



Rédaction : Gabriel BUREAU (En Toutes Lettres) - Coordination : Florence QUELIN (FF3C)
Conception graphique : Jérôme SIMON - Photos : SUN LIGHT IMAGE et Gabriel BUREAU

Sous sa nouvelle appellation Energies expo, le salon 2008 de la filière « Combustibles, Carburants & Chauffage » s'est déroulé du 17 au 19 septembre dernier au parc des expositions de la Porte de Versailles. Une édition placée sous le double signe de l'avenir de la profession et de l'ouverture à l'ensemble des énergies qui lui a valu une fréquentation inédite. Retour sur les moments-clés d'un salon évènement...

Le 17 septembre dernier, les portes du Hall 6 du parc des expositions de la Porte de Versailles s'ouvraient sur l'édition 2008 du salon des professionnels de la distribution de combustibles et carburants et des services liés au chauffage, organisé sous l'égide de la Fédération Française des Combustibles, Carburants et Chauffage (FF3C). Placée sous le double signe de l'avenir de la profession et de l'ouverture à l'ensemble des énergies, cette sixième édition du salon de la profession « Combustibles, Carburants & Chauffage » promettait de marquer les esprits ; elle n'aura pas déçu.

Dans un contexte de bouleversements répétés, avec l'envolée des cours du pétrole, l'ouverture des marchés gazier et électrique et une pression environnementale toujours plus forte, la FF3C a en effet voulu inviter l'ensemble de la filière à se mobiliser autour de pistes de réflexion pour l'avenir de la profession. Diversification, concentration des entreprises et prise en compte des thématiques liées au développement durable apparaissant dès lors comme autant d'évolutions incontournables, dans

un marché imposant la mixité énergétique et le développement du service à la clientèle. Une note d'espoir, au regard des capacités d'adaptation dont la profession a toujours su faire preuve.

Et c'est cette même prise en compte de l'évolution du marché de l'énergie qui a également justifié l'adoption d'un nouveau nom pour le salon, devenu Energies expo et désormais ouvert à l'ensemble des énergies.

De Fioul expo à Energies expo

Période de mutation oblige, le salon organisé par la FF3C est en effet passé du fioul au singulier aux énergies plurielles. Exit Fioul expo, bienvenue à Energies expo ! Des « Premières Rencontres Fioul expo » organisées en 1999 à l'Espace Champerret au salon Energies expo 2008, le grand rendez-vous annuel puis biennal orchestré par la Fédération n'a cessé de voir son succès croître, tant auprès des 2 500 entreprises françaises de la profession que de ses prestataires de services et fournisseurs, élargissant d'année en

année son influence et son audience. Ainsi, les constructeurs de matériels de chauffage et entreprises prestataires liées aux activités connexes et complémentaires des distributeurs d'énergies ont-ils bientôt rejoint les rangs des exposants du salon.

S'ouvrant progressivement au secteur du chauffage dont l'activité est étroitement liée au métier de distributeur de produits énergétiques, le salon a aussi veillé à accompagner la profession dans sa diversification grandissante en accueillant dorénavant toutes les entreprises de distribution d'énergies et notamment les énergies renouvelables. Il n'en conserve pas moins sa vocation historique tournée vers la distribution des produits pétroliers.

L'édition 2008

Réparties en 5 zones thématiques, ce sont plus de 80 marques qui ont investi durant trois jours les 6 200 m² du salon : fournisseurs de produits pétroliers, fabricants de granulés de bois, prestataires de services informatiques, organismes de contrôles, fabricants d'équipements de stations-service, spécialistes des additifs pétroliers, constructeurs de véhicules industriels, mais également distributeur de gaz naturel, constructeurs de chaudières, fabricants de panneaux solaires, de pompes à chaleur et de matériels de chauffage... Un générique qui a attiré plus de 1 200 visiteurs venus rencontrer leurs prestataires de services, fournisseurs et partenaires, découvrir les nouveautés et innovations dans chaque secteur, échanger sur leurs pratiques profes-

sionnelles ou participer à un large choix d'ateliers techniques.

