



LA SEULE REVUE
DÉDIÉE AUX PG
PROFESSIONNELS
DU GAZ

SEPTEMBRE 2024

#57

DE NOUVEAUX LEVIERS POUR ACCOMPAGNER LA DYNAMIQUE DES PAC HYBRIDES



L'ÉVÉNEMENT

Interclima :
bienvenue sur
le village gaz !
/ p.18



BONNES PRATIQUES

Objectif 100 %
de transformation
avec Handicall
/ p.8



CULTURE G

Envie de VOUS investir
dans le gaz vert ?
/ p.34



PROFESSIONNEL DU GAZ
INSTALLATION - MAINTENANCE

lesprofessionnelsdugaz.com

Artisans, ENGIE vous donne des outils pour consommer moins d'énergie.

ENGIE vous accompagne avec **des solutions concrètes et personnalisées** pour réduire votre consommation d'énergie.

J'agis
avec
ENGIE

En savoir plus



ENGIE

L'énergie est notre avenir, économisons-la !

ENGIE : SA AU CAPITAL DE 2 435 285 011 € - RCS NANTERRE N° 542 107 651. © Getty Images.



LE SOMMAIRE

SEPTEMBRE 2024

57



L'ÉDITO

Gaz et biogaz liquides : l'énergie indispensable à nos territoires ruraux
Audrey Galland, directrice générale France Gaz Liquides, présidente de Liquid Gas Europe
P. 5



120 JOURS

L'actualité de la profession
P. 6



BONNES PRATIQUES

Objectif 100 % de transformation de vos « leads » avec Handicall
P. 8



EXPERTISE

Comment expliquer la hausse du prix du gaz à vos clients ?
P. 12



QUESTION RÉGLEMENTAIRE HABITA+

Mise en attente d'une tuyauterie fixe : quelles sont les règles à respecter ?
P. 15



L'ÉVÉNEMENT

Interclima 2024 : bienvenue sur le village gaz
P. 18



ATOOUTS GAZ

De nouveaux leviers pour accompagner la dynamique des PAC hybrides
P. 21

PAC hybride et contrat d'électricité à pointe mobile : le duo gagnant
P. 22

Un coach pour vous aider à mieux vendre la PAC hybride
P. 24

Hybridation de chaufferie : les solutions sont là
P. 25



PAROLE DE PG

Des métiers plus adaptés aux attentes des femmes qu'on l'imagine
P. 29

Laurine Dufresnes : « Nous observons un regain d'intérêt pour le gaz »
P. 30

Valérie Romano : « Le gaz vert est notre fer de lance en matière de communication »
P. 32



CULTURE G

Envie de vous investir dans le gaz vert ?
P. 34



Revue quadrimestrielle de l'Association des Professionnels du Gaz réservée à ses adhérents – Immeuble Linea : 1 rue du général Leclerc, 92800 Puteaux – **Directeur de la publication** : Romain Ruillard – **Rédactrice en chef déléguée** : Dominique Ortin-Meaux – **Comité de rédaction** : Virginie Balzer, Marie Cambretin, Sylvain Chaulet, Mohamed Habaoui, Jean-Baptiste Jarry, Julien Lambolez, Pierre-André Marcel, Michel Miramon, Hervé Naves, Jean-Pierre Pichon, Bruno Py, Cyril Radici, Delfine Salvador, Philippe Schönberg – **Rédaction** : Yann Cabaret, Dominique Ortin-Meaux, Cédric Rognon – **Coordination de la publicité** : Mathilde Gaspard – **Conception graphique** : Hugues Jacquemin – **Conception / Réalisation** : Mot à Meaux – **Crédits photo** : Shutterstock, IStock, Freepic, Flaticon, Interclima, Anne Van Der Stegen, Pascal Marseaud, Vincent Boisot, Vaillant, D. R. – **Impression** : Calligraphy Print, Chateaubourg (35).

lesprofessionnelsdugaz.com



PROFESSIONNEL DU GAZ
INSTALLATION - MAINTENANCE

ÉCRIRE À
la rédaction de « G »
contact@habitaplus.fr



PROFESSIONNEL DU GAZ
INSTALLATION



Une question technique ou réglementaire ?

habitA+ met
à disposition
des professionnels
du gaz un
numéro dédié



Pensez à vous munir de votre
identifiant habitA+ avant
de passer votre appel
(2 lettres et 5 chiffres)

0 820 08 70 50 Service 0,12 € / min
+ prix appel



La seule hotline à faire une
réponse écrite sous 48 h ouvrées.

Contact par téléphone ou par mail à
contact@habitaplus-online.com



Résidentiel



ERP



Tertiaire



Industrie

- Certificats de Conformité
- Conduits de fumée et de raccordement
- Dimensionnement gaz
- Organes de coupure

- Site de production d'énergie
- Tracé gaz après compteur
- Tracé gaz avant compteur
- Ventilation, volume/enveloppe



GAZ ET BIOGAZ LIQUIDES

l'énergie indispensable à nos territoires ruraux



« Nous sommes confiants dans l'avenir de la filière : il en va de l'avenir énergétique de plus de 90 % de la superficie de notre territoire qui est rurale. »

AUDREY GALLAND
directrice générale
France Gaz Liquides,
présidente de
Liquid Gas Europe

On l'oublie trop souvent, les gaz liquides (butane et propane) sont la solution énergétique que vous, Professionnels du Gaz, installez sur plus de 90 % de la superficie du territoire national, des territoires ruraux principalement où vivent 33 % de la population française. Partout où les réseaux de gaz naturel n'ont pas pu être déployés parce qu'il s'agit de zones très peu denses. Où il n'existe pas de réseaux de chaleur urbains. Mais aussi là où les réseaux électriques – évidemment présents – ne pourront satisfaire l'intégralité des usages. À la différence des zones urbaines, les Français vivant en milieu rural sont fortement dépendants des énergies « hors réseaux ». Les gaz liquides y représentent une énergie indispensable aux ménages comme aux professionnels. Ils occupent une place déterminante du point de vue de l'aménagement et de la cohésion énergétique des territoires.

Dans ces conditions, la chaudière gaz THPE ou la PAC hybride ont un rôle éminent à jouer pour apporter un niveau de confort essentiel dans nos villages et campagnes les plus reculés. Vous le constatez chaque jour, il y a une vraie demande pour que l'énergie gaz soit maintenue. Pour les habitants de ces 24 523 communes qui ne sont pas desservies par un réseau de gaz naturel, la disponibilité du propane est primordiale. Avec l'École des Mines, nous avons travaillé à une cartographie de la répartition des énergies dans les logements, commune par commune et avec un niveau de détails jamais atteint jusque-là. En deux clics sur le site www.energiesruralite.com, vous pouvez observer l'impact qu'aurait un déploiement massif de pompes à chaleur sur le réseau électrique et, en connaissance de cause, orienter votre client vers une solution alternative gaz ou hybride.

Face à la pression du tout électrique, à la difficulté parfois de s'approvisionner en bois (sans oublier les problèmes que représente cette énergie pour la qualité de l'air quand elle n'est pas consommée dans des appareils haute performance) et à l'interdiction d'installer des chaudières fonctionnant au fioul traditionnel, proposer des solutions propane à vos clients des communes rurales conserve tout son sens.

Comme toutes les solutions énergétiques, la filière des gaz liquides est totalement engagée dans la réduction des émissions de CO₂ et dans la redéfinition d'un modèle qui permettra de sortir du propane et du butane fossiles. Des biogaz liquides (biopropane et biobutane) sont produits en bioraffineries à partir d'huiles végétales, de graisses animales ou d'huiles usagées. Ils sont déjà présents chez certains de vos clients qui les choisissent pour leur empreinte carbone réduite de plus de 70 % par rapport au propane et au butane, et de 95 % par rapport au fioul. À l'échelle européenne, nous travaillons au développement de nouvelles molécules produites par pyrogazéification telles que le diméthyléther renouvelable (rDME). Décarboner les zones rurales en 2050 est le grand défi de France Gaz Liquides. Nous construisons cette trajectoire pour apporter une énergie disponible, bas carbone et renouvelable pour la ruralité. Et que vous, Professionnels du Gaz, ayez tous les outils en mains pour continuer à satisfaire les attentes de vos clients. ●



CONGRÈS SYNASAV

HABITA+ ET PG au congrès du Synasav au palais d'Éna

Le 13 juin 2024, le congrès du Synasav s'est tenu dans le cadre prestigieux du palais d'Éna, siège du Conseil économique, social et environnemental, troisième assemblée de la République. Les Associations habita+ et PG – Professionnel du Gaz étaient présentes. L'occasion de rappeler que la maintenance

des systèmes énergétiques est une nécessité pour conserver les performances des matériels du génie climatique, de découvrir les éléments de l'observatoire de la maintenance Synasav ou de se projeter dans la maintenance d'environnements contraints comme la station spatiale internationale. ●



► Pour revivre cet événement exceptionnel, consultez la page du site du Synasav : « Revivez les tables rondes et les interventions du Congrès SYNASAV 2024 - Syndicat National de la Maintenance et des Services en Efficacité énergétique »

CAMPAGNE

Le gaz vert et Jamel Debbouze, le combo gagnant

Diffusée entre le 28 avril et le 20 mai 2024 sur les écrans de télévision, la campagne sur le gaz vert, cosignée par Coénove, France Gaz Renouvelables, PG - Professionnel du Gaz et GRDF, a rencontré un immense succès. 51 millions de concitoyens ont vu le message sur le gaz vert grâce à Jamel Debbouze qui n'a pas hésité à « faire le grand saut » pour cette énergie renouvelable et bas carbone. Cette communication avait pour objectif de faire prendre conscience aux Français de la réalité du gaz vert, de son développement rapide à l'échelle nationale et locale et d'inviter à aller plus loin en se rendant sur le site ChoisirLeGazVert.fr. C'est ce site que vous utilisez quand vous faites une démonstration aux clients après avoir collé votre étiquette « Compatible gaz vert » sur l'appareil fraîchement installé ou entretenu. Ce dispositif doit vous faire gagner du temps par l'évocation de cette communication avec Jamel. ●

► Bonne nouvelle, la campagne sera de nouveau diffusée fin septembre 2024 pour augmenter encore l'impact de notre message de filière.

AGENDA

INTERCLIMA – SALON DU GÉNIE CLIMATIQUE
Du 30 septembre au 3 octobre 2024
Porte de Versailles à Paris

BEPOSITIVE – SALON DE LA TRANSITION ÉNERGÉTIQUE
25 au 27 mars 2025
Eurexpo à Lyon

CONGRÈS DES ORGANISATIONS PROFESSIONNELLES
Dates 2025 non communiquées à ce jour

INDEX MENTIONS

ENGAGÉ GAZ VERT

02006

PAC HYBRIDE

01168

CONDUIT DE FUMÉE

00571

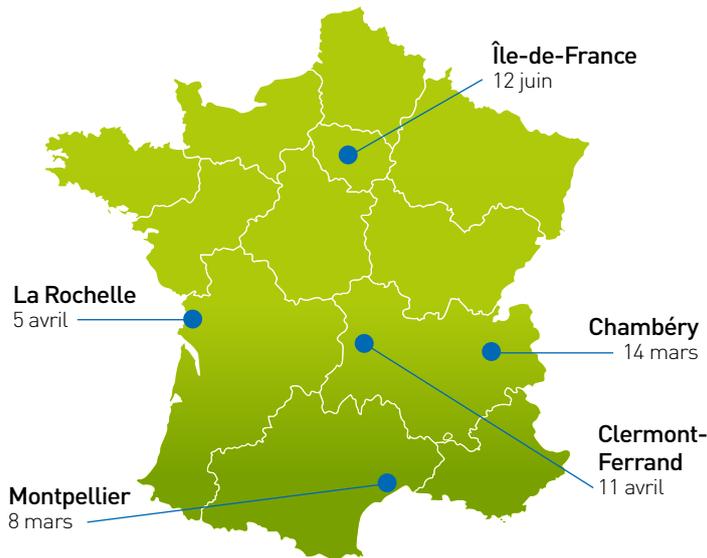
- 2360 clients aidés depuis le lancement de la mention Conduit de fumée
- Pour bénéficier des mentions, connectez-vous à votre espace professionnel du site www.lesprofessionnelsdugaz.com



LES RENDEZ-VOUS DE LA FILIÈRE GAZ

CLAP DE FIN

pour les Rendez-vous de la filière gaz 2024



Vous avez été environ 80 PG à venir nous rencontrer à l'occasion des cinq Rendez-vous de la filière gaz 2024.

