MAGAZINE
filière pro
GÉNIE CLIMATIQUE – SANITAIRE – AÉRAULIQUE

La parole à :
Le Club de l'amélioration de l'habitat détaille ses axes stratégiques

Négociants :
Clim + : les raisons d'un réseau qui marche fort !

Prescripteurs :
Pascual Architecture : le BE intégré, c'est la qualité pour se démarquer

Produits :
Climalife, Roth France, Mitsubishi Electric, Giacomini, Kinedo, Oventrop, ELM Leblanc, Comap...

N°43 – Avril - Mai 2016
ISSN 1967-0303 - **8.00 €**

Chaudière à condensation et photovoltaïque
Une solution unique pour la construction neuve

VOIR PAGE 13

Pour toute information, flashez ce code

VIESSMANN
climat d'innovation

Dossier - Chaudières granulés : le marché s'adapte et reste confiant !

Edito

« En route vers les énergies renouvelables »

© SDP

Depuis l'été dernier, le ton est donné : la France a lancé sa transition énergétique. Réduction de la part du nucléaire à 50 %, fixation d'une taxe sur le carbone à 100 euros et à 38 % de chaleur renouvelable dans le mélange énergétique à l'horizon de 2030 sont les signaux forts de la politique énergétique française. Cependant, dans un contexte où le secteur du bâtiment est en crise et le prix des énergies fossiles, modique, comment inciter les professionnels à accompagner cette dynamique de croissance verte ?

Si le faible coût des énergies fossiles concurrence les énergies renouvelables, celles-ci restent compétitives. En outre, elles ne sont soumises ni aux aléas géopolitiques ni à la variation de l'offre qui influent sur le cours du baril.

Le bois énergie est une solution à privilégier. En effet, en plus d'être bon marché, il est écologique et durable, présente un bilan carbone neutre, répond déjà aux problématiques de la qualité de l'air extérieur et participe à l'indépendance énergétique du pays.

Depuis sa création en 2000, le label de qualité Flamme Verte s'est concentré sur les performances énergétiques et environnementales des produits avec la mise en place d'un système d'étoiles aidant à promouvoir les équipements les plus performants. Depuis trois ans, des actions de communication ont été entreprises auprès du grand public pour expliquer les bonnes pratiques que doivent enregistrer les utilisateurs d'appareils de chauffage au bois. En effet, le particulier qui utilise cette énergie renouvelable joue un rôle déterminant dans le bon fonctionnement de son appareil.

Aujourd'hui, le label Flamme Verte va plus loin et se rapproche des professionnels du chauffage pour partager ce message de qualité. Ainsi, lors du salon Bois énergie de 2016, à Nancy, le label a présenté un premier document technique à destination des professionnels qui installent les appareils dans les logements, intitulé « Installer un appareil de chauffage au bois dans les règles ». Il rappelle les points de vigilance à prendre en compte pour que l'installation soit exemplaire par rapport aux textes réglementaires et normatifs.

À cela s'ajoute le lancement de la démarche Flamme Verte distribution, qui permettra au label de travailler avec les réseaux de distribution/installateurs engagés dans une démarche de qualité. Son but : créer un lien pédagogique avec le consommateur via le conseil avant, pendant et après la réalisation de l'installation et lors de la mise en service de l'équipement en présence du consommateur.

Jean-Louis BAL,
président du SER et du label Flamme Verte.

Chaudières granulés : le marché s'adapte et reste confiant !

Difficile de faire la part des choses aujourd'hui face à un contexte énergétique pour le moins surprenant. Qui, en effet, aurait parié sur la baisse du fioul, ainsi que sur la récente « chute » de plus de 3 % du tarif gaz (survenue le 1er avril dernier, sans qu'il soit question de blague) ? Toujours est-il que le granulé possède de solides arguments à faire valoir auprès d'une clientèle… qui ne demande qu'à les entendre.

