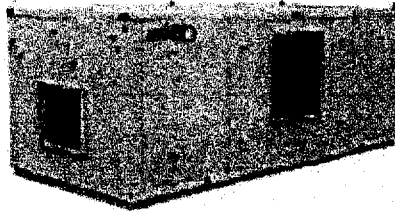


ANNEXE 1 - Exemples de produits et d'installations

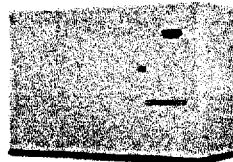
*** Unité autonome de climatisation en toiture / Rooftop à récupération de chaleur**

Ce système est particulièrement adapté aux salles de cinéma et aux applications exigeant une grande quantité d'air neuf.



*** Armoire de climatisation haute précision (INNOV@)**

La gamme d'armoires de climatisation INNOV@™ H a été conçue pour garantir le respect et la stabilité de tous les paramètres ambiants. Elle est la réponse parfaite aux exigences techniques des différents types d'applications (salle informatique, centres de traitement de l'information, local métrologie, etc.).



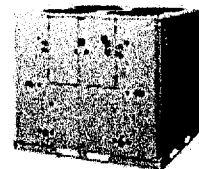
*** Des refroidisseurs de liquide / pompes à chaleur à condensation par air ECOLEAN au R410A : de 22 à 174 kW**

L'unité la plus compacte du marché

Une efficacité énergétique inégalée grâce au R410A

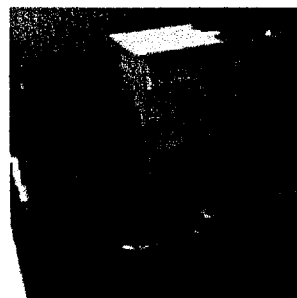
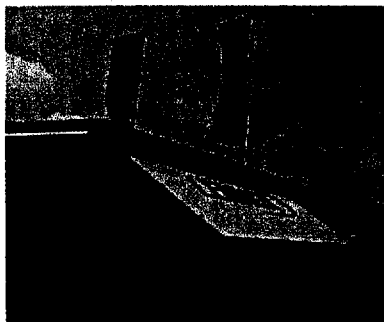
Un fonctionnement silencieux

Prêt à l'emploi



Exemples de réalisation :

2 rooftops Pompe à Chaleur + gaz pour climatiser la salle et la cuisine des restaurants McDonald's en France et le magasin FNAC Bayonne.



ANNEXE 2 - Les grands chantiers de Dubaï

Un hôtel sous la mer, des pistes de ski et des pingouins en plein désert, une forêt tropicale sous verre... À Dubaï naissent les projets les plus fous de la planète. Avant la disparition de la manne pétrolière, l'émirat veut reconvertir son économie et a prévu d'investir 50 milliards de dollars pour devenir la première destination touristique du monde.

► Il ne se passe pas un jour sans l'annonce d'un projet encore plus pharaonique que celui de la veille. Contrôlé par une des grandes familles de Dubaï, le promoteur immobilier local, Nakheel, est le maître d'œuvre des projets. Chez Nakheel on expose les maquettes des projets futuristes, comme le Dubaï Waterfront qui s'étendra sur 81 kilomètres carrés. Palm Island Jumeirah a été lancée en 2001 pour 1,5 milliard de dollars et ses villas (à 1,3 million de dollars) ont toutes été vendues. Fort de ce succès, deux autres îles vont suivre : Jebel Ali et Deira, puis The World, un ensemble de 300 îles constituant un planisphère géant.

Sur terre, c'est le même chantier, jour et nuit.

► Le long de l'autoroute à cinq voies, une photo du futur Burj Dubaï pointe vers le ciel : c'est la tour la plus haute du monde. En compétition avec Shanghai, sa hauteur exacte (environ 800 mètres) reste un secret.

► Au bord du même autoroute on aperçoit une drôle de construction : c'est une station de ski dans une galerie marchande. Avec 6 000 tonnes de vraie neige, cinq descentes de 400 mètres de long et des pistes de snowboard vous emmèneront au pied des pistes où vous attend un hôtel cinq étoiles de 400 suites et des petits chalets dessinés dans le pur style montagnard des Alpes. Premiers flocons : septembre 2005.