Des ateliers, conférence et débats

Un programme copieux s'offrait en effet aux visiteurs du salon, avec pas moins de 12 ateliers techniques, organisés au fil des trois jours, à quelques pas des stands. Des temps d'information et d'échanges traitant des problématiques de distribution et de ségrégation des produits pétroliers, de l'additivation, de l'informatique embarquée, du marché de l'AdBlue, des contraintes financières, des énergies renouvelables, de la réglementation des stations-service, du financement de la formation professionnelle, de la distribution à l'étranger, de l'entretien des chaudières, de la situation de la distribution des carburants et des Certificats d'Economie d'Energie. Autant de sujets chers à la profession et d'ateliers dont nous vous proposons une restitution ci-après (voir pages 14 à 17).

Moment phare du salon, la conférence plénière de la FF3C, proposée à mi-parcours de la manifestation, a réuni une pléiade d'intervenants autour de la situation actuelle des marchés énergétiques en France et du marché du chauffage au fioul. Des représentants de l'Institut Français du Pétrole (IFP), de l'Union Française des Industries Pétrolières (UFIP), de l'Agence de l'Environnement et de la Maîtrise de l'Energie (ADEME), de la Confédération de l'Artisanat et des Petites Entreprises du Bâtiment (CAPEB), de la FF3C, de

Chauffage Fioul et d'Ecofioul se sont ainsi relayés à la tribune pour exposer leurs points de vue sur l'état du marché, la nécessaire évolution qui s'impose à la profession et ses perspectives. L'occasion également de présenter, devant un parterre de plus de 400 professionnels, l'appellation « Distributeur QUALIFIOUL » et de lancer officiellement l'opération nationale « Les 60 jours TOUT FIOUL » (Voir le détail de la conférence en pages 11 et 12).

Autre temps fort du salon, un débat de haut niveau organisé par BIP-ENERPRESSE, partenaires d'Energies expo 2008, ouvrait le dernier jour du salon. Animée par Jean-Louis Caffier, journaliste à LCI, cette table ronde consacrée au fonctionnement des marchés pétroliers a bénéficié des éclairages experts de Didier Houssin, Directeur chargé du marché pétrolier et des mesures d'urgence au sein de l'Agence Internationale de l'Energie, de Christophe Henrat, Président de Petroplus Marketing France et de Frédéric Lasserre, Global Head of Commodities Research à la Société Générale (Voir le résumé du débat en page 13).

Le Prix de l'Innovation 2008

Clôture d'une première journée de salon généreuse en découvertes et



rencontres, la remise des Prix de l'Innovation 2008 a témoigné une nouvelle fois du dynamisme et de l'ingéniosité des entreprises du secteur. Vitrine exceptionnelle d'innovations techniques et technologiques, le salon consacrait à cette fin un Espace Innovation, dédié à la mise en lumière des différents produits et services novateurs sélectionnés pour concourir à l'édition 2008 du Prix de l'Innovation. Une sélection riche et donc

une compétition ardue : à l'heure du vote, le choix du jury n'a pas été facile ! Découvrez le palmarès et le détail des innovations primées en page 10.

Une synergie à entretenir

La fréquentation massive de professionnels sur le salon Energies expo 2008 et l'esprit volontariste de ses participants ont assurément contribué au franc succès de la manifestation.

Un rassemblement propre à renforcer la synergie et l'espoir des acteurs « combustibles, carburants et chauffage » dans la défense de leur profession fragilisée, dont l'évolution incertaine réclame la mobilisation et l'adaptation de tous. Autant d'ingrédients qui font du salon organisé par la FF3C un événement plus que jamais incontournable pour la profession, dont le prochain rendez-vous se profile déjà à l'automne 2010...