© Domusa

Proposée en trois puissances de 90 à 132 kW, la NG M, de Domusa, est destinée à la production de chauffage et ou d'ECS en logement collectif ou petit tertiaire. Elle dispose d'un corps de chauffe à parcours spécifique pour les fumées permettant un haut rendement (de 92 à 95 % selon EN 303-5) et d'un système de régulation tactile à modulation automatique.

Les principaux acteurs intervenants sur le marché sont tous d'accord : le granulé doit faire l'objet d'une information complète et très pédagogique, tant auprès des particuliers que des décideurs des secteurs collectifs et tertiaires. Le défaut de connaissance des qualités intrinsèques du combustible, mais aussi de son évolution vis-à-vis des autres énergies (indépendance d'approvisionnement, maîtrise des coûts) reste le principal frein à sa progression.
Quoi qu'il en soit, si la chute des ventes de chaudière a été brutale ces deux dernières années *(voir notre entretien avec Propellet en page 12)*, elle ne peut être que passagère et semble déjà se stabiliser. Une occasion aussi d'ouvrir la voie à de nouvelles orientations.

Domusa : se placer sur les marchés de niche

Ce fabricant basque espagnol, leader sur son marché national (l'export représentant environ 40 % de sa production), a l'avantage d'avoir plusieurs cordes énergétiques à son arc. Historiquement spécialisé dans les équipements fioul, il propose aussi du matériel utilisant énergie électrique, gaz, biomasse et solaire. Bref, une offre multi-énergies qui l'a tenu à l'écart des effets de la crise du granulé de ces deux dernières années. Cette situation ne l'empêche pas de rebondir en proposant désormais une chaudière granulé de 16 et 25 kW parfaitement adaptée à la RT 2012. Se diriger vers le marché du neuf représente en effet une opportunité qu'il souhaite exploiter avec cet équipement totalement étanche, à installer en extérieur et pilotable de l'intérieur du logement. Grâce à cette conception, il est possible de ne pas intervenir sur l'enveloppe du logement et de laisser « l'étanchéité » du bâti intacte !
La marque a également peaufiné sa gamme en puissance et attaqué de ce fait la moyenne puissance, jusqu'à 132 kW, afin d'intervenir sur le marché des petites collectivités qui semble (enfin) prêt à investir dans le granulé.
Elle est aussi sur le point de lancer de nouveaux équipements, mais nous n'avons pas pu en savoir plus…
Domusa confirme donc son engagement sur le bois, affirmant ainsi sa confiance dans cette énergie, même si Jean-Pierre Perraud, chef des ventes France, avoue avec justesse que personne n'est capable de prédire l'avenir avec certitude.

KWB : maintenir la gamme et miser aussi sur les moyennes puissances

Pour Denis Schultz, DG de KWB, l'objectif est de travailler dans la continuité et d'être présent sur la totalité de la gamme à destination des particuliers, mais aussi du collectif et du petit tertiaire, avec des puissances comprises entre 100 et 300 kW. Ces derniers secteurs ont en effet tendance à s'affirmer et c'est désormais des maisons de retraite ou encore des bâtiments communaux que l'on voit venir la demande. Si, en effet, jusqu'à présent, ces clients potentiels en étaient restés au stade du projet, ils voient désormais l'avenir avec le granulé ! Valoriser les bâtiments existants avec cette énergie renouvelable et profiter des espaces libres pour assurer le stockage présentent un intérêt économique. Confiance ou clairvoyance ? Difficile à dire selon Denis Schultz, mais les faits sont là ! Le granulé leur semble désormais plus pertinent, à juste titre, que le bois déchiqueté par exemple en raison de réalisations plus rapides, plus faciles et avec un budget global satisfaisant. Sans compter la réglementation sur les émissions polluantes, qui les porte logiquement à préférer le granulé que les autres types de biomasse.
Et pour revenir au marché du particulier, KWB prêche toujours pour la pédagogie visant à sensibiliser la clientèle. Sa toute dernière chaudière, d'entrée de gamme, va en ce sens, pour permettre à tout le monde de faire des économies sur le long terme et de démocratiser le granulé.

