

CHAUDIERE BOOSTHEAT.20

Et maintenant, se confronter à la réalité du marché

Cela fait longtemps qu'on attendait le jour où cette chaudière à nulle autre pareille serait enfin officiellement dévoilée... Il faut dire que ce n'est pas tous les jours qu'on assiste à l'avènement d'un générateur de chauffage issu d'une totale rupture technologique. D'autant plus que, selon Luc Jacquet, un des 2 fondateurs de BoostHeat, « s'il est assez "facile" de collecter des fonds pour financer le développement d'une start-up, c'est bien plus compliqué quand il s'agit d'un projet qui implique une longue période de recherche et développement et une implantation industrielle ». Car si les prémices de la compression thermique remontent à 2004, l'aventure BoostHeat a réellement commencé en 2011 avec le dépôt du premier brevet. Il aura donc fallu attendre 7 ans pour passer de ce concept plus que novateur à sa matérialisation avec la première chaudière

thermodynamique fonctionnant au gaz.

Le constat qui a présidé à la genèse de ce projet est le suivant : pourquoi utiliser du gaz qui permet d'atteindre des températures de l'ordre de 700-800°C dans une chaudière pour en sortir de l'eau de chauffage entre 35 et 80°C, selon les besoins ? Toute cette énergie générée, que devient-elle ?

Cette innovation valorise le pouvoir calorifique du gaz pour activer un cycle de compression thermique qui collectera de l'énergie au travers d'un cycle de pompe à chaleur alimentée au CO₂. Une technologie de rupture qui fait entrer la pleine expression de la thermodynamique dans le domaine du chauffage : 100 % du pouvoir calorifique du gaz se retrouve dans l'eau des radiateurs, à laquelle vient s'ajouter 100 % de chaleur renouvelable collectée dans l'environnement. Concrètement, la chaudière BoostHeat est susceptible d'atteindre des rendements de 200 % contre un peu moins de 110 % pour une chaudière gaz à condensation.

Une consommation divisée par 2

Ce générateur, qui a la taille d'un grand réfrigérateur/congélateur, est divisé en deux parties. La par-

tie supérieure intègre une chaudière à condensation "classique" qui assure le chauffage et la production d'ECS pendant les périodes les plus froides (en dessous de -10°C). La PAC et la chaudière peuvent fonctionner de concert entre -10°C et 0°C pour économiser l'énergie au maximum. Au-dessus de 0°C, c'est l'unité thermodynamique qui assure toute la production, pour un maximum d'économie grâce à un SCOP de 5,2. Selon le fabricant, ce système consomme, sur une année entière, jusqu'à deux fois moins de gaz qu'une chaudière traditionnelle.

Un modèle économique différent

Pas facile d'imposer une nouvelle technologie sur un marché déjà bien occupé par des grands noms de la chaudière et de la PAC, et encore plus quand on considère le prix fourni-posé de la BoostHeat.20 fixé à 18 000 euros (hors CITE). « C'est pour cette raison que nous avons décidé de vendre notre générateur en direct, via un site internet spécialement étudié, explique Luc Jacquet. Nous souhaitons également changer de modèle pour passer de la notion d'achat à la notion d'usage en proposant des formules de financement sur le long terme incluant ou



La présentation officielle a été faite par Luc Jacquet (au centre), entouré par le représentant de GRDF (à g.) et celui de Butagaz (à dr.).

non la maintenance, sur la base de mensualités qui démarrent à moins de 150 € ».

Car la cible clairement affichée est la maison individuelle en rénovation. En effet, même si la PAC est capable de moduler sa puissance, les 20 kW de ce premier modèle le destinent à des logements déjà équipés d'une chaudière gaz ou fioul. Et pour ceux qui habitent en zones isolées et qui disposent d'une citerne de propane, une version dédiée à ce combustible sera disponible au moment des premières livraisons qui sont d'ores et déjà prévues en avril prochain.

Et l'installateur dans tout ça ?

Il est le bienvenu s'il veut participer à cette aventure hors du commun. « Nous sommes en train de construire un réseau de partenaires qui sera parfaitement formé à cette nouvelle technologie et qui sera en charge de l'installation et de la maintenance des machines, détaille Luc Jacquet. Même si nous gérons la relation

commerciale en amont, le professionnel sera notre relais actif sur le terrain pour faire en sorte que l'utilisation de notre générateur soit pérenne et donne entière satisfaction à nos clients utilisateurs. Même si nous savons que notre chaudière sera efficace et fiable dans le temps, nous nous devons de proposer un service tout aussi efficace et fiable en relation avec un réseau de professionnels ultra-compétents ». L'avenir de BoostHeat en dépend. ● M. West



BoostHeat.20 combine une chaudière à condensation classique en partie haute, et une unité thermodynamique en partie basse.

Vite !

FIDÉLISATION

Le programme de Stiebel Eltron

ENERGY CLUB

STIEBEL ELTRON

Il s'appelle Energy Club et il a été lancé par le fabricant mi-novembre. À chaque installation de produits, le professionnel partenaire cumule des points de fidélité. Les produits concernés par le programme sont les pompes à chaleur et les chauffe-eau thermodynamiques, ce qui représente une soixantaine de références. L'Energy Club propose des récompenses très variées, sous forme de cadeaux tels que des produits multimédias, des voyages, des vins et champagnes, mais également sous forme d'outils professionnels comme des mises en service gratuites, des formations, des objets publicitaires ou encore du support marketing.

SERVICES

Brink entre dans l'e-commerce

La ventilation double flux haute performance pour le confort de l'habitat

NOUVELLE CENTRALE DE VENTILATION DOUBLE FLUX HAUT RENDEMENT FLAIR 325

Centrale de ventilation nouvelle génération, à très haut rendement (91% selon EN 13147-7 et PH1*)

VISIBILITÉ, SIMPLICITÉ, VOTRE GESTION DES STOCKS EN TEMPS REEL

COMMANDE DE FILTRES

LIVRAISON Détails de livraison indiqués 100% et respectés.

Bienvenue sur le site d'achat de VMC et VMC Double Flux de Brink Climate Systems

Brink Climate Systems France propose désormais son tout nouveau site www.boutique.brinkclimatesystems.fr, une boutique regroupant l'offre complète de la marque à destination des professionnels pour leur faciliter l'achat, mais aussi à destination des particuliers pour l'entretien de leur centrale de VMC double flux avec la gamme entière des filtres.

Ce site, en format "responsive", permet aux clients de la marque

de passer commande à toute heure, avec une visibilité sur le stock et un historique des commandes. En plus des différentes catégories de produits proposées, le professionnel, qui connaît les références souhaitées, peut les saisir directement dans l'outil de commande rapide pour un gain de temps notable. La boutique propose aussi les prestations dimensionnement et devis en envoyant des plans et les spécificités techniques. ● M. W.