Point sur les aides publiques, positionnement des matériels gaz (chaudières THPE, PAC hybrides) dans le paysage du génie climatique, avenir du gaz, gaz vert, vous avez apprécié son contenu à en croire la note de 4,5/5 que vous avez attribuée pour l'organisation de cet événement.

Si cet éclairage, le temps d'une demi-journée vous intéresse, rendez-vous en 2025 pour de nouvelles dates dans vos régions. Soyez attentifs à nos communications. ●

RENCONTRES DES MÉTIERS DU BÂTIMENT

HABITA+/PG au congrès de la Capeb

Comme à leur habitude, les Associations habitA+ et PG – Professionnel du Gaz ont participé aux Rencontres des métiers du bâtiment de la Capeb, organisées les 25 et 26 juin 2024 à Bordeaux.

L'occasion de rencontrer les Professionnels du Gaz et de pouvoir répondre à toutes les questions relatives aux appellations PG Installation et PG Maintenance, ainsi qu'à celles portant sur les mentions PAC hybride, Conduit de fumée ou Gaz vert. L'association PG n'a pas manqué de rappeler qu'il était encore temps de participer au concours PAC hybride organisé par les trois organisations professionnelles, GRDF et Coédis. ●



COMMERCE

Plus que quelques jours pour vous inscrire À LA RENTRÉE DU CHAUFFAGE 2024

C'est le grand retour de la Rentrée du Chauffage ! À partir du 1^{er} octobre et jusqu'au 30 novembre 2024, l'Association PG, en partenariat avec GRDF, Butagaz et la filière des fabricants de matériels, propose des réductions sur un grand nombre de matériels (PAC hybrides, chaudières, poêles et inserts, thermostats, régulations, émetteurs). En complément, et pour toujours faire baisser le reste à charge des clients, vous êtes invités à faire vos meilleures offres sur ces matériels.

Vous serez ainsi bien positionnés sur la carte du site PG. Pour attirer les clients, vous générer des affaires et maximiser votre visibilité durant l'opération, un vaste dispositif digital sera mis en place. Condition préalable : vous devez être inscrits à l'opération. Vous êtes intéressés pour faire partie de l'aventure ? Alors rendez-vous sur le site PG – espace professionnel, rubrique Temps Fort. Il ne vous reste plus que quelques jours pour le faire ! ●



OBJECTIF 100 % de transformation de vos « leads » avec Handicall

L'Association PG - Professionnel du Gaz a mandaté Handicall, centre d'appel inclusif, pour traiter les demandes des clients (ou leads dans le jargon marketing) transmises via le site www.lesprofessionnelsdugaz.com. Objectif : qu'aucune demande ne reste sans réponse... Et que vous, PG, ne manquiez aucune opportunité. **PAR DOMINIQUE ORTIN-MEAUX**

Le partenariat entre l'Association PG et Handicall est né d'un constat : trop de messages et demandes de contacts laissés sur l'espace professionnel des PG restaient sans réponse. Autant d'occasions de business manquées pour les Professionnels du Gaz. Ces demandes entrantes sont pourtant une mine pour le développement de l'activité. « Ces pertes en ligne ne devaient pas être une fatalité. Nous avons cherché comment faire en sorte que nos adhérents puissent mieux les prendre en compte et donner ainsi satisfaction à des clients gaz qu'il est plus important que jamais de fidéliser »,

« Je n'ai pas à connaître la technique d'une chaudière ou d'une cuisinière.



Mon rôle, c'est de faire le lien entre les clients et les PG.

Même si c'est très agréable pour moi

d'avoir précédemment travaillé sur une mission pour GRDF sur le raccordement gaz. Cela me donne un vernis. »

ADRIEN GAUTIER, CONSEILLER RELATION CLIENT À DISTANCE



Une partie de l'équipe Handicall dédiée aux PG : 100 % des leads sont recontactés dans la journée.

explique Romain Ruillard, directeur général de l'Association PG - Professionnel du Gaz.

100 % des leads traités dans la journée

Le process de traitement a été co-construit entre l'Association PG et Handicall. Le point clé est la mise en place d'un outil d'automatisation qui importe chaque nuit les leads (c'est-à-dire les demandes clients) déposés la veille. « Suite aux demandes des clients sur le site PG, nous contactons 100 % des leads dans la journée. C'est une exigence de l'Association et elle est tenue », relève Luc Devic, responsable d'activité chez Handicall.

Un conseiller relation client à distance Handicall va alors traiter ces fiches de bout en bout (une vingtaine par jour durant les temps forts – Mois du Chauffage et Rentrée du Chauffage).

• **Première étape** : recontacter le client pour savoir s'il a été pris en charge par un Professionnel du Gaz. Si ce n'est pas le cas, le conseiller lui propose trois PG susceptibles de répondre à sa demande.

• **Deuxième étape** : dans la foulée, le conseiller contacte successivement les trois PG afin de leur proposer le chantier. Le premier qui valide son intérêt est chargé de l'affaire.

• **Dernière étape**, un mois plus tard : le conseiller rappelle le client afin

Bonnes pratiques



« La spécificité de cette mission, c'est le processus de traitement.



C'est intéressant, parce que l'on accompagne vraiment l'affaire sur sa globalité, de la détection du besoin au déroulement du projet, en passant par la mise en relation avec les professionnels et le suivi de la bonne exécution un mois plus tard. On sent aussi que le gaz, après une période compliquée, retrouve de l'intérêt chez les clients. »

LUC DEVIC, RESPONSABLE DE LA MISSION PG CHEZ HANDICALL



ELLE TÉMOIGNE

Sybil Thomas, responsable d'équipe

QUELLE FORMATION AVEZ-VOUS REÇUE ?

« Nous avons été formés pendant deux jours par l'Association PG sur le process de traitement et les questions que l'on pouvait poser aux clients. Nous devons être capables d'identifier si c'est un besoin de maintenance ou un besoin d'installation et, dans ce cas, s'il s'agit d'une installation neuve ou d'une rénovation, ou encore s'il y a un dysfonctionnement pour le particulier. Dans ce cas, nous devons utiliser les différentes mentions développées par l'Association PG. Le fait que l'on n'ait pas d'expertise nous pousse à poser des questions plus approfondies pour bien comprendre le besoin du client. Par ailleurs, nous avons plusieurs choses à bien mettre en avant quand on a le professionnel en ligne : améliorer sa connaissance de l'espace professionnel du site PG et l'amener à l'utiliser davantage, à être plus autonome. Nous devons également mettre l'accent sur les différentes mentions.

de s'assurer que sa demande a abouti sur un devis ou sur la réalisation des travaux. Dans le cas contraire, il propose de contacter d'autres PG.

Une trentaine de minutes par fiche

« Les clients apprécient cette démarche. Ils sont rassurés de voir qu'il y a un suivi, que leur demande

sur Internet ne va pas tomber aux oubliettes. Ils sont très enclins à détailler leur problème ou leur projet », note Adrien Gautier, l'un des conseillers relation client à distance dédié à la mission.

Les PG sont davantage surpris. « Ils sont étonnés que ce soit nous qui

les appelions et non le client en direct. Je leur explique que j'ai d'abord pris contact avec le particulier qui avait rempli un formulaire de contact et je termine toujours par cette petite formule : "Je suis là pour vous donner du travail". En général, ça détend l'atmosphère ! »



OBJECTIF 100 % de transformation de vos « leads » avec Handicall

Bonnes
pratiques



Avec les Professionnels du Gaz, le rôle des conseillers relation client Handicall ne s'arrête pas là : ils en profitent pour faire le point sur l'espace professionnel du site lesprofessionnelsdugaz.com.

« Avant de les appeler, je vérifie que les PG ont bien créé leur espace professionnel. Mais il n'est pas rare qu'ils aient oublié qu'ils avaient cet outil, ou alors ils ignorent toutes les fonctionnalités qu'il offre. C'est la principale raison, je pense, pour laquelle ils ne l'utilisent pas ! », analyse le conseiller relation client à distance. Alors, dès qu'un PG est disponible pour l'écouter, il leur décrit les différentes rubriques disponibles – sans oublier de parler des mentions Conduit de Fumée, PAC hybride et Gaz vert.

Entre la prise de contact avec les clients pour qualifier leur demande et les échanges avec les professionnels, chaque traitement prend ainsi entre 20 et 30 minutes. Un temps bien investi pour les PG. ●

Handicall est un centre d'appel 100 % français et une entreprise adaptée dont les deux tiers des collaborateurs sont en situation de handicap.



QUI EST HANDICALL,

le centre d'appel qui évite que vous manquiez des affaires ?

Depuis le centre d'appel Handicall de Bordeaux, l'équipe formée par l'Association PG - Professionnel du Gaz traite de bout en bout, et avec bonne humeur, les demandes de rendez-vous ou de devis déposées par des clients particuliers ou professionnels sur l'espace professionnel des PG.

C'est à Bordeaux, sur la rive gauche de la Garonne, qu'Handicall a installé en 2004 son premier centre d'appel et où sont traités les appels dans le cadre de la mission PG depuis mars 2024.

Une entreprise de la relation client pas comme les autres, puisqu'il s'agit d'une entreprise adaptée, dont les deux tiers des collaborateurs sont en situation de handicap, le plus souvent suite à un accident de la vie. Ils pouvaient être coiffeurs, boulangers ou chauffeurs de taxi. Ils renouent ici avec une seconde vie professionnelle.

100 % en France, 100 % inclusive

« Nous accompagnons les parcours professionnels de nos collaborateurs en développant les compétences et la confiance, explique Tristan Boschet, responsable de comptes dans la Business Unit Énergie. C'est notamment l'objectif de notre service formation, My Décllic. » Pour ce retour à l'emploi dans un métier qui leur était jusque-là étranger, tous les collaborateurs d'Handicall reçoivent une formation centrée sur la posture et les compétences de base du conseiller relation client à distance. Ils sont ensuite formés, au gré des missions, afin de remplir le contrat et de délivrer la performance



« Les premiers résultats de cette opération pour les Professionnels du Gaz sont positifs.

On voit que l'on parvient à transformer les "leads" en projets concrets, et donc à créer de la valeur pour les PG et pour les clients. »

TRISTAN BOSCHET, RESPONSABLE DE COMPTES DANS LA BUSINESS UNIT ÉNERGIE D'HANDICALL

attendue. « Nous avons les mêmes exigences et la même volonté d'apporter un service de qualité. Notre statut d'entreprise adaptée n'interfère pas. C'est pourquoi nous nous classons dans le top 5 des centres d'appel et de la relation client dont la production est réalisée uniquement en France. »

Implantée à 100 % en France, Handicall dispose de quatre centres d'appel : à Bordeaux mais aussi à Chartres, Lyon et Tours. Elle compte aujourd'hui près de 400 collaborateurs, dont l'âge moyen est de 42 ans. « Nous sommes extrêmement fiers d'avoir créé 200 emplois permettant l'intégration des personnes en situation de handicap au cours des quatre dernières années ! » ●



<https://lesprofessionnelsdugaz.com>

VOTRE ESPACE DÉDIÉ S'ENRICHIT



Tableau de bord

► **Accédez** à votre tableau de bord



Suivi des contacts

► **Retrouvez** les demandes de contacts effectuées par les particuliers



Courriers

► **Retrouvez** tous vos courriers dématérialisés des Associations habitA+/PG dans cet espace*



Mes appellations

► **Faites le point** sur vos appellations PGI et PGM, les dates d'habilitation de vos Responsables Gaz Installation et/ou Maintenance



Audit CC2

► **Sélectionnez un CC2** lors d'un déclenchement d'audit et suivez vos résultats d'audits selon la nouvelle convention PG



Mention PAC hybride



Mention Conduit de fumée



► **Gérez** vos mentions



Mention Gaz vert



Attestations d'entretien

► **Complétez directement** vos attestations d'entretien dématérialisées depuis votre Smartphone, votre tablette ou votre PC



Mes données personnelles

► **Modifiez ou complétez** les informations de votre entreprise



Mes outils pratiques PG

► **Retrouvez** les différents outils et documents utiles au quotidien



Comment créer votre espace personnel ?