© KWB

Destinée au secteur résidentiel, l'EasyFire 1, de KWB, se décline en trois puissances, de 10, 15 et 20 kW. Sa particularité est d'associer un réservoir à chargement manuel de 200 litres, dans un ensemble compact sur moins de 1 m² au sol. Avec une fabrication prévue d'ici à quelques mois, l'EasyFire 1 Plus, offrira, en plus, la possibilité d'une alimentation automatique au moyen d'une vis ou par aspiration.

La NanoPK de 6, 9, 12 et 15 kW, basse température, idéale pour les logements RT 2012 et BBC (version étanche en option). Ses atouts : une installation simplifiée, une intégration sur trois faces, y compris pour son ballon d'ECS, grâce à ses raccordements situés en partie haute d'équipement ; une compacité appréciée dans les logements neufs où la surface a tendance à diminuer !

© Hargassner

© Fröling

Silence, optimisation de la consommation électrique, faibles émissions et compacité (surface au sol de seulement 0,38 m²), avec ce modèle PE1 de Froling. Disponible de 7 à 20 kW, particulièrement appropriée aux maisons à basse consommation d'énergie ou passives, elle est disponible en option avec un ballon ECS de 130 litres et une unité hydraulique.

Hargassner : sur le neuf et toujours dans la qualité

Avec ses deux produits phares primés lors du salon Bois Énergie (Bois Énergie d'or pour la Nano PK en 2015 et pour l'EcoHK en 2014), le fabricant autrichien ne veut rien céder sur la qualité ! Avec une vraie politique de terrain pour ses installateurs (une cinquantaine de techniciens sont à votre service), Hargassner France cherche toujours à être au plus près des attentes et besoins des professionnels. Il a ainsi pu mettre au point la toute nouvelle gamme de chaudières mixtes bois déchiqueté EcoHK/granulés Eco PK à destination du petit collectif et du tertiaire, avec des puissances de 70 à 200 kW, qui associe technologie de pointe et excellent rapport qualité/prix. Pourquoi « Éco » ? Parce qu'elle annonce une consommation électrique annuelle équivalente à celle d'une ampoule de 40 kW, et que ses émissions de CO sont inférieures à 15 mg/Nm³ (à 11 % d'O_2 et à puissance nominale). Quant aux poussières, elles sont inférieures à 20 mg/Nm³ (sans filtre à particules).

Froling : on se maintient !

Avec une gamme répondant déjà aux besoins du secteur résidentiel (avec des puissances allant de 7 à 150 kW) comme à ceux du tertiaire (avec des puissances de 100 à 1 000 kW), Froling ne change pas de cap. L'offre est très large et présente même un chevauchement de puissances apte à répondre aux besoins résidentiels très importants comme au très petit tertiaire. Certes, 2014 et 2015 sont loin d'avoir été des années réjouissantes, mais Philippe Hertzog nous avoue que le marché se maintient. La bûche est parfois venue soutenir le granulé et, du côté du bois déchiqueté, on a même bénéficié d'une progression des ventes !

L'objectif est donc de ne pas rechercher d'autres secteurs ou de modifier la gamme. La qualité doit être maintenue, même si la concurrence est rude.

2016 a apporté une nouveauté : une chaudière SP Dual compact, qui combine bois en bûches et granulés (avec deux chambres de combustion séparées) sur une plage de puissance de 15 à 20 kW et des dimensions autorisant son installation dans les chaufferies exiguës. Idéales pour le petit résidentiel, elle fait donc logiquement suite à la SP Dual, existant déjà sur des puissances de 15 à 40 kW.

Self Climat Morvan : on reste actif sur ce marché

Pour Oliver Kehl, directeur chez Self Climat Morvan, même si les deux dernières années furent compliquées, on continue de développer les équipements et de proposer des nouveaux produits aux granulés… tout en pensant aux produits mixtes. Le but est de rester sur le résidentiel, avec une large gamme de puissances s'échelonnant de 12 à 48 kW, avec sonde lambda, alimentation automatique ou manuelle, nettoyage automatique, régulation intégrée, etc. Bref toutes les déclinaisons permettant de satisfaire la demande. En revanche, même si les gamme GM'UP et GMS sont maintenues, et pour réagir face à la concurrence des énergies fossiles, on propose désormais la GM Easy en complément. Il s'agit d'une chaudière plus simple, avec un peu moins de fonctions, mais complète, avec un prix de départ à moins de 6 000 € HT. Plus abordable, ce produit permet de maintenir le volume de ventes de ce fabricant… qui avait atteint plus de 9 000 pièces en 2013. Preuve qu'il existe encore du potentiel sur ce marché !