► Plus loin, le monde merveilleux de Dubaïland abritera 45 parcs à thème (de l'exploration spatiale à la découverte des dinosaures, en passant par le parc polaire du pinguinarium et une forêt tropicale). Sur 186 kilomètres carrés, ce parc d'attractions doublera à lui seul la superficie de Dubaï et devrait recevoir 200 000 visiteurs par jour.

Source : Dubai review, n° 12

ANNEXE 3 - Présentation du salon « The Big Five »



(Salon international de la construction, des technologies de l'eau et de l'environnement, de l'air conditionné et de la réfrigération, du nettoyage et de la maintenance, du travail du verre et du métal)

The Big five has an enviable reputation as the Middle East's most successful trade exhibition and is one of the world's major building and construction shows. Held annually, The Big five is an immensely strong international brand that continues to grow year on year. In 2008 The Big five broke all previous attendance records and was officially the largest trade show ever in the Middle East:

Total Exhibiting Companies:	2,839 (up 31,7% on 2007)
UAE Exhibitors:	582
International Exhibitors:	2,257 (79% of total)
Exhibition Floor space:	>37,000 m ² , net space sold
Total Visitors:	50,420 (up 22,8% on 2007)
UAE Visitors:	30,027
International Visitors:	20,393 (41% of total)
Number of Exhibiting Countries:	52
Number of National Pavilions:	30
Total Nations Represented:	139

5 Great reasons to exhibit

1. A years' worth of sales and marketing in five Days. For many exhibitors, the Big five is fundamental to boosting and accelerating annual sales. They know they'll accomplish a year's worth of marketing, brand-building, networking and deal-making in just five days.

2. It's the place to make a big impression and build regional coverage. Thanks to its coverage and reach capabilities, the Big five is your chance to get out there and talk to an audience on a mass scale, bring your brands to life, spread the word quickly and raise your presence in the marketplace. 2,839 companies from 52 nations exhibited in 2008 and 139 nations were represented in total.

3. Quality buyers and specifiers want to meet you. You'll meet more of the Middle East's high spending professionals and project specifiers than at any other event. More than 50,000 visited the Big five in 2008. They're sourcing new products, seeking expert advice and many won't visit any other regional show. The sheer calibre and buying authority of our audience makes the Big five the most time and cost efficient event for exhibitors to do business.

ANNEXE 3 (suite et fin)

4. The most comprehensive product offering in the Middle East. The Big five is the most comprehensive, all-round sourcing opportunity for the construction industry in the Middle East. Housing tens of thousands of products and services under 7 core product categories encourages crossover buying and delivers the complete buying and specifying chain – whatever your speciality, we have the biggest platform for your products and services.

5. You are guaranteed extensive international exposure and reach. Take a stand at Big five and you'll become part of a powerful and sustained international press and marketing campaign that engages the market all year-round. The scale of The Big five visitor promotion is hard to miss and captures the attention of a massive secondary audience worldwide before the show doors even open.

ANNEXE 4 - Le journal du salon

Show Daily Newspaper

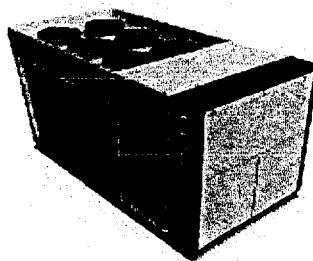
The Big five Show Daily Newspaper is a great way to drive visitors to your stand. Published with Gulf Construction Magazine, more than 10,000 issues are distributed daily to visitors free of charge.



Source <http://www.thebig5exhibition.com/>

CIE5PSC

ANNEXE 5 - Le nouveau produit



NEOSYS™ •

Refroidisseur de liquide air/eau et pompe à chaleur (NEOSYS™)

Intégration architecturale soignée

Le design du NEOSYS a été pensé pour une implantation en milieu urbain ou résidentiel. L'esthétique poussée et soignée du NEOSYS™ intègre une carrosserie peinte aux bords arrondis et des grilles de protection latérales.