Connectez-vous sur le site www.lesprofessionnelsdugaz.com

> onglet : Vous êtes professionnel

Vous pourrez vous inscrire en entrant votre numéro habitA+ (deux lettres et cinq chiffres) qui figure en haut à droite de tous les mails envoyés par habitA+ ou PG - Professionnel du Gaz

Votre numéro habitA+ : AB12345



PROFESSIONNEL DU GAZ
INSTALLATION - MAINTENANCE

Lancement de la mention Conduit de fumée :
Différenciez-vous !

L'Association PG lance la mention Conduit de fumée pour accompagner vos clients dans l'ins-
tallation de chaudières gaz performantes en appartem-

*Attention : depuis le 1^{er} janvier 2024, nous avons cessé d'envoyer des courriers papier.

Comment expliquer la hausse du

PRIX DU GAZ À VOS CLIENTS ?



Au 1^{er} juillet 2024, le prix repère de vente de gaz naturel (PRVG) a augmenté, en moyenne, de 11,7 % par rapport à juin 2024. Plusieurs composantes du prix du gaz ont évolué à la hausse. Comment en parler à vos clients ? Et les rassurer sur le fait que le gaz de réseau reste toujours une énergie plus compétitive ? Revue G vous donne les clés. **PAR DOMINIQUE ORTIN-MEAUX**



l'énergie, la tarification « ATRD » assure la rémunération des gestionnaires de réseaux de distribution de gaz : GRDF, qui gère 95 % des réseaux français de distribution de gaz, et les entreprises locales de distribution (ELD).

La CRE a réévalué à la hausse le tarif de distribution de GRDF, l'ATRD 7, essentiellement du fait de la baisse des consommations de gaz constatées depuis 2020. Cet ajustement est également lié, quoique dans une faible proportion, à la hausse des coûts supportés par GRDF, notamment les investissements réalisés en faveur du développement du gaz vert.

2. La hausse des prix du gaz naturel constatée en juin sur les marchés de gros : + 4,3 %

Les prix du gaz, comme ceux de toute commodité qui s'échange sur des marchés, sont par nature fluctuants.

La composante « molécule » évolue en permanence, en fonction des prix sur les marchés de gros, eux-mêmes soumis à différents facteurs économiques et géopolitiques notamment. Le nouveau prix repère en tient compte.

3. L'augmentation du coût de collecte des CEE par les fournisseurs d'énergie : +0,7 %

À la différence de MaPrimeRénov', les primes liées aux certificats d'économies d'énergie ne sont pas versées par un organisme public.

Ce sont les fournisseurs d'énergie ou leurs mandataires qui les distribuent et leur coût est répercuté dans le prix de la fourniture d'énergie.

Dans les faits, les consommations de gaz étant plutôt à la baisse, les factures grimpent moins vite que les prix du gaz.

In'est jamais confortable, en tant que professionnel, de devoir expliquer à ses clients des augmentations de tarif. La hausse très médiatisée de début juillet a pu susciter l'émoi chez certains de vos clients. À tout le moins, elle les aura amenés à faire des réflexions ou à vous poser des questions. Voici quelques éléments factuels pour vous aider à faire face à ces objections.

Pourquoi cette hausse ?

Tout d'abord, rappelons ce qu'est le prix repère de vente de gaz naturel. Il s'agit

d'une estimation des coûts moyens de fourniture de gaz, publiée chaque mois par la CRE. Elle est fournie à titre indicatif pour aider les consommateurs à comparer les offres de gaz entre elles lorsqu'ils souhaitent souscrire une nouvelle offre.

Trois facteurs principaux expliquent l'augmentation du prix repère entre juin et juillet 2024

1. La revalorisation du tarif de distribution au 1^{er} juillet : + 6,5 %.

Fixée par la Commission de régulation de

Benoit Chaintreuil,

chef du pôle études et réglementation
à la délégation marketing stratégique
chez GRDF



POURQUOI LES CONSOMMATIONS DE GAZ BAISSENT-ELLES ?

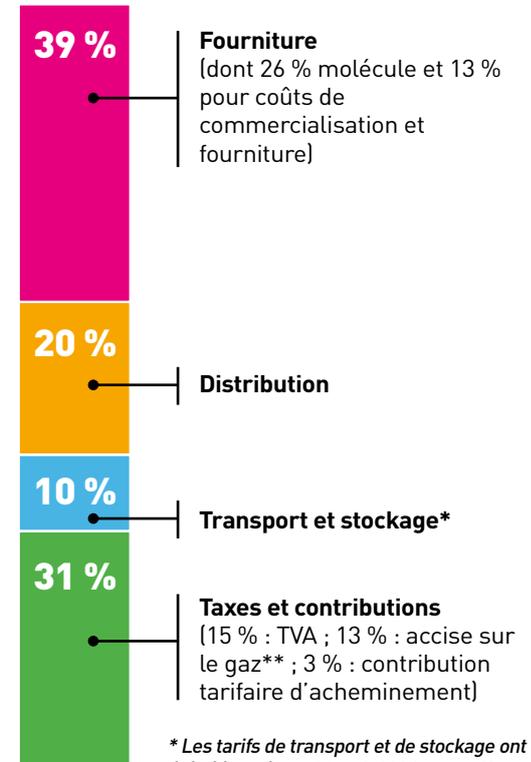
« Les Français font de réels efforts de sobriété, notamment dans le secteur résidentiel. Cela s'ajoute à la baisse liée aux rénovations énergétiques (isolation des logements, remplacement d'anciennes chaudières par des appareils plus performants) qui génèrent, depuis plusieurs années, une diminution continue des consommations de gaz. La conjugaison des deux phénomènes conduit à une contraction d'une ampleur jamais vue. Sur le périmètre de GRDF, nous avons relevé une baisse des consommations du secteur résidentiel de 11,1 % en 2022, et à nouveau de 6,5 % en 2023 (par rapport à l'année précédente, valeurs corrigées des effets climatiques). »

CONSOMMATIONS CORRIGÉES DU CLIMAT (périmètre GRDF) -5,8 % en 2022/2021



COMMENT SE COMPOSE LE PRIX DU GAZ ?

Pour un client chauffage moyen, facture TTC, selon les données CRE de juillet 2024



* Les tarifs de transport et de stockage ont été réévalués au 1^{er} avril 2024, les tarifs de distribution ont été réévalués au 1^{er} juillet 2024.
** L'accise sur les gaz naturels (anciennement Taxe Intérieure de Consommation sur le Gaz naturel) a été réévaluée au 1^{er} janvier 2024.

Quel impact réel sur le budget de vos clients particuliers ?

Si l'on considère un consommateur moyen se chauffant au gaz, sa facture annuelle aux conditions du prix repère s'élève à 1 537 € TTC en septembre 2024, soit +169 € par rapport à juin 2024, mais -51 € par rapport à janvier 2024⁽¹⁾. En outre, les consommations de gaz étant tendanciuellement à la baisse, les consommateurs voient généralement leurs factures grimper moins vite que les prix du gaz, voire se réduire. À bien avoir en tête : la hausse des prix du gaz concerne uniquement les contrats

indexés sur le prix repère de la CRE ou sur les prix du marché. Pour les contrats à prix fixe, l'impact dépend des caractéristiques du contrat souscrit. Il se limite généralement à la répercussion de l'évolution des tarifs d'infrastructures et des taxes.

Le gaz reste-t-il compétitif malgré cette augmentation ?

Oui, le gaz reste une des énergies les plus compétitives pour assurer le confort des ménages en chauffage et eau chaude sanitaire. La comparaison avec le prix de l'électricité le prouve : au

1^{er} septembre 2024, le prix TTC du kWh d'électricité au tarif réglementé, qui bénéficie toujours du bouclier tarifaire, représente 2,4 fois celui du prix repère moyen du gaz⁽²⁾. ●

(1) Calcul effectué pour un usage chauffage avec une consommation annuelle de référence de 12 160 kWh, un prix moyen de 0,10363 €/kWh et une part abonnement de 277 € TTC.

(2) Part variable tarif bleu BASE, février 2024, source : EDF / Part variable moyenne client chauffage pour la zone de GRDF, source : CRE

La mention "Gaz Vert"

Un levier pour la décarbonation des bâtiments

coénove

Energies nouvelles – Gaz verts – Mix pluriel

Le biométhane, un gaz 100% local et renouvelable

Le biométhane est un gaz renouvelable, produit localement à partir de la méthanisation de déchets organiques. Plus de 700 unités de méthanisation, réparties sur l'ensemble du territoire national, injectent déjà du biométhane. C'est l'équivalent de la production de deux centrales nucléaires ou encore l'équivalent de 3,1 millions de logements neufs.

Et, d'ici 2050 la France produira plus de gaz vert que la consommation totale de notre pays, tous usages confondus !

Acteur « engagé Gaz Vert », une mention pour soutenir le déploiement des gaz verts en France

Depuis 2 ans, à l'initiative de Coénove, la filière du secteur du bâtiment (fabricants, installateurs, mainteneurs, promoteurs, bailleurs,... mais aussi collectivités locales) soucieuse d'un mix énergétique diversifié, s'est mobilisée pour porter la mention « Acteur engagé Gaz Vert » afin de faire connaître les gaz renouvelables au grand public.



Jean-Charles
COLAS-ROY
Président de Coénove



Le succès du déploiement de la mention « Gaz Vert » confirme l'intérêt que suscite cette énergie locale et durable. Le gaz vert est la 2ème énergie plébiscitée par les Français et l'engagement des professionnels, notamment de la filière bâtiment, démontre l'importance de continuer à soutenir son développement.

A noter que de plus en plus de fournisseurs de gaz proposent également des offres incluant de 10 à 100% de gaz vert et à des prix tout à fait accessibles.

Pas de doute, le gaz vert a toute sa place dans la décarbonation du bâtiment, tout en préservant le pouvoir d'achat des français et la sécurité d'approvisionnement du pays !

PG, être un acteur « engagé Gaz Vert », c'est :

- 1 Coller les étiquettes « Compatible Gaz Vert » lors de vos travaux d'installation ou maintenance
- 2 Faire découvrir à vos clients le site choisirlegazvert.fr. L'occasion de mieux comprendre la méthanisation et découvrir les sites proches de chez eux
- 3 Se réapprovisionner en étiquettes sur le site boutiquegazvert.fr
- 4 Proposer les offres exclusives des fournisseurs de gaz vert partenaires sur lesprofessionnelsdugaz.com

A l'occasion des 10 ans de Coénove et des 2 ans de la mention « Gaz Vert », venez nous retrouver sur le stand H3-M066 « Professionnel du Gaz » du salon Interclima, du 30 septembre au 3 octobre 2024, Porte de Versailles à Paris !