La GM Easy de Self Climat Morvan : un concentré d'efficacité à prix étudié. À très haut rendement, elle est équipée de la sonde lambda d'origine, d'un tableau de commande avec écran couleur tactile ultra-intuitif et très facile à programmer et de tous les dispositifs automatiques de série : nettoyage de l'échangeur et décendrage de la grille de combustion. Son installation est facile grâce aux précâblages réalisés en usine et au réservoir de granulés démontable.

© Self Climat Morvan

Perge : un concept de fabrication et une politique de prix gagnant

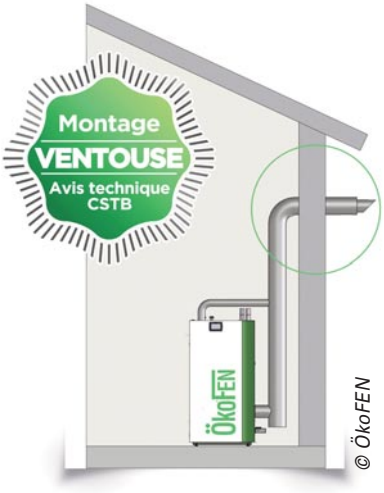
Franck Perge, président de la marque à laquelle il a donné son nom, nous révèle que ses ventes de chaudières granulés ont très légèrement augmenté. Une situation atypique, qui s'explique par une politique menée dès le début, qui consiste à fabriquer simple (sans vanne de mélange ni régulation compliquée et avec un nettoyage manuel), robuste et 100 % français… pour tout maîtriser ! Le tout à un prix des plus compétitifs, selon les attentes des particuliers (qui n'ont pas toujours accès à un crédit d'impôt déjà épuisé ou pas suffisamment élevé) et des installateurs (qui ont toujours plus de mal à faire passer un devis élevé qu'un devis modéré). Ce parti pris ne sacrifie pourtant rien à la performance du matériel (classe 5), ni à sa praticité (décendrage automatique). On remarque aussi l'excellente technologie hydraulique qui offre trois circuits de série.

Avec une gamme axée uniquement sur le résidentiel (jusqu'à 30 kW) et des prix de départ chaudière à 6 150 € et 7 000 € silo compris, la marque se positionne en effet de façon privilégiée sur un marché difficile, ce qui l'incite logiquement à envisager un avenir avec des puissances plus élevées.

Notons enfin la conception des chaudières qui permet de coupler très facilement une autre énergie. On obtient ainsi, par exemple, des installations assurant chauffage et ECS granulés/solaire tout compris pour un prix inférieur à 15 000 €.

.../...

En toute simplicité et avec un recours limité à l'électronique, la Silvatherm, chaudière à granulés Perge Silvatherm Compact, peut alimenter jusqu'à trois circuits de chauffage à températures différentes, directement depuis la chaudière et sans accessoires supplémentaires (un plancher chauffant, un circuit radiateurs, un préparateur ECS indépendant). Elle est ici associée à un mini silo de 250 kg, mais peut être alimentée via une vis de transfert depuis un silo à bâtir ou textile.



© ÖkoFEN

ÖkoFEN a obtenu un avis technique du CSTB pour le raccordement de ses chaudières à condensation en ventouse concentrique murale ou verticale (sur Pellematic Condens et Pellematic Smart XS). Résultat : une installation considérablement simplifiée et beaucoup plus économique du fait de la réduction des coûts de main-d'œuvre et de l'affranchissement d'un conduit de fumée.

ÖkoFEN : la condensation doit devenir le standard !

