



WEYA propose des solutions de chauffage clé en main utilisant la plaquette bois, le granulé bois, la pompe à chaleur... La société est constituée d'experts en installation de chauffage (ingénierie, organisation, maintenance) et notamment de chauffage au bois. Adossée à EO2 – premier producteur français de granulés bois – WEYA maîtrise parfaitement son approvisionnement en quantité, en qualité et en prix. De plus, l'ONF et WEYA ont signé un accord de partenariat.

→ VOS ENJEUX

■ **Forte conscience du consommateur**

Depuis quelques années, nous observons une modification des comportements des consommateurs qui souhaitent dorénavant « consommer positif ». De plus en plus conscient de leur position de force, les consommateurs exigent aujourd'hui de leur magasin qu'il respecte l'environnement, la santé et l'éthique. Le développement durable s'impose au centre de la relation grande distribution / consommateur.

■ **Allier la rentabilité et le respect de l'environnement**

Le prix des énergies fossiles a augmenté de 45% ces 5 dernières années et son augmentation semble inexorable vue la configuration mondiale : consommation en forte croissance notamment des pays émergents et appauvrissement des ressources naturelles connues.

L'utilisation des énergies renouvelables permet de sortir de cette logique et de s'appuyer sur une énergie locale, au prix maîtrisé et facile d'utilisation. Les économies réalisées sont conséquentes dès 3 à 5 ans.

■ **Réduire concrètement l'empreinte écologique du magasin**

Opter pour un mode de chauffage optimisé et renouvelable réduit visiblement l'empreinte écologique du magasin. Par exemple l'utilisation d'une chaudière au granulé bois nouvelle génération permet à la fois d'obtenir un rendement d'au moins 90% et de rejeter 12 fois moins de CO2 dans l'atmosphère. Cette énergie est 100% naturelle et renouvelable, produite en France et génératrice d'emploi.

■ **Valoriser l'image globale de l'enseigne**

Les consommateurs apprécient les actions menées par les enseignes en faveur de l'environnement. Ces actions valorisent l'image de l'enseigne et par extension celle du consommateur qui la fréquente. 56% des Européens se disent concernés par les questions environnementales.*

En France, l'impact du Grenelle de l'environnement sur la prise de conscience environnementale de la population est tel que les Français sont aujourd'hui les Européens les plus sensibilisés.*

■ **Mettre en œuvre l'engagement personnel du directeur de magasin**

Vous êtes sensible au respect de l'environnement et souhaiteriez mettre en œuvre facilement une installation de chauffage performante, économique et écologique? WEYA est à votre disposition pour étudier les solutions vertes les plus rentables et procéder à la mise en place puis la maintenance.

→ NOTRE RÉPONSE

Le savoir faire de WEYA, sa capacité à assurer un chauffage optimal dans les meilleures conditions économiques sont un atout pour vous, professionnels de la grande distribution, ainsi que pour vos clients.

■ **Une action concrète, efficace sur laquelle vous pourrez communiquer**

Les consommateurs sont aujourd'hui conscients de l'enjeu du développement durable et attendent une action concrète de la part des professionnels de la distribution.

Un client fidèle est un client qui s'identifie aux valeurs adoptées par son magasin. La solution WEYA vous permettra d'obtenir, dès les 1^{ers} mois, des résultats concrets concernant l'impact environnemental de votre enseigne, et d'afficher, par exemple, une diminution notable de vos émissions de CO₂.

De plus, utiliser le bois comme énergie renouvelable vous permettra de vous différencier de vos concurrents et de vous positionner en tant que référence dans le secteur des énergies renouvelables. Le consommateur mémorisera davantage votre action car elle se démarque de celles déjà mises en place dans votre secteur d'activité.

■ **Une indépendance énergétique**

L'utilisation d'énergies renouvelables - chauffage au bois, pompe à chaleur ... - vous met à l'abri des mouvements géopolitiques et de l'instabilité des prix des énergies fossiles qui en découle. Vous pourrez alors prévoir précisément vos dépenses énergétiques sur le moyen et le long terme.

Le bois est une ressource énergétique disponible en France puisque chaque année la surface de la forêt progresse en moyenne de 40 000 hectares. Son utilisation est sûre - les solutions énergie bois ont fait leurs preuves depuis 10 ans en Allemagne, Suède et Italie - et participe à l'entretien des forêts comme le souligne notre partenaire l'ONF**.

■ **Une réduction de l'empreinte écologique**

En choisissant une solution 100 % énergie bois, votre activité aura un effet neutre sur les émissions de CO₂. En effet, la quantité de CO₂ dégagée lors de la combustion du bois correspond à celle qui a été extraite de l'air pour la photosynthèse au cours de la croissance de l'arbre.

En considérant le processus complet du granulé bois : de sa fabrication, son conditionnement, son transport à sa combustion, l'émission globale de CO₂ est 12 fois inférieure à celle du fioul.

■ **Cas concret et chiffré**

La première phase consiste à identifier la faisabilité de votre projet puis à réaliser la maîtrise d'œuvre des installations. Une des solutions les plus adaptées à la grande distribution est un container extérieur qui viendra se substituer au chauffage fioul sans aucune modification du fonctionnement et permettra une installation performante, modulable et facile à mettre en place.

L'installation bois WEYA offre les mêmes modularités et réactivité qu'un chauffage gaz ou fioul.

A titre d'exemple :

→ Supermarché d'environ 1 500 m² :

- besoin thermique : 300 MWh utiles/an,
- chaudière : puissance de 150 kW avec un silo de stockage de 40 m³,
- consommation prévisionnelle de granulé bois : 71 t/an.

→ Hypermarché de 4 500 m² :

- besoin thermique : 900 MWh utiles/an,
- chaudière : puissance de 450 kW avec un silo de stockage de 50 m³,
- consommation prévisionnelle de granulé bois : 213 t/an.

**Office National des Forêts.

WEYA profite de son intervention pour optimiser votre système de chauffage dans sa globalité : isolation des conduites (ce qui correspond à un gain énergétique de 10 à 20%), équilibrage de l'installation, vérification du débit des circulateurs et amélioration des régulations.

Enfin l'équipe de maintenance WEYA gère la chaudière pour des durées de 10 à 15 ans.

▪ **Mise en avant de votre magasin**

Monter, avec vos employés, un programme de chauffage écologique de votre magasin est une initiative fiable et économique qui pourra être reprise par les autres supers et hypermarchés de votre enseigne.

→ **LES RÉSULTATS**

Pour vous professionnel de la Grande Distribution, la solution WEYA se traduira par :

- Une réduction sur votre facture de 30% sur le combustible,
- La valorisation de l'image de l'enseigne auprès de vos clients.
- Un système de chauffage efficace et fiable,
- La mise en place d'une solution modulaire et peu intrusive
- Une réduction de l'empreinte environnementale de vos activités,
- L'obtention des labels énergétiques pour votre magasin et l'anticipation des contraintes réglementaires apparaitront d'ici quelques années.