Devenez



et rejoignez-nous :



coenove.fr



Coénove



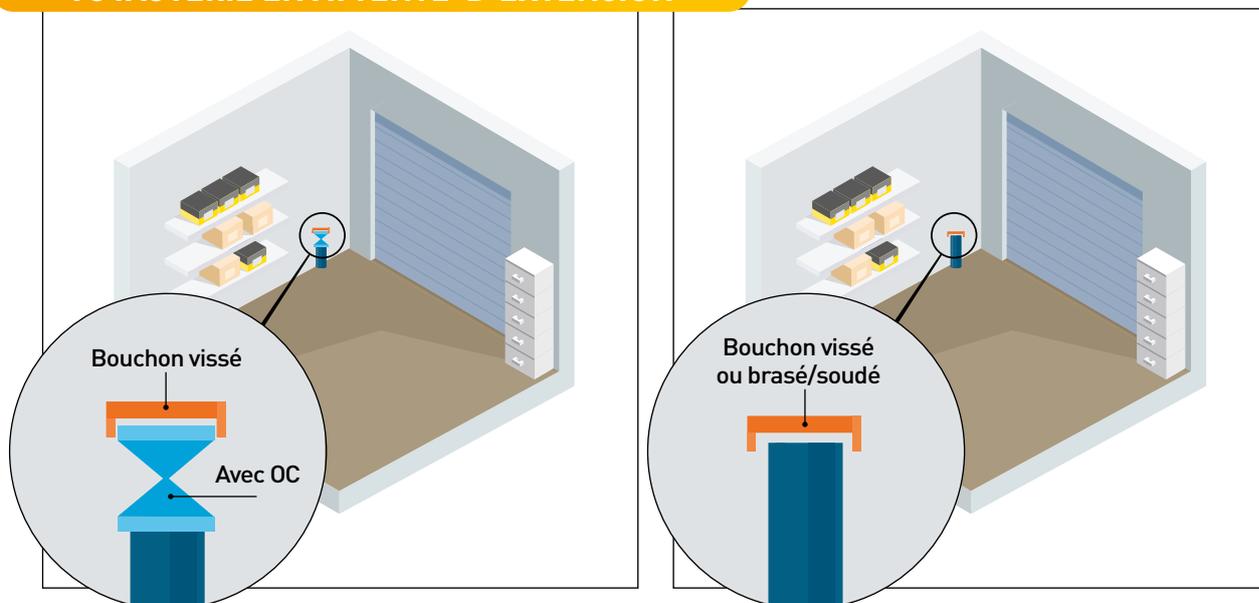
@Coenove

MISE EN ATTENTE

D'UNE TUYAUTERIE FIXE : **quelles sont les règles à respecter ?**

Qu'il s'agisse de laisser une tuyauterie en attente dans la perspective de l'installation future d'un appareil sur celle-ci ou de laisser une tuyauterie en attente de travaux d'extension, les installateurs doivent respecter des règles de sécurité bien précises. Rappel de ces exigences par **Jean-Pierre Pichon**, délégué régional Est/Sud-Est d'habitA+/PG.

TUYAUTERIE EN ATTENTE D'EXTENSION



La mise en sécurité d'une tuyauterie fixe en attente d'une extension d'installation suit-elle toujours les mêmes règles ?

OUI. Dans la situation où la tuyauterie est en attente d'une extension future de l'installation, si cette extrémité est équipée d'un organe de coupure (OC), celui-ci sera obligatoirement muni d'un bouchon vissé de façon à empêcher tout dégagement de gaz non maîtrisé à la suite d'une manœuvre inappropriée. Si l'extrémité de la tuyauterie en attente n'est pas munie d'un OC, celle-ci est obturée au moyen d'un dispositif adapté tel qu'un bouchon brasé pour les tuyauteries en cuivre, un bouchon soudé pour les tuyauteries en acier, un bouchon spécifique pour les tuyauteries en PLT ou encore un bouchon vissé.

Que faire dans le cas de travaux qui laissent une ou plusieurs tuyauteries dans l'attente d'un complément d'installation ?

DANS LE CAS OÙ un appareil va être installé et alimenté par la tuyauterie en attente, celle-ci ou l'organe de coupure d'appareil (OCA) installé à son extrémité sont obturés comme mentionné ci-dessus. L'entreprise PG a cependant comme obligation complémentaire de s'assurer que le système de ventilation pour l'équipement gaz à venir est conforme.

Dans les faits, pouvez-vous préciser ?

UN CAS FRÉQUENT est la pose d'un organe de coupure d'appareil (OCA) pour un appareil de cuisson à venir. L'installation de cet OCA en attente (un robinet de sécurité à obturation automatique intégrée – ROAI ou

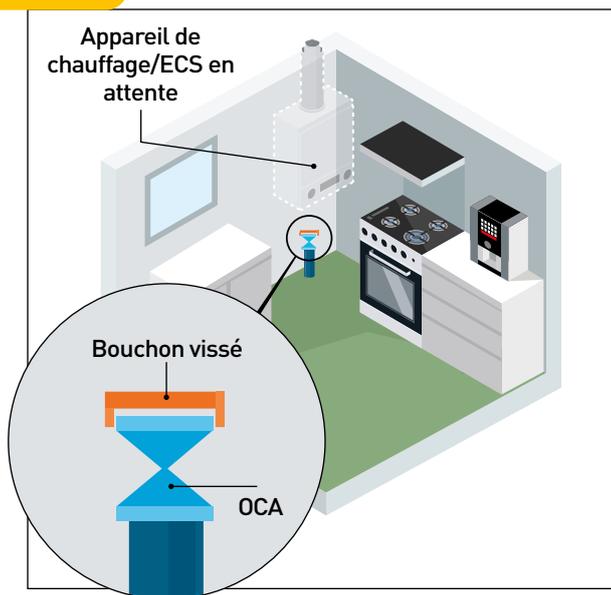
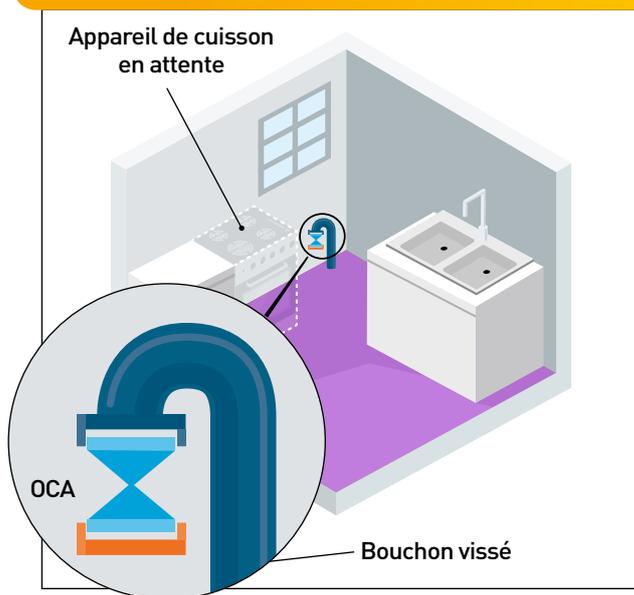
RDDS – en l'occurrence) nécessite que celui-ci soit obturé avec un bouchon vissé comme précédemment indiqué. L'installateur doit également s'assurer de l'existence d'une ventilation adaptée dans la pièce concernée (VMC si le logement est neuf ou récent, entrée d'air et évacuation des produits de combustion pour les logements anciens, voir fiches PG).

Qu'en est-il si le futur appareil est un équipement autre qu'un appareil de cuisson ?

L'ENTREPRISE PG DOIT obligatoirement mettre en place un dispositif de ventilation adapté au futur appareil pour livrer son installation.

- Dans le cas d'un type B, la section de l'amenée d'air sera fonction de la puissance utile des appareils raccordés à un conduit de fumée.
- Dans le cas d'un type C seul, il n'y a

OCA EN ATTENTE D'APPAREIL



Dans ces situations, le système de ventilation nécessaire au bon fonctionnement de l'appareil doit être présent.

pas de ventilation nécessaire puisque l'appareil est étanche. En complément, le Certificat de Conformité modèle 2 devra spécifier ce point en indiquant « OCA » dans la partie Tuyauterie/Type d'accessoire (6.3). Faute de quoi, dans l'hypothèse d'un branchement ultérieur de l'appareil prévu par un non-professionnel dans des conditions d'utilisation non

conformes, sa responsabilité sera engagée.

Y a-t-il d'autres situations à envisager ?

OUI. Un dernier point, méconnu, concerne l'abandon de tuyauterie existante. L'idéal est bien sûr de déposer la partie de tuyauterie devenue inutile. Toutefois, si des raisons pratiques ou

esthétiques conduisent à la laisser en place, il est impératif de la rendre inerte et, pour cela, d'en obturer toutes les extrémités accessibles. Concrètement, cette obturation sera réalisée au moyen d'un dispositif adapté à la nature de la tuyauterie et dont le choix sera fait en suivant les prescriptions de la partie 10.1 (13) du Guide général « Installations de gaz » du CNPG. ●

ILS LE DISENT...



« Le remplissage adéquat du CC Gaz est ce qui protégera le mieux l'installateur en cas d'anomalie.

Si l'installateur n'a pas d'information sur le projet du client après un organe de coupure, il est préférable de déclarer un OC en attente et son local plutôt qu'un OCA bouchonné en attente d'un futur appareil dont on ne peut préciser ni le type ni par qui il sera installé. L'installateur qui prendra le relais devra alors assurer la conformité de l'environnement de cet appareil et déclarer ses travaux sur un nouveau CC comportant cette fois toutes les mentions utiles. »

David Duvoyé, référent technique national de Qualigaz Évonia

David Duvoyé, référent technique national de Qualigaz Évonia



« L'entreprise a l'obligation d'identifier et de repérer l'ensemble des éléments d'une installation gaz, même lorsqu'elle n'en modifie qu'une

partie. Dans le cas des OCA en attente existants, le local nécessite une ventilation. L'entreprise doit a minima les vérifier et mettre en œuvre son devoir de conseil si nécessaire, afin que d'éventuelles anomalies ne lui soient pas imputées après audit d'un organisme habilité. »

Thomas Giraudeau, responsable métier opérationnel de Dekra Industrial



« L'installateur est responsable de la conformité de l'installation pour tout local dans lequel il a travaillé. À ceci près que, s'il est

par la suite constaté une anomalie dans la partie existante de ce local mais que l'entreprise peut apporter la preuve qu'elle a respecté son devoir de conseil en informant le client de cette non-conformité, elle ne pourra pas en être tenue pour responsable. »

Julien Lambomez, directeur technique de Copraud



FICHE VISA QUALITÉ

n'oubliez pas l'autocontrôle de vos installations

Toute entreprise « PG Installation » doit obligatoirement effectuer l'autocontrôle de chacune de ses installations en utilisant la « Fiche Visa Qualité ».

▶ Cette fiche intègre les évolutions du nouveau référentiel de contrôle au 1^{er} novembre 2020 et celle relative au marquage NF des kits d'alimentation des appareils (date d'achat notamment), entrée en vigueur en mars 2022.

▶ Ce document doit être conservé et devra être présenté à l'organisme de contrôle lors d'un audit.



BIENVENUE sur le village gaz

Pendant quatre jours, toute la filière gaz vous attend sur Interclima, l'événement majeur du génie climatique. 19 marques sont réunies sous l'égide de l'Association PG pour vous apporter, sur un unique stand de 200 m², le meilleur de l'innovation et des solutions gaz et gaz vert.



► VENEZ RENCONTRER 19 MARQUES PARTENAIRES

L'espace filière gaz se présente comme un véritable pôle d'expertise et d'innovation de la filière gaz dédié au gaz vert, et aux matériels de production de chauffage et d'eau chaude sanitaire performants. Avec une surface de 200 m², il réunit 19 marques partenaires de renom, leaders dans leur domaine, pour vous offrir un panorama complet des dernières innovations de la filière gaz disponibles sur le marché. ●

INSTITUTIONNELS

Mix énergétique,
Communication,
Réglementation



DISTRIBUTEURS

Biogaz, maîtrise
de l'énergie



FABRICANTS

Accessoires gaz /
cuisson gaz
Innovation



Chaudière /
PAC hybride

Innovation, PAC hybride,
Chaudière



Conduit EVAPDC

Innovation, Réno
VMC-Gaz



ORGANISMES DE CONTRÔLE

Sécurité installation,
éviter anomalies gaz





L'événement



« **Rassembler toute la filière gaz de l'amont à l'aval sur un stand unique** est une grande première sur Interclima. L'Association PG et tous ses partenaires vous y attendent ! »

ILLONA CHOISY, RESPONSABLE ADMINISTRATIVE & COMMUNICATION, HABITA*/PG

Biogaz / Décarbonation



Accessoires

Chaudières

LES RENDEZ-VOUS À NE PAS MANQUER

Sur l'espace conférence du village gaz :

- Un programme exceptionnel de conférences animées par des experts du secteur. Vous découvrirez les dernières tendances du marché, les nouveautés produits et des solutions concrètes pour répondre à vos questionnements métier.



