Zurich, le 9 janvier 2023

**Communiqué de presse**

*Volume: env. 8300 caractères pour le texte, y compris chapeau, sous-titres et espaces, hors titre, encadré à propos d’Energie-bois Suisse et légendes*

**Pour que votre poêle ne s’éteigne jamais:**

**des pellets 24h/24 et 7j/7 grâce à la PelletBOX**

**A l’heure où les énergies fossiles coûtent aussi cher, les propriétaires de poêles à pellets se félicitent: dans leurs pièces à vivre, ils profitent de la chaleur douillette émanant d’une combustible bois renouvelable et écologique. Mais un samedi soir, lorsqu’il s’agit de réalimenter le poêle, c’est la frayeur: la réserve à la cave est épuisée, la soirée agréable se trouve en péril. Où donc se procurer des pellets à cette heure-ci?**

Grande comme un conteneur, la PelletBOX est visible de loin. Est-ce là l’invention sensationnelle qui livre des granulés de bois à toute heure, à un prix tout à fait normal? Et qui l’a trouvée? Pour une fois, les Suisses n’en étaient pas responsables, mais les Italiens. Ils exploitent en effet des centaines de milliers de poêles à pellets installés dans leur pays. C’était donc pour eux une évidence de vouloir garantir un approvisionnement sans faille. Plus de 50 PelletBOX sont déjà en place en Italie et leur nombre augmente sans cesse. Comme en témoigne la demande, la clientèle tire parti de ce canal simple et pratique pour se procurer des granulés à tout moment. A Eschlikon en Thurgovie, des esprits ingénieux ont décidé de proposer cette option aussi aux Suisses.

C’est précisément dans cette commune thurgovienne qu’on a installé la première PelletBOX en Suisse. Schmid energy solutions, fabricant leader en Suisse de chaudières à bois de tout type et spécialiste en matière de chauffages écologiques, a acquis et installé une PelletBOX afin de sonder son potentiel commercial. C’est la situation sur le marché qui a motivé l’entreprise: depuis plusieurs années, la demande est en hausse constante et a fait un bond plus récemment. La disponibilité des granulés et l’évolution des prix ont suscité une certaine inquiétude auprès des clients; quant aux exploitants de poêles, ils souhaitent pouvoir se réapprovisionner à tout moment. Les grands distributeurs déclarent manquer de place pour les produits volumineux «à bas prix» dans leurs surfaces commerciales chauffées coûteuses et s’intéressent donc aux solutions extérieures. Par ailleurs, la PelletBOX communique automatiquement directement avec le fournisseur lorsqu’elle a besoin d’être remplie, ce qui simplifie sensiblement le processus logistique.

**Coopérer avec les grands distributeurs pour assurer une couverture nationale**

Par conséquent, le concept d’exploitation mise sur la coopération avec les grands distributeurs. Il prévoit d’installer les PelletBOX bien visiblement, de préférence près de l’entrée des magasins de bricolage et de construction comme Migros, Landi, Jumbo (Coop) ou OBI. Son aspect extérieur est adaptable à l’image de chaque lieu d'installation. Marco Bichsel, responsable du marketing national chez Schmid, est satisfait des réactions des grands distributeurs: «Nous avons déjà contacté certains de nos partenaires potentiels. Ils ont témoigné d’un grand intérêt pour cette invention novatrice.» La question de savoir si les partenaires vont acheter, louer ou exploiter les automates en leasing n’est pas encore résolue; plusieurs options sont concevables. En revanche, l’offre de la société Schmid d’assumer la totalité de la chaîne de services forme une partie intégrée du concept. Cette solution garantit une exploitation fiable et évite aux grands distributeurs de devoir former leur personnel aux nouvelles tâches. Après plusieurs mois d’exploitation, Marco Bichsel est enthousiaste. En tant qu’«administrateur» de la première PelletBOX, il la connaît sur le bout des doigts. «L’essentiel est de garantir que l’achat de granulés se fasse de manière aussi simple et rapide que possible et qu’on puisse payer en espèces ou par carte», explique-t-il avant de démontrer le processus sur la machine.

**Manipulation simple et exploitation fiable: deux facteurs de réussite essentiels**

Un écran de taille généreuse instruit l’utilisateur sur les démarches à suivre, en cinq langues au choix. Le paiement peut s’effectuer au comptant, par carte de crédit ou par carte client, que l’utilisateur peut se procurer à la PelletBOX même. Soit il apporte son propre récipient ou sac à granulés, soit il opte pour le sac pratique réutilisable peu onéreux fourni par la machine. La porte avant de l’installation de remplissage, placée à hauteur du sol, s’ouvre par une geste manuel simple. Ensuite, il suffit d’insérer le sac dans le dispositif pratique correspondant, qui le maintient ouvert et assure un remplissage sûr et complet en pellets. Pour des raisons de sécurité, il faut fermer la portière pour déclencher le remplissage. Un boulon de sécurité évite que l’on puisse l’ouvrir pendant celui-ci. L’utilisateur peut maintenant sélectionner la quantité de granulés souhaitée: 5, 7.5, 10 ou 15 kilogrammes. Le prix correspondant est clairement indiqué, ce qui garantit la transparence du coût facturé à tout moment. Une fois les démarches de paiement exécutées selon les instructions, la PelletBOX commence à bourdonner et à cliqueter et remplit la quantité choisie au gramme près en l’espace de quelques secondes. La porte est ensuite déverrouillée et permet l’extraction du sac ou du récipient. Plus rien ne s’oppose désormais à un samedi soir bien au chaud!