Pour ce spécialiste leader de la condensation, les deux dernières années, à l'évidence compliquées, ne l'ont pas empêché d'augmenter ses parts de marché. « *Nous avons lancé notre toute dernière gamme de chaudières à granulés à condensation - nous en sommes à la troisième génération – pour faciliter encore l'installation,* confie **Emmanuel Lisze**. *Désormais, il n'est plus nécessaire d'installer un ballon tampon, la plage de puissances permet de répondre à toutes les destinations, en neuf comme en rénovation, à un coût comparable à celui d'une chaudière à granulés classique premium (9 500 € HT). Cette nouvelle gamme ultra-compacte, qui se compose de la Pellematic Condens et de la Pellematic Smart XS, affiche un rendement de 107,3 %, une hydraulique tout intégré avec production d'ECS instantanée et la possibilité d'une combinaison solaire en option.* » Avec cette innovation, ÖkoFEN fait donc entrer la chaudière à granulés dans des standard d'installation très proches de ceux de la chaudière condensation gaz ou fioul.

Rappelons également qu'ÖkoFEN, principalement axé sur le secteur résidentiel, est aussi présent sur le tertiaire avec une gamme classique de 41 à 256 kW, avec montage en cascade.

À noter enfin que, depuis 2015, l'entreprise a su se placer sur le marché de l'entrée de gamme avec sa marque Easypell, sous licence ÖkoFEN, qui bénéficie de prix très compétitifs (5 600 € HT pour une Easypell 12 kW)… tout en portant le prestige et la fiabilité de la marque autrichienne.

© SB Thermique

Avec la Pelletstar Éco et la Firematic, SB Thermique entre sur le moyen de gamme, d'où il était absent jusqu'à présent. L'ensemble de produits qui interviendront sur ce nouveau segment feront partie de l'« Herz Eco Line ».

SB Thermique élargit son champ d'action avec le moyen de gamme

Pour Olivier Spillebout, directeur commercial chez SB Thermique (importateur exclusif de la marque autrichienne Herz), pas question de faire l'impasse sur la qualité. Il faut s'adapter en proposant une offre plus large, plus simple et par conséquent mieux adaptée au marché français actuel. C'est ainsi que ce spécialiste de la biomasse a pu proposer une nouvelle gamme de chaudières bûches, moins chère grâce à une régulation plus simple et à un système d'échangeurs à nettoyage semi-automatique.

Même chose sur le secteur du granulé avec deux toutes nouvelles gammes pour 2016 :

– la Pelletstar Éco, qui annonce des prix ultra-compétitifs pour le résidentiel, sur une gamme de puissance de 10 à 60 kW ;
– La Firematic (qui existe en version plaquettes ou granulés) pour le secteur du petit tertiaire jusqu'à 100 kW. Celle-ci offre toujours la même épaisseur pour ses corps de chauffe, de multiples options, une classe 5 et une régulation lambda, mais avec un « allégement » côté régulation, éléments mécaniques et ossature. Cette conception allégée, pour des applications en dessous de 100 kW, étant en effet suffisante pour répondre à la presque totalité des besoins !

L'objectif de ces deux nouvelles gammes est de ne rien céder sur la qualité avec toujours, par exemple, une sonde lambda et un nettoyage automatique, mais une politique de prix drastique sur les périphériques hydrauliques et une excellente négociation sur l'achat des aciers. Résultat : un rapport qualité–prix imbattable avec une baisse des coûts annoncée de 25 à 30 %, face à un marché qui s'est lui aussi adapté !

Signalons le placement récent de SB Thermique sur le marché privé industriel en raison de la baisse du nombre d'appels d'offres sur les marchés publics. De nombreuses industries (élevages, distilleries, laiteries, menuiseries…) trouveront désormais une réponse sur mesure avec un schéma de décision plus simple et un cycle de vente plus rapide.

Le mot de la fin **Olivier Spillebout** : « *Nous estimons sérieux d'envisager un reprise du marché à un niveau équivalent à celui de 2013, en 2018* ». Dont act ! ■

Virginie Bettati