- Événement du 2/10 :
 - 10 ans de Coénove et 2 ans de la mention Gaz Vert , avec **Jean-Charles Colas-Roy**
 - Intervention de **Laurence Poirier-Dietz**, directrice générale de GRDF
 - Remise des prix du concours PAC hybride



Sur l'espace Forum Interclima :

- La remise des trophées CFP (2/10) ●

LE PARCOURS DE VISITE

12 visites guidées du stand seront organisées pour permettre de découvrir l'ensemble de la filière : du distributeur à l'organisme de contrôle en passant par les fabricants de chaudières, de PAC hybrides, de systèmes d'EVAPDC et d'accessoires. Un dispositif d'écoute permettra de profiter au mieux des présentations faites par chaque exposant pendant les 90 minutes de ces visites. ●



**30 SEPTEMBRE
3 OCTOBRE 2024**



**PARIS, PORTE
DE VERSAILLES**



Téléchargez gratuitement votre badge visiteur :
<https://www.interclima.com/fr-fr/register.html?code=1075306>

213387973-G01



Retrouvez-nous sur les stands
H3-066 ET H3-058
(stand de 200 m²)



Inscrivez-vous ici pour les conférences et les visites :
<https://website-28386.eventmaker.io/fr>

Passer à l'hybride pour chauffer sa maison, c'est un jeu d'enfant.

Découvrez la pompe à chaleur hybride. Le meilleur de la PAC combiné aux avantages du chauffage au gaz : confort, fiabilité et économies d'énergie*.



#LeGazVertLavenir

Plus d'informations sur
www.pac-hybride.grdf.fr

L'énergie est notre avenir, économisons-la !



Quel que soit votre fournisseur.

La PAC hybride gaz fait partie des équipements gaz dernière génération. *Économies d'énergie en kWh d'énergie primaire par an, pour le chauffage et l'eau chaude sanitaire: de 30% à 40% en fonction de l'ancienneté de la chaudière remplacée et de l'énergie d'origine. Calculs réalisés par un bureau d'études indépendant sur la base de la méthode d'élaboration des diagnostics de performance énergétique (3CL-2021). Calcul effectué sur la base de la méthode 3CL-2021 pour une maison moyenne située en zone climatique H2, en se référant aux contenus carbonés du chauffage électrique et du gaz naturel indiqués dans l'arrêté du 31 mars 2021 modifiant diverses dispositions relatives au diagnostic de performance énergétique : Maison de 110m² dont le degré d'isolation thermique est dans la moyenne du parc (tranche d'années de construction typique : 1975 à 1981).



Atouts gaz

De nouveaux leviers pour accompagner la dynamique DES PAC HYBRIDES

Récent, le marché de la PAC hybride est en constante évolution, intéressant de plus en plus de Français soucieux de réduire leur facture énergétique et leurs émissions de CO₂, sans rien céder au confort. Mais cet équipement reste encore trop méconnu du grand public. Il vous faut donc souvent déployer des trésors d'argumentation.

La souscription d'un contrat d'électricité à pointe mobile est un atout pour optimiser encore plus les PAC hybrides et réduire la facture de chauffage de votre client.

De nouvelles solutions techniques permettent de simplifier l'effacement électrique aux heures les plus froides. Et pour ceux d'entre vous qui interviennent également dans du collectif ou du tertiaire, nous vous proposons de découvrir deux retours d'expérience, résultats à l'appui.

Enfin, à titre expérimental, l'Association PG met à la disposition des PG de l'Est de la France un «coach vendeur». Son rôle : vous accompagner dans votre acte de vente de PAC hybrides. **DOSSIER PAR CÉDRIC ROGNON ET DOMINIQUE ORTIN-MEAUX**



PAC hybride et contrat d'électricité à pointe mobile :

LE DUO GAGNANT

La souscription d'un contrat d'électricité à pointe mobile permet d'optimiser les PAC hybrides et de réduire encore la facture de chauffage. La chaudière gaz se substitue à la PAC électrique pendant les heures pleines, lorsque le tarif du courant est beaucoup plus élevé que le tarif de base.

Pour effacer la PAC électrique, deux solutions : reprogrammer le compteur Linky ou s'équiper du boîtier BRTEMPO2 de Polier.

En associant une PAC air/eau et une chaudière gaz THPE, la PAC hybride prend le meilleur des deux énergies pour réduire la facture énergétique et l'empreinte carbone. La priorité est donnée à la PAC électrique.

La chaudière gaz prend le relais pendant les jours les plus froids, quand le rendement de la PAC chute, et assure les besoins sanitaires. Prix compétitif à l'achat et coût d'exploitation réduit en font une solution très performante. Mais la PAC hybride peut encore être optimisée en souscrivant un contrat d'électricité à pointe mobile.

la demande et réduire les périodes de pointe en hiver. Cette offre dite « à pointe mobile » a pour objectif de forcer le délestage des clients qui ont contracté cette option en cas de forte demande d'électricité (grand froid notamment). L'option Tempo d'EDF est l'une des premières à être apparue sur le marché français et sera prise en exemple dans la suite de l'article.

Ce contrat à pointe mobile distingue ainsi six plages tarifaires, contre deux pour le tarif heures pleines/heures creuses (HP/HC). Il prévoit 300 jours bleus, 43 jours blancs et 22 jours rouges, chacun étant segmenté en heures pleines et heures creuses.



GÉRALD ANDRÉ,
ANIMATEUR
GRAND COMPTES
GRDF

Contrat électrique à pointe mobile, kézako ?

Le particulier a le choix entre plusieurs tarifs régulés de fourniture d'électricité. L'option « heures creuses » est souvent souscrite avec une PAC électrique. Un autre tarif est aujourd'hui poussé par l'État pour lisser

Pourquoi choisir ce tarif ?

Dans l'option Tempo d'EDF, cinq plages tarifaires sur six bénéficient d'un tarif inférieur aux heures creuses du tarif HP/HC (20,68 c€/kWh au 1^{er} février 2024). Le tarif HC rouge reste encore avantageux. Par contre, le tarif

HP rouge s'envole pour atteindre 75,62 c€/kWh : c'est six fois plus que le plus bas tarif Tempo (12,96 c€/kWh).

Avec 22 jours rouges (applicables du 1^{er} novembre au 31 mars, du lundi au vendredi et hors jours fériés), ce tarif à pointe mobile est, de fait, moins intéressant pour les PAC électriques sans appoint que pour les PAC hybrides. Quand le tarif heures pleines rouges s'applique, celles-ci peuvent basculer de la PAC vers la chaudière, réduisant ainsi la puissance électrique appelée. C'est d'autant plus vrai que les heures pleines rouges (de 6h00 à 22h00) interviennent généralement au plus fort de l'hiver, au moment où la PAC hybride bascule vers un fonctionnement chaudière. « En privilégiant un chauffage au gaz plutôt qu'électrique pendant les heures pleines rouges, on privilégie l'intérêt financier du consommateur ».

L'OPTION TEMPO

300 jours/an

43 jours/an

22 jours/an

	300 jours/an	43 jours/an	22 jours/an
Heures PLEINES 6 à 22 h	- 44 % par rapport au tarif des Heures Pleines du TRV	- 33 % par rapport au tarif des Heures Pleines du TRV	3 fois + élevé par rapport au tarif des Heures Pleines du TRV
Heures CREUSES 22 à 6 h	- 42 % par rapport au tarif des Heures Creuses du TRV	- 32 % par rapport au tarif des Heures Creuses du TRV	- 27 % par rapport au tarif des Heures Creuses du TRV

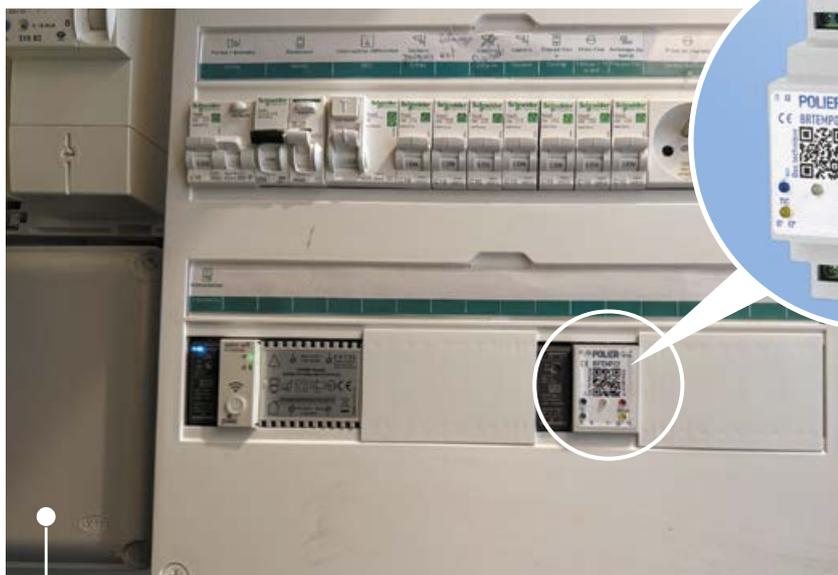
JUSQU'À 350 € D'ÉCONOMIES

En collaboration avec Artelys et Engie Lab Crigen, GRDF a mené une étude pour comparer deux configurations : PAC électrique avec tarif HP/HC, PAC hybride optimisée par la souscription d'une offre à pointe mobile.

• **Dans le nord du pays, en zone H1a**, le gain sur la facture atteint **300 à 350 €** pour le seul usage chauffage et ECS en faveur de la PAC hybride. Ce gain est d'autant plus grand que le climat est froid et les déperditions du logement sont importantes.

• **Dans le Sud**, l'écart se réduit logiquement avec la PAC électrique. **Avec une bonne isolation, les deux solutions se valent.** Toutefois, la PAC hybride optimisée reste plus intéressante financièrement au-delà de 10 kW de déperditions.

Atouts gaz



Le boîtier BRTEMPO2 de Polier agit comme un interrupteur pour arrêter la PAC lors des périodes « heures pleines rouges » des fournisseurs d'électricité.

ateur, explique Gérald André, animateur grands comptes GRDF. C'est également intéressant pour la décarbonation, car cette bascule soulage le réseau électrique (qui lui-même fait appel à des moyens de production carbonés à ce moment précis de l'hiver) et recourt à une énergie gaz qui se vendit. »

Deux solutions pour effacer la PAC en heures pleines rouges

La régulation de la PAC hybride ne tient pas compte des périodes tarifaires. Rien n'est prévu pour un effacement de la PAC électrique en heures pleines rouges, annoncées la veille par le gestionnaire du réseau électrique. Comment faire pour optimiser ses consommations et sa facture ? Deux solutions techniques permettent d'automatiser le délestage.

1. Avec le compteur Linky

Cette première solution utilise le seul compteur Linky. Celui-ci n'est pas programmé de base pour donner l'ordre d'un délestage en heures pleines rouges, mais il peut le devenir en demandant sa reprogrammation au gestionnaire du réseau. Le particulier doit juste en faire la demande à son fournisseur d'électricité. En pratique, ce n'est pas si simple et les demandes n'arrivent pas toujours au bon interlocuteur chez Enedis. D'où certaines difficultés à faire évoluer le compteur Linky. GRDF assure avoir trouvé la parade. « Nous

avons identifié le bon formulaire permettant au professionnel PG d'accompagner son client, se félicite Gérald André, Il s'agit du formulaire 940 B, à demander au fournisseur (EDF) qui transmet la demande à Enedis. » Cette difficulté levée, il suffit que le professionnel raccorde le contact sec du compteur Linky au contacteur de la PAC hybride. Lorsque le tarif passe en heures pleines rouges, la PAC électrique s'efface automatiquement pour démarrer la chaudière.