Sa ligne plate avec acrotères ne laisse pas deviner les ventilateurs. Ce design et la faible hauteur de l'unité (inférieure à deux mètres) faciliteront son installation discrète en toiture ou au sol. Cette esthétique soignée ne rend pas indispensable la présence d'un pare-vue autour de l'unité.

Performance acoustique avec ventilateurs à vitesse variable

Il n'est plus nécessaire de choisir entre les options « haute efficacité », « bas niveau sonore » ou « ultra silencieuse ». NEOSYS™ en une seule et unique version répond à tous les besoins. NEOSYS™ est équipé en standard d'un système intelligent : Active Acoustic Attenuation System™ qui permet, en faisant varier électroniquement de 0 à 100% le débit d'air nominal grâce aux ventilateurs à vitesse variable, de s'adapter à la charge thermique du bâtiment tout en limitant au maximum le niveau sonore émis dans l'environnement.

NEOSYS™ présente certainement la meilleure signature acoustique du marché grâce à la dernière génération de ventilateurs à pales aluminium profilées avec bord de fuite dentelé et à paliers extra-silencieux en céramique.

Performance installation et service

NEOSYS™ est livré avec des équipements de série montés en usine : grilles de protection latérales, module hydraulique complet comprenant des pompes simples ou doubles, basse ou haute pression, une vanne de réglage, un filtre, des connexions Victaulic et tous les composants hydrauliques indispensables. Nos clients doivent uniquement raccorder le groupe hydrauliquement et électriquement et mettre sous tension via l'interrupteur général.

NEOSYS™ est équipé d'une armoire électrique avec un panneau « Butterfly™ » à ouverture vers le haut et maintenu en position par des vérins pneumatiques. Il sert ainsi de protection contre les intempéries pour les intervenants lors des opérations de maintenance.

CIE5PSC

ANNEXE 5 (suite et fin)

Performance énergétique élevée

L'utilisation du fluide frigorigère R410A associée aux échangeurs à micro-canaux et aux ventilateurs à vitesse variable permet au NEOSYS™ d'avoir une consommation énergétique réduite tout au long de l'année et un coefficient de performance moyen (ESEER)* en mode froid supérieur à 4. NEOSYS™ en version pompe à chaleur offre également de très hautes performances en modes froid et chaud (COP jusqu'à 3.2).

Performance durable

Notre choix s'est porté sur l'utilisation de composants reconnus. Le premier d'entre eux est le compresseur « scroll-compliant » Copeland réputé pour sa fiabilité et sa robustesse. NEOSYS™ est aussi équipé de moto-ventilateurs ayant la particularité de posséder des paliers en céramique leur assurant ainsi une durée de vie supérieure. De plus, un des points forts du NEOSYS™ en version froid seul est l'incorporation de batteries tout aluminium offrant une meilleure résistance à la corrosion dans les environnements maritimes modérés ou légèrement agressifs sans nécessité d'ajouter un traitement particulier sur les ailettes ou sur la batterie.

Persuadée de sa qualité, LENNOX offre 3 ans de garantie sur ces composants.

La qualité fait la différence: garantie 3 ans pièces détachées. Cette garantie s'applique uniquement sur les compresseurs, ventilateurs et batteries condenseur. Suivant les conditions générales de garantie LENNOX, sous réserve de mise en service par LENNOX et de présence d'un contrat de service respectant les obligations établies par le constructeur.

Source : <http://www.lennoxfrance.com/>

ANNEXE 6 - Participation au salon « the Big Five » du 23 au 27 novembre 2009

Arrivée le 21 en soirée - départ le 28 novembre matin

I- Dépenses liées au salon

Billet d'avion Lyon/Dubaï (aller- retour), classe économique	430 EUR
Hôtel chambre standard, la nuit avec petit déjeuner	441 AED
Repas un menu de base est estimé à	65 AED
Location du stand, 15m ²	464 USD/m ²
Équipement du stand	50 USD/m ²
Frais de transport du matériel	300 EUR

Monnaie locale : dirham (AED) 1EUR = 4,5 AED

Cours dollar 1EUR = 1,42 USD