Le réservoir de la PelletBOX dispose d’une capacité d’environ 4500 kilos. Si le lieu d’installation le permet, les fournisseurs de pellets régionaux peuvent se charger du remplissage en toute autonomie. Instruits en conséquence, ils recevront les codes d’accès nécessaires. Le réservoir est très facile à réapprovisionner: il fonctionne comme un raccordement domestique normal pour un chauffage à pellets. Les exploitants de la PelletBOX peuvent continuer à passer commande auprès de leurs fournisseurs de pellets habituels ou existants. Les grands distributeurs n’auront à confier que quelques tâches simples à leur personnel, par exemple vider la caisse ou remplir le distributeur de sacs réutilisables.

Il sera intéressant de voir si et à quelle vitesse la PelletBOX va s’imposer en Suisse. Un aspect supplémentaire pourrait contribuer à la conquête de notre marché: les Suisses sont de plus en plus nombreux à s’acheter des barbecues à pellets. Pour eux, il ne s’agit pas d’avoir un habitat bien chauffé en hiver, mais de griller leur viande et leurs légumes avec précision en été. Il se pourrait donc que les propriétaires d’un barbecue à granulés soient confrontés à la situation suivante un samedi soir, lorsqu’ils ont invité des gens à dîner: plus de pellets en réserve pour allumer le gril! Heureusement, les voici sauvés par une invention ingénieuse venant de nos voisins du sud…

**Questions posées à Marco Bichsel**

*Energie-bois Suisse (EBS): Selon vous, quelles sont les chances de la PelletBOX sur le marché suisse*?

Marco Bichsel (MB): Je crois qu’elle a de bonnes chances. Nous cherchons activement à coopérer avec les grands distributeurs et producteurs de granulés et avons rencontré un intérêt réjouissant. Le potentiel d’expansion existe donc. Il s’agit d’une solution astucieuse permettant de compléter l’offre des grands distributeurs dans le marché du pellet, à forte croissance. La possibilité d’adapter l’apparence de la PelletBOX à l’image du distributeur en question lui garantit une offre harmonisée aussi à l’avenir.

*EBS: Avec la PelletBOX, votre entreprise a-t-elle l’intention d’ajouter la fourniture de bois-énergie à son activité?*

MB: Non, nous n’avons pas prévu de devenir un fournisseur de bois-énergie, mais la PelletBOX constitue un ajout utile à notre gamme offerte. Grâce à nos chauffages à pellets, nous disposons d’une vaste expérience dans le maniement technique des granulés et pouvons donc combiner la maintenance professionnelle des PelletBOX avec nos prestations de services. Nous voulons proposer aux grands distributeurs un paquet «sans soucis» pour l’exploitation et le service et en même temps atteindre une charge de travail plus régulière pour nos techniciens de service. Cela évitera aux grands distributeurs de devoir acquérir des compétences techniques supplémentaires.

*EBS: Quelles seront les prochaines étapes du lancement sur le marché?*

MB: En collaboration avec quelques grands distributeurs, nous aimerions placer les 10 premières PelletBOX dans différentes régions en 2023 et réaliser ainsi une entrée sur le marché représentative qui servira de base à un bon développement futur de l’offre, axé sur les besoins.

**A propos d’Energie-bois Suisse**

Depuis 1979, l’association faîtière Energie-bois Suisse assure un service professionnel d’information et de conseil et s’engage pour une utilisation accrue de la «chaleur issue de la forêt» auprès des autorités et des décideurs. [www.energie-bois.ch](http://www.energie-bois.ch)

*Auteur:*

*Christoph Rutschmann*

*Pour le compte de*

*Energie-bois Suisse*

*Neugasse 10*

*8005 Zurich*

*Tél.: 044 250 88 11*

*info@holzenergie.ch*

***Photos***

|  |  |
| --- | --- |
|  | ***Légende:****Marco Bichsel: la PelletBOX suscite l’intérêt des grands distributeurs* *Source: Schmid energy solutions* |
|  | ***Légende:****La première PelletBOX de Suisse pour un approvisionnement 24 heures sur 24**Source: Christoph Rutschmann, Energie-bois Suisse* |
|   | ***Légende:*** *Simple d’emploi: même le sac contenant les pellets est mis à disposition par la PelletBOX**Source: Christoph Rutschmann, Energie-bois Suisse* |