2. Avec un boîtier dédié

Moyennant un léger surcoût, une alternative existe pour éviter les démarches auprès d'Enedis en vue de la reprogrammation du compteur Linky. Spécialisée dans la mesure des consommations électriques, la société Polier fabrique et commercialise le boîtier BRTEMPO2. Alimenté en 5 V, ce module « plug and play » se branche sur la prise TIC du compteur Linky et sur le contacteur de la PAC. « La TIC donne l'information de la période tarifaire du jour. Le boîtier transmet l'information à la PAC hybride et agit comme un interrupteur pour arrêter le fonctionnement de la PAC électrique lors des HP rouges », explique Pierre Polier, directeur général de l'entreprise. Prix du boîtier, compatible avec tous les modèles Linky : 190 € HT. « Plus de 800 boîtiers ont été installés et le premier bilan est très favorable après une première saison de chauffe. » Le choix de la simplicité. ●



PIERRE POLIER,
DIRECTEUR GÉNÉRAL DE L'ENTREPRISE POLIER

DE NOUVEAUX LEVIERS pour accompagner la dynamique des PAC hybrides

Un coach pour vous aider à mieux vendre la

PAC HYBRIDE



Stéphane Carlino, ancien professionnel du bâtiment passé par le monde du spectacle et l'industrie automobile, a été recruté début mai par l'Association PG comme coach-vendeur PAC hybride.

Il accompagne les PG mentionnés PAC hybride dans deux régions tests : Grand Est et Bourgogne-Franche-Comté.



Imaginez que je sois un PG. Comment pouvez-vous m'aider ?

Stéphane Carlino : Dans un premier temps, je vais prendre contact avec les PG mentionnés PAC hybride. Si c'est votre cas, je vous proposerai de débiter en passant en revue votre approche commerciale. Nous discuterons de votre travail, de la valeur de votre portefeuille clients, du potentiel de développement de la PAC hybride dans vos activités. L'objectif de ce premier rendez-vous est d'identifier les leviers qui permettront d'améliorer votre pratique commerciale. Si vous acceptez de me suivre, je mettrai en place un accompagnement personnalisé.

Ce coaching comprend deux séances de 45 minutes. Je profite généralement d'une rencontre planifiée avec un client intéressé par la PAC hybride pour caler la première séance avant le rendez-vous commercial. Lors de la deuxième séance, nous faisons le bilan de ce rendez-vous, j'en analyse les points forts et faibles.

À partir de là, si vous le souhaitez, je vous proposerai une seconde formule de coaching où je vous accompagnerai en rendez-vous de prospection pour débriefer ensuite de cet échange. Je n'empiète pas sur votre travail : mon rôle est de vous aider dans votre argumentation.

Qu'apportez-vous aux PG lors de ces séances de coaching ?

S. C. : Nous travaillons les leviers de performance commerciale comme, par exemple, la relance de portefeuille, action trop peu mise en œuvre par les PG. Nous discutons des argumentaires en faveur de la PAC hybride, et surtout des objections possibles. Avant un rendez-vous avec leur



COMBIEN ÇA COÛTE ?

Ce service est proposé par l'Association PG qui facture un coût minimum, afin que le prix ne soit pas un frein !

• **0 € pour le rendez-vous d'audit**
de l'approche commerciale.

• **100 €HT pour le premier coaching**
(2 séances de 45 min chacune)

• **200 €HT pour le second coaching**
(2 séances de 45 min + un accompagnement
chez un de vos clients et debriefing)

chauffagiste, les particuliers se renseignent toujours sur internet. Et ce qu'ils regardent en premier lieu, ce sont les critiques publiées par les internautes ! Je reprends ces objections une à une avec les PG, pour les préparer à répondre à leurs clients, nombreux à se faire l'écho des a priori glanés sur internet. Il n'est pas toujours simple en effet de se positionner face à des avis négatifs. Mon objectif est ainsi de donner les arguments pour mettre fin à ces objections et créer l'étincelle propice au déclenchement des ventes. En un mois d'activité, j'ai déjà rencontré 70 PG. Au terme du coaching, ils m'indiquent être plus à l'aise pour proposer ou négocier des devis de PAC hybride. Cela leur apporte davantage de sérénité dans leurs échanges commerciaux avec leurs clients.

Comment les PG peuvent-ils devenir des pros de la PAC hybride, à l'aise dans la vente de cette nouvelle solution ?

S. C. : Le métier de chauffagiste évolue sans cesse, du fait de la technique, des innovations, de la réglementation... Les PG sont très ouverts et s'adaptent très facilement aux évolutions. Ce sont d'excellents techniciens qui ont bien sûr le sens du commerce, mais sans pour autant s'intéresser véritablement aux leviers de performance commerciale. C'est là que j'interviens en les aidant à trouver les mots qui vont déclencher la vente, à traiter les questions, les objections... Je les accompagne pour traduire d'un point de vue commercial leur savoir technique. ●



Hybridation de chaufferie :

LES SOLUTIONS SONT LÀ

Au cours des deux dernières années, les fabricants ont mis un coup d'accélérateur sur l'association de matériels existants (chaudière, PAC et régulation). À la clé, le déploiement de solutions hybrides collectives en résidentiel et en tertiaire, s'appuyant sur un optimum technico-économique du dimensionnement. Focus sur deux retours d'expérience.

1

RÉSIDENTIEL COLLECTIF

Un dimensionnement optimisé pour 49 logements avec deux petites PAC

• **Le projet.** Située à Trets (Bouches-du-Rhône), la résidence Veyrier a été livrée par Logirem en 2014. Elle comporte 49 logements, répartis en deux bâtiments de 15 appartements chacun et un ensemble de 19 maisons individuelles en bande. Dotée du label BBC (bâtiment basse consommation), elle bénéficie d'une bonne enveloppe. Pour le chauffage et l'eau chaude, la chau-

dière de 170 kW était initialement couplée au solaire thermique (système solaire combiné, SSC). Une erreur d'exploitation en 2021 avait mis l'installation solaire hors service et contraint le bailleur social à recourir à une nouvelle énergie renouvelable permettant de continuer à limiter les charges des locataires. La puissance électrique disponible étant très limitée (déjà au maximum de ce qu'on pouvait tirer du transformateur), la solution 100 % thermodynamique n'était pas envisageable. Logirem s'est donc montré intéressé par une hybridation de la chaudière avec des pompes à chaleur. ● ● ●

À Trets (Bouches-du-Rhône), Logirem a mis en oeuvre deux petites PAC de 12 et 15 kW adjointes à la chaudière collective existante. Elles couvrent les besoins de l'ensemble des 49 logements de la résidence Veyrier.



DE NOUVEAUX LEVIERS pour accompagner la dynamique des PAC hybrides



« La PAC hybride collective en résidentiel a un réel intérêt que ce soit dans le neuf ou en rénovation. Depuis deux ans, le nombre de projets commence à augmenter car les promoteurs comme les bailleurs voient vraiment un intérêt à cette solution pour décarboner rapidement leur parc à moindre coût.

VINCENT LALLEMAND, RESPONSABLE EFFICACITÉ ÉNERGÉTIQUE CEGIBAT/GRDF

• **La solution d'hybridation.** Elle repose sur la mise en place d'une solution hybride avec maintien de la chaudière existante et installation de deux pompes à chaleur de 15 et 12 kW. Celles-ci ont été raccordées au ballon multi-énergie de 6 000 l (vestige de l'installation solaire) pour permettre une stratification naturelle. Les PAC couvrent 16 % de la puissance initialement installée et fonctionnent toute l'année en talon, la chaudière faisant l'appoint lorsque la température extérieure est inférieure à 10 °C. À partir d'avril, la chaudière est quasiment à l'arrêt, les PAC fournissent l'eau chaude sanitaire et le chauffage. « L'expérimentation sur la résidence Veyrier prouve que nous pouvons changer de mode de production efficacement. Afin d'améliorer encore la décarbonation sur la résidence, nous avons fait l'acquisition de gaz vert avec garanties d'origine », nous explique Virgile Delvas, Responsable technique et patrimoine, Logirem.

• **Les conclusions de l'étude**

Le taux de couverture : avec seulement 16 % de puissance installée, les deux petites PAC ont permis de couvrir 62 % des besoins eau chaude et chauffage de l'année 2023.

La décarbonation : avec ces petites puissances de PAC, on parvient à diminuer les émissions de CO₂ de 55 %



2

(par rapport à une solution 100 % gaz), ce qui représente 28 teqCO₂ sur l'année.

L'investissement : il a été réduit puisqu'une grande partie de l'installation a pu être réutilisée. Il se limite à l'achat et à l'installation des deux PAC individuelles.

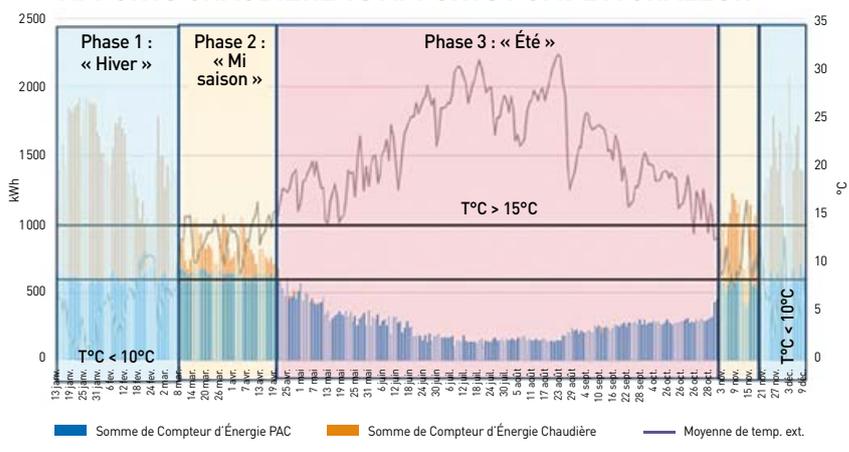
Les gains (PAC hybride vs PAC air/eau) : entre -1 300 et -1 500 € par logement pour les immeubles R+4 et R+6 sur un programme neuf visant les seuils 2025 de la RE2020.

TERTIAIRE

Répondre aux enjeux du décret tertiaire dans un collège

• **Le projet.** Le Conseil départemental de la Dordogne devait rénover le Collège Eugène Le Roy à Bergerac. Il y avait urgence pour cet établissement construit en 1969 : une fuite sur le réseau hydraulique avait fortement endommagé la chaufferie gaz existante. D'une superficie supérieure à 6 000 m², il est équipé d'une chaudière gaz de 700 kW. Comment répondre aux critères du décret tertiaire*, en menant des actions qui coûtent le moins cher possible, sachant que les déperditions de chauffage étaient évaluées à 650 kW ? La solution 100 % électrique était difficile à mettre en œuvre sur ce type de bâtiment, tant en raison de la durée des travaux – qui devait être la plus réduite possible – que du surcoût lié au renforcement du réseau électrique pour atteindre la puissance demandée.

APPORTS CHAUDIÈRE VS APPORTS POMPE À CHALEUR

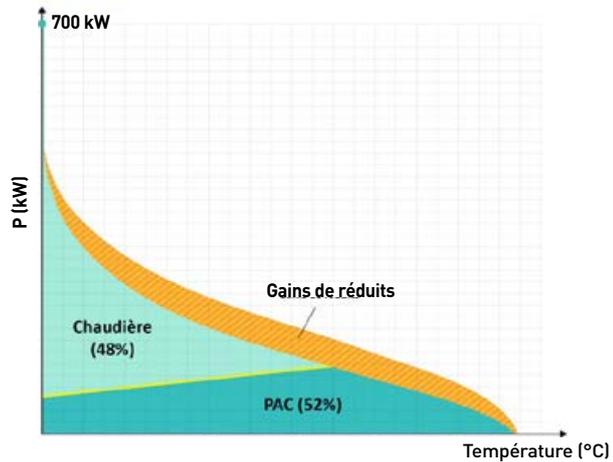




Le Collège Le Roy, à Bergerac : hybridation de la chaufferie avec trois PAC de 40 kW et conservation de la chaudière gaz existante.



DIMENSIONNEMENT DE L'INSTALLATION



« Certes on décarbone deux fois moins avec cette solution PAC hybride

plutôt qu'avec une solution 100 % thermodynamique, mais le coût est de 2,5 à 5 fois moins cher. »

PIERRE MURIE, RESPONSABLE EFFICACITÉ ÉNERGÉTIQUE CEGIBAT/GRDF

• **La solution d'hybridation.** Pour ce projet, la solution retenue est l'installation de trois PAC de 40 kW (soit 120 kW), donnant un rapport de puissance PAC/chaudière de 20 %, avec conservation de la chaudière existante. En rénovation, ce ratio est jugé le plus rentable d'un point de vue technico-économique. Il permet d'assurer un taux de couverture de 52 %, avec un maintien du fonctionnement de la PAC tout au long de l'année. « La solution hybride nous est apparue avantageuse par sa rapidité d'installation, des investissements relativement légers par rapport à une solution en chaufferie bois ou à de la géothermie, ainsi qu'une faible complexité de mise en œuvre et d'exploitation », commente Guillaume Guichard, ingénieur territorial du Conseil départemental de Dordogne.

• Les conclusions de l'étude

Taux de couverture : 52 % pour 20 % de puissance installée.

Décarbonation : gain de 48 % par rapport à une solution gaz seule.

Investissement : 67 500 euros (sans remplacement de la chaudière).

Les gains : de 2,5 à 5 fois moins cher en hybridant la chaufferie par rapport à une solution tout électrique. ●

* Pour rappel, le décret tertiaire impose une réduction des consommations d'énergie finale par rapport à une année de référence choisie entre 2010 et 2019. C'est une des seules réglementations en France qui parle d'énergie finale. Les économies doivent permettre d'atteindre -40 % en 2030, -50 % en 2040 et -60 % en 2050 ou répondre à des critères par rapport à un seuil en valeur absolue.

À REVOIR EN REPLAY

Ces deux retours d'expérience ont été présentés lors du webinaire :

« LA PAC HYBRIDE, UN LEVIER POUR VOS ENTREPRISES », organisé par l'Association PG - Professionnel du Gaz avec le concours de Coédis et de Cegibat. Il présentait les avantages de la PAC hybride pour les marchés résidentiel (individuel et collectif) et tertiaire et mettait l'accent sur l'optimisation du dimensionnement.



VOIR ET REVOIR le replay du webinaire complet en scannant ce QR code

ESPACE FILIÈRE GAZ

une occasion unique de rencontrer les acteurs de la filière gaz sur un seul stand



► **Rencontrez 19 marques partenaires,** distributeurs, fabricants, partenaires institutionnels et organismes de contrôle.

► **Découvrez les dernières innovations de la filière gaz,** notamment en matière de gaz vert, de chauffage (chaudières THPE, PAC hybride, hydrogène) et de production d'eau chaude sanitaire. Participez à un programme de conférences exceptionnel et à un parcours de visite guidée.

► **Les marques que vous retrouverez sur l'espace filière gaz**

Antargaz, Associations PG - Professionnel du Gaz et habitA*, Atlantic, Bosch, Cegibat, Clesse, CNPG, Coénove, De Dietrich, GRDF, Poujoulat, Qualigaz-Evonia, Saunier-Duval, Ubbink, Vaillant, Viessmann, Weishaupt, Wolf.

INTERCLIMA



**30 SEPTEMBRE
3 OCTOBRE 2024**



**PARIS, PORTE
DE VERSAILLES**

Retrouvez-nous sur les stands
H3-066 ET H3-058
(deux stands face à face)



Programme et inscription
aux conférences au :
[https://website-28386.
eventmaker.io/fr](https://website-28386.eventmaker.io/fr)



Téléchargez gratuitement
votre badge visiteur :
[https://www.interclima.com/fr-
fr/register.html?code=1075306
213387973-G01](https://www.interclima.com/fr-fr/register.html?code=1075306213387973-G01)



Des métiers plus adaptés aux attentes DES FEMMES qu'on l'imagine

Laurine Dufresnes et **Valérie Romano**, toutes deux dirigeantes de leur entreprise, font encore figures d'exception dans le monde du bâtiment et singulièrement de la filière gaz. Au regard de leur expérience et de la réalité des métiers, rien ne s'oppose à l'arrivée de leurs consœurs. Une bonne nouvelle au regard des difficultés actuelles de recrutement.

PROPOS RECUEILLIS PAR YANN CABARET

Ce n'est pas par vocation que **Valérie Romano** et **Laurine Dufresnes** ont atterri dans le secteur. Toutes deux y sont, en effet, d'abord venues aider leur père et y sont restées pour prendre le relais et faire perdurer l'entreprise et les emplois. Un engagement familial qui leur a donné la chance de découvrir un environnement et des métiers passionnants. « *Après trois années à ne m'occuper que de l'administratif, j'ai ressenti l'envie, presque le besoin, de passer du côté opérationnel. Il m'a fallu une année, pour tout apprendre sur le tas – remplacement de chaudière, ballon, dépose de salle de bains ou la pose de tuyauteries cuivre... – et devenir autonome* », raconte Laurine Dufresnes.

Des métiers physiques, pas masculins

Restée pour sa part sur les fonctions de direction, Valérie Romano décrit un secteur en total décalage avec l'image d'un environnement masculin, bruyant, salissant, voire dangereux... « *La réalité du travail n'est plus celle des années 60 ou 80, rectifie-t-elle. Les appareils que l'on installe sont bourrés de technologie de pointe qui contribuent à un confort de vie et à la transition écologique.* » Une image moderne en phase avec les attentes des jeunes en quête de sens dans leur profession. Entendre parler de métier masculin fait littéralement bondir Laurine Dufresnes : « *Ce sont des métiers certes physiques mais qui demandent de la réflexion pour être en mesure d'imaginer des solutions adaptées au besoin. C'est plutôt un avantage pour les femmes qui ont un regard différent et peuvent*



Techniciennes, ingénieures, cheffes d'entreprise : les femmes sont bien présentes dans les métiers du bâtiment.

donc apporter des réponses nouvelles ». Alors certes, quand il s'agit d'installer ou descendre une chaudière ou un ballon d'eau chaude, la pénibilité physique est tout sauf une vue de l'esprit. « *Mais, elle est une réalité pour les hommes aussi et aujourd'hui des outils de levage (ventouse, lève-ballon, lève-radiateur...), facilitent la tâche des femmes comme des hommes* », fait remarquer Laurine.

La relation client comme principal motif de satisfaction

Variés et techniques, les métiers évitent la routine et apportent de grandes satisfactions professionnelles et personnelles. La principale d'entre elles étant le plaisir d'accompagner les clients dans la durée. « *Pouvoir prendre en charge un besoin particulier, apporter un conseil et mettre en œuvre une so-*

lution adaptée à chaque problème est particulièrement gratifiant », apprécie Valérie Romano. « *Il y a, en outre, une fierté à pouvoir continuer à servir des clients qui avaient confiance en mon père, et de leur montrer que je suis à la hauteur* », ajoute Laurine Dufresnes.

Comme dans n'importe quel métier, pour peu qu'on soit volontaire et tenace, n'importe qui peut s'épanouir. Ces pionnières conseillent toutefois de ne pas s'épuiser à faire semblant d'être quelqu'un d'autre. « *Pour trouver sa place dans un milieu d'hommes, mieux vaut assumer sa différence en se souvenant que c'est ce qui fera sa force dans la durée* », estime Valérie Romano pour qui douceur et diplomatie sont tout aussi efficaces que les expressions de virilité pour gagner en crédibilité. Voire plus. ●

« Nous observons un REGAIN D'INTÉRÊT pour le gaz »

Gaz vert et PAC hybrides constituent aujourd'hui des atouts majeurs pour profiter du retour en grâce du gaz. Sur un marché qui se redresse, **2PCJ** fait le choix d'une approche pragmatique qui part des bénéfiques clients pour accompagner ces derniers « sans pression » dans leur transition énergétique. **PROPOS RECUEILLIS PAR YANN CABARET**

LE PARCOURS de Laurine Dufresnes



Pour le contact client et parce qu'elle ne tenait déjà pas en place, Laurine Dufresnes s'est d'abord orientée, bac général en poche, vers le service en restauration. Fonceuse de nature, elle est rapidement devenue chef de rang avant de gérer son propre restaurant à 23 ans seulement ! En 2016, pour gagner en confort de vie, elle se forme à la gestion des TPE et reprend la gestion administrative de l'affaire de plomberie familiale. Au bout de trois ans, son goût du défi la pousse à travailler aussi sur les chantiers, avec une volonté farouche de comprendre et de savoir faire. Un an plus tard, totalement autonome en dépannage maintenance et installation, elle apprécie la richesse des relations clients et leur durée dans le temps.

Qu'est-ce qui fait la spécificité de 2PCJ ?

Laurine Dufresnes : 2PCJ a été fondée par mon père Rolland en 1990. À l'origine, la société faisait de la plomberie mais aussi de la peinture et de la couverture. Elle s'est recentrée en 1999 sur le métier de plombier chauffagiste. En 2016, elle est devenue une entreprise familiale avec l'arrivée de mon frère Alban et la mienne.

Aujourd'hui, je crois que cette culture professionnelle d'entreprise familiale fait notre force. Elle se traduit dans une grande proximité avec les salariés et les clients, la priorité accordée à la qualité et la volonté première d'être fiers de ce que nous accomplissons chez des clients dans la durée.

Pour mon frère et moi, elle renvoie aussi aux efforts que nous devons faire pour être dignes de la confiance que les clients accordent à l'entreprise créée par notre père.

Que représente le gaz dans votre activité ?

L. D. : C'est une énergie essentielle pour 2PCJ, même si nous nous sommes formés pour accompagner la montée en puissance de la PAC électrique et de la climatisation. Le gaz, c'est aujourd'hui 70 % de notre activité et il offre toujours de belles perspectives de développement. Nous allons d'ailleurs passer à deux Responsables gaz avec la formation prochaine de notre responsable technique Hervé Bierry, en plus d'Alban. C'était nécessaire pour rester bien informés sur des normes nombreuses qui évoluent en permanence.

Cela va renforcer notre autonomie sur la certification de nos installa-

tions et nous permettra de gagner du temps à l'heure où nous observons un regain d'intérêt pour le gaz chez des clients désormais revenus du tout électrique.

Enfin, c'est bon pour la confiance de nos clients, dont certains nous contactent d'ailleurs parfois après nous avoir trouvés sur le site PG.

Le gaz vert constitue-t-il déjà un levier important de ce développement ?

L. D. : Mentionnés gaz vert et partenaire GRDF, nous sommes convaincus que le gaz vert contribue à faire du gaz une énergie d'avenir. Ce n'est toutefois pas encore un levier de décision chez les clients qui n'ont pas de réelle fibre écologique. Le forcing récent sur les PAC électriques ou les errements de la communication publique sur l'arrêt du gaz et sur les aides à l'installation de chaudières ont troublé les esprits des clients qui veulent des choses simples et éprouvées.

Dans cette phase d'amorçage, nous manquons encore d'arguments. Notre rôle aujourd'hui est d'évoquer le sujet et d'apporter du conseil et de l'information grâce notamment au QR code qui figure sur les stickers gaz vert et que les clients peuvent scanner.



ST FARGEAU
PONTIERRY



DATE DE CRÉATION
1990

NOM DES DIRIGEANTS
Laurine et Alban Dufresnes

ACTIVITÉS
Plombier chauffagiste –
installation, maintenance et
dépannage

SECTEURS PRIORITAIRES
Rénovation particulier et,
ponctuellement, quelques
collectivités et entreprises
(15 % de la clientèle)

EFFECTIF 9



C'est dans le sud de Seine-et-Marne qu'officient les équipes de Laurine Dufresnes.



Laurine Dufresnes, entourée de ses techniciens.



2PCJ a également une importante activité dans l'aménagement de salles de bain.



« Les clients déjà alimentés en gaz se tournent plus volontiers vers la PAC hybride que vers le tout électrique. »

Dans ce contexte, comment les clients perçoivent-ils l'arrivée des PAC hybrides ?

L. D. : Les clients déjà alimentés en gaz n'ont pas envie de passer au tout électrique et cela jouerait plutôt en faveur des PAC hybrides. Coûts d'usage compétitifs, gains de performance et de confort... sur la

PAC hybride nous avons des arguments pour déclencher la décision. Depuis le début de l'année, sur une quinzaine de devis, la moitié des clients a choisi la PAC hybride. La règle, aujourd'hui, c'est de partir des bénéfiques clients (coûts d'usage, confort, considérations esthétiques, techniques...) pour les ali-

gner avec les considérations écologiques, en évitant surtout de faire de la transition écologique une contrainte morale. ●

« LE GAZ VERT EST notre fer de lance en matière de communication »

En Moselle, **Valérie Romano** imprime sa vision humaine et familiale à l'entreprise familiale qu'elle dirige depuis 2010. Elle croit bien sûr à l'avenir du gaz – et plus encore à celui du gaz vert qu'elle s'emploie à faire découvrir à ses clients – et nourrit de nouvelles ambitions en matière d'installation. **PROPOS RECUEILLIS PAR YANN CABARET**

LE PARCOURS de Valérie Romano



À 26 ans, assistante commerciale dans une société d'informatique, Valérie Romano ne s'était pas préparée à rejoindre l'entreprise de plomberie-chauffage de son père. C'est pourtant le choix qu'elle a fait, sans état d'âme, après le départ brutal de l'associé qui s'occupait du commercial et de l'administratif. Sa motivation : ne pas mettre en danger l'entreprise familiale et ses salariés. Cet esprit de famille élargi à l'entreprise lui a permis de se découvrir une véritable curiosité pour l'évolution technologique des matériels. À 49 ans, elle trouve aujourd'hui sa satisfaction quotidienne dans le rapport avec ses salariés et l'attention portée à l'accompagnement des clients particuliers et entreprises.

Qu'est-ce qui fait la spécificité d'ESCAP Équipement ?

Valérie Romano : Historiquement, c'est auprès de particuliers mais aussi en grande partie d'acteurs de l'industrie et du tertiaire que mon père a proposé ses services en chauffage, plomberie et climatisation. Ainsi, nous conservons une grosse activité en maintenance tout en développant actuellement la partie installation de chaudières et de

PAC hybrides. Depuis que j'ai repris la gérance, je veille avec les salariés à respecter l'esprit d'origine, celui d'une flexibilité maximale pour nos clients, tout en apportant ma vision de l'avenir de l'entreprise.

Que représente aujourd'hui le gaz dans votre activité ?

V. R. : C'est environ 50 % de notre activité, principalement à travers nos contrats de maintenance annuels chez les particuliers et les entreprises. D'où l'importance pour nous de l'appellation PG Maintenance en plus de PG Installation portée par nos Référents gaz, Joseph Marsalat (26 années d'ancienneté) et Mehdi Bouchelarem (7 années d'ancienneté). Ces appellations sont aujourd'hui cruciales pour afficher notre spécialisation et notre appartenance à la filière gaz.

Quelle vision avez-vous du marché gaz ?

V. R. : D'un côté, nous constatons une certaine frilosité des clients qui ne sont pas prêts à investir pour changer d'énergie, par exemple en abandonnant le gaz pour l'électricité. Ce qui est plutôt rassurant pour nous. D'un autre côté, la crise énergétique et les discours alarmistes tenus ré-

cemment ont laissé des traces. Les clients s'interrogent sur la disponibilité du gaz à cinq ou dix ans mais aussi sur l'évolution du coût des énergies.

Au moment où ils devront remplacer le système de chauffage, ces deux préoccupations pèseront fortement et il s'agit pour nous, d'ici là, de réussir à les rassurer.

Pensez-vous être en mesure de le faire ?

V. R. : Nous avons des arguments, notamment grâce à l'arrivée du gaz vert. L'idée d'une énergie 100 % renouvelable, produite localement et abondante à horizon 2050 est vraiment rassurante. Non seulement sur la pérennité des installations gaz mais aussi sur la sécurisation des approvisionnements. Le gaz vert est aujourd'hui le fer de lance de notre communication vers les clients. À cet égard, le soutien de la filière gaz est appréciable, par exemple à travers les outils technico-commerciaux de l'Association PG (flyers, stickers...) qui crédibilisent nos messages. Cela prouve que ce n'est pas une lubie personnelle. Donner à voir le logo gaz vert et activer le QR Code qui donne accès facilement à une information sérieuse



FOLSCHVILLER



DATE DE CRÉATION
1998

NOM DU DIRIGEANT
Valérie Romano

ACTIVITÉ
Maintenance
et installation

SECTEURS PRIORITAIRES
Maintenance industrie,
tertiaire et particuliers

EFFECTIF
6



Escap Équipement est profondément ancrée dans cette région du Warndt, à une quarantaine de kilomètres de Metz.

« L'idée d'un gaz 100 % renouvelable, produit localement et en abondance en 2050 est un argument que nous faisons valoir. »



Notre rôle : rassurer les clients sur l'avenir du gaz, grâce notamment au gaz vert.



50%
DE PART DU GAZ
DANS L'ACTIVITÉ



L'entreprise familiale, aujourd'hui dirigée par la fille de son fondateur, cultive l'esprit de famille.

sur la manière dont le gaz vert est produit rend concrète l'arrivée de cette nouvelle énergie renouvelable. Outre le sujet de l'approvisionnement, nous pouvons aussi répondre aux incertitudes sur les coûts des énergies. Là encore, pour montrer que le gaz reste compétitif de manière crédible, les documents de la CRE (Commission de Régulation de l'Énergie), de GRDF et de PG sont très utiles.

Quel est l'intérêt de la mention PAC hybride pour vous qui faites peu d'installations ?

V. R. : Nous en avons déjà fait quelques-unes sur les derniers mois. Je suis convaincue que son intérêt va se renforcer avec la montée en puissance que nous engageons. C'est une orientation stratégique pour l'entreprise qui doit pouvoir capitaliser sur la reconnaissance dont

elle jouit sur la maintenance pour répondre à l'intégralité des besoins de ses clients.

Pour afficher notre capacité à apporter des solutions diverses et toujours adaptées à leurs besoins, la mention PAC hybride apparaît donc plus que nécessaire. ●



Envie de VOUS INVESTIR DANS LE GAZ VERT ?

Le saviez-vous ? Investir dans un projet de méthanisation est à la portée de tous. De vous-même, de votre entreprise et de vos clients. C'est ce que propose MiiMOSA, la plateforme de financement participatif dédiée à la transition agricole et alimentaire. **PAR DOMINIQUE ORTIN-MEAUX**

MiiMOSA est la première plateforme de financement participatif⁽¹⁾ dédiée à la transition agricole et alimentaire. Sa mission : recréer du lien entre le monde agricole et l'ensemble de la société pour que chacun contribue à la transition agroécologique. Le gaz vert étant l'un des leviers de la transition agricole, c'est tout naturellement que la plateforme s'est orientée vers la transition énergétique portée par les agriculteurs au travers de la méthanisation.

Un coup de pouce au financement du gaz vert

Le coût d'un projet de méthanisation peut dépasser les 10 millions d'euros.

Pour le financer, les agriculteurs porteurs de projet se tournent vers les banques qui exigent un apport de 20 à 25 %. Difficile, même dans le cas de regroupement d'agriculteurs, de réunir de telles sommes. « C'est là que MiiMOSA intervient, explique Florian Breton, son fondateur. En complément des subventions, nous collectons les fonds auprès de notre communauté, pour constituer une partie de cet apport. Ce prêt peut représenter de 100 000 à 1,5 million d'euros, selon l'envergure du projet et les besoins des porteurs de projet. Il est remboursable in fine⁽²⁾, à échéance de quatre à cinq ans, lorsque l'unité de méthanisation entre en service. » Au-delà de l'aspect financier, le financement participatif a une autre vertu : il renforce l'implication des acteurs du territoire et des citoyens dans le projet, facilitant ainsi son intégration territoriale.

Investir dans la méthanisation, pourquoi pas vous ?

Pour des investisseurs – particuliers, entreprises, institutionnels – faire le choix du financement participatif dans un projet de méthanisation est un moyen de rémunérer son épargne ou ses excédents de trésorerie en s'engageant concrètement, à son échelle, dans la transition écologique.

● **Accessible à tous** : le ticket minimum est à 100 euros.

● **Rentable** : ce placement est rémunéré entre 6,5 et 9 % selon la nature des projets, la durée de l'emprunt, etc. Ce taux élevé s'explique par le fait que le remboursement du capital ne s'opère qu'à la fin du prêt : chaque mois, seuls les intérêts sont servis à l'épargnant.

● **Transparent** : cet investissement est clairement au service de l'économie réelle directe : vous savez quel projet vous financez, où il est situé, par qui il



« MiiMOSA vous propose une manière complémentaire d'être engagé gaz vert ! »

FLORIAN BRETON, FONDATEUR DE MIIMOSA



DÉCOUVREZ les projets financés ou en cours
de collecte sur www.miimosa.com



1 Unité de méthanisation à Azay-sur-Cher (Centre-Val de Loire)

Prêt de : 500 000 euros sur 60 mois, rémunéré à 8,5 %.

Impact : 556 foyers alimentés en gaz vert. 500 hectares de surface agricole préservée. 5 emplois maintenus ou créés.

2 Projet de méthanisation destiné à pérenniser un élevage laitier à Sainte-Pazanne (Pays de la Loire)

Prêt de : 100 000 euros sur 84 mois, rémunéré à 6,5 %.

Impact : 607 foyers alimentés en gaz vert. 340 hectares de surface agricole préservée. 6 emplois maintenus ou créés.

3 2^e collecte d'un collectif d'agriculteurs pour la construction d'une unité de méthanisation à Bernadets-Debat (Occitanie)

Prêt de : 500 000 euros sur 60 mois, rémunéré à 8 %

Impact : 6 000 foyers alimentés en gaz vert. 4 200 hectares de surface agricole préservée. 66 emplois maintenus ou créés.



est porté et son impact local en termes d'emplois maintenus ou créés, de surface agricole préservée ou de foyers alimentés en gaz vert. « Chaque mois, nous soutenons deux à trois nouveaux projets de méthanisation en mettant en ligne les appels à projets sur la plateforme. Chaque membre de notre communauté de 500 000 membres peut ainsi les découvrir et choisir d'y participer. MiiMOSA est ainsi la principale plateforme de financement participatif dans le monde du biométhane. Nous avons déjà accompagné 10 % des projets. »

un véritable engagement de votre part au service de la transition écologique et de la décarbonation. « Vous pouvez devenir de réels ambassadeurs du gaz vert, du gaz de l'avenir, en investissant dans l'amont de la filière, soutient Florian Breton. Ce qui fera le lien entre l'aval – la relation client que vous maîtrisez, le discours que vous portez sur le gaz vert – et l'amont, votre participation au développement de la méthanisation. Vous serez ainsi d'autant plus à l'aise

pour en parler et lever les objections qui parfois vous sont opposées car vous vous serez intéressés au sujet personnellement avant d'investir. » ●

(1) Un financement participatif, ou crowdfunding, désigne un échange de fonds entre personnes (morales ou physiques) en dehors des circuits traditionnels.

(2) Avec un prêt in fine, l'emprunteur ne rembourse mensuellement que les intérêts, le capital est remboursé intégralement, en une fois, à l'échéance du prêt.

Engagé gaz vert, de l'aval à l'amont

En tant que Professionnels du Gaz, l'avenir du gaz vous tient à cœur. Il passera, vous le savez, par le développement des gaz verts, et notamment de la méthanisation, solution aujourd'hui la plus mûre de production de gaz vert qui permet déjà de produire l'équivalent en énergie renouvelable et bas carbone de deux réacteurs nucléaires. Investir est

EN SAVOIR +

En 2021, GRDF et MiiMOSA se sont associés pour mettre à disposition des porteurs de projets de méthanisation des Hauts-de-France une plateforme pilote. Le motif était double : faciliter la concrétisation des projets en amenant un financement complémentaire à celui des banques et faciliter l'acceptation du projet sur le territoire. Pour cette raison, pendant les deux premières semaines, la campagne de financement n'était ouverte qu'aux riverains des projets de méthanisation.



Vous êtes curieux ?

Allez sur <https://grdf.miimosa.com> pour découvrir les projets soutenus durant cette expérimentation.



Solutions gaz hybride, pour plus de confort.

Alezio S R32 hybrid gaz, la solution combinant une pompe à chaleur et une chaudière gaz THPE, permet d'apporter un maximum de confort et d'économies à vos clients. Cette solution intelligente et facile à mettre en oeuvre permet de capitaliser sur les performances de deux technologies et énergies complémentaires dans un même équipement.

Plus d'info sur www.dedietrich-thermique.fr