ECHOS DU SALON



Un Président satisfait

Le Président Jean-Marie Combet a inauguré le salon mercredi 17 septembre, aux côtés du Comité Directeur de la FF3C. En parcourant les allées du salon à la rencontre des différents exposants, il s'est dit « très heureux de constater que le pari de l'ouverture du salon à toutes les énergies est réussi ». Il l'explique plus en détail : « Nous avions souhaité, après l'édition 2006 de Fioul expo, diversifier notre salon afin de coller au plus près des attentes de la profession des distributeurs d'énergie. C'était un pari risqué. Mais aujourd'hui je constate, avec grand plaisir, que nous accueillons cette année de nouveaux exposants, des entreprises qui n'étaient jamais venues sur Fioul expo et qui n'y seraient sans doute jamais venues si le salon n'avait pas évolué ! Des fournisseurs de bois de chauffage comme EO2 ou encore la société EURO ENERGIES avec ses marques CREPITO et WOODSTOCK ; le fabricant de panneaux solaires GEO-SOLAR, le constructeur TRANSMANUT ou encore le distributeur de gaz naturel ALTERGAZ. La présence de ces exposants ici est le signe que la diversification de nos entreprises est bel et bien en marche et qu'elle va dans le bon sens ». Alors Energies expo serait un énième salon dédié aux énergies renouvelables ? « Non, ce n'est pas sa vocation première ! Nous n'oublions pas notre métier de base, notre activité principale dont nous sommes fiers : la distribution des produits pétroliers. Nous retrouvons cette année de nombreux exposants, fidèles du salon, des entreprises que nous connaissons depuis longtemps et avec lesquelles nous travaillons au quotidien pour la distribution du fioul domestique et des carburants. Et dans ce domaine d'activité, nous accueillons également de nouveaux exposants, comme HUTCHINSON, TRAILOR ou encore la société DOTMOBIL. Et puis, il faut souligner la présence de nos principaux partenaires, les fournisseurs de produits pétroliers que sont TOTAL, BP et PETROPLUS. Je suis heureux de les accueillir sur le salon, pour la première fois cette année ».



Un Vice-président apprécié et honoré

Il est depuis de très nombreuses années une figure incontournable dans la profession et l'un des piliers de la FF3C. Cette année encore, Jacques Beauchamp, Vice-président de la Fédération, s'est beaucoup impliqué dans l'animation du salon Energies expo 2008... qui sera son dernier en tant qu'administrateur puisque celui-ci s'apprêtait tout juste à quitter la profession et par conséquent ses fonctions au sein de l'organisation professionnelle. L'occasion pour Jean-Marie Combet de saluer solennellement l'action et la personnalité d'un homme grandement apprécié « Un personnage extraordinaire, dont l'impartialité a su conquérir l'ensemble des distributeurs et qui a œuvré, au cours des cinq dernières années, à rallier de nombreuses entreprises de la filière au sein de la Fédération ». Bon vent Monsieur Beauchamp !

Des délégations belge et québécoise en visite amicale et studieuse

Nos amis Belges et Québécois nous ont fait l'amitié d'une visite prolongée sur le salon. Venus de Bruxelles, Jos Ruland, Commissaire Général et Olivier Neiryck, Directeur Technique, représentaient la Fédération Belge des Négociants en Combustibles et Carburants BRAFCO tandis que la délégation canadienne était composée de Sonia Marcotte, Présidente-directrice générale de l'Association Québécoise des Indépendants du Pétrole (AQUIP), de Pierre Crevier, Président du CA de l'association et de Claude Pagé, Président du Comité Mazout de Chauffage. Une visite amicale mais néanmoins très studieuse pour nos collègues d'outre-Atlantique et d'outre-Québécois puisque les représentants des deux fédérations ont activement participé à l'atelier technique dédié à la comparaison des pratiques de distribution d'un pays à l'autre, permettant ainsi un enrichissant partage d'expériences (voir page 16).



Les représentants de la FF3C ont accueilli la délégation de l'AQUIP (Québec)

l'innovation en action

Rencontre de l'ensemble des acteurs de la distribution de produits énergétiques et du chauffage, le salon Energies expo présentait également une vitrine exceptionnelle d'innovations techniques et technologiques, honorées par la remise du Prix de l'Innovation 2008.

Créé à l'occasion du salon Fioul expo 2006, le Prix de l'Innovation est venu une nouvelle fois récompenser les entreprises innovantes ayant développé un produit, service ou savoir-faire nouveau particulièrement utile à la profession. L'occasion pour la FF3C de saluer le dynamisme et l'adaptabilité des fournisseurs et entreprises prestataires de services aux évolutions des métiers de la distribution des produits énergétiques et du chauffage, dans la prise en compte et l'anticipation de leurs besoins émergents.

Situé au centre du salon, un Espace Innovation mettait ainsi en avant les dix produits et services sélectionnés parmi les dossiers de candidatures pour concourir cette année dans les catégories Chauffage, Services, Produits pétroliers & Additifs et Equipements & Véhicules industriels. Une vitrine de l'innovation



attestant d'une véritable dynamique des partenaires de la filière pour développer de nouveaux produits et services, dans un contexte invitant les entreprises à une diversification et une optimisation du service, s'appuyant sur des technologies compétitives et économes en énergie.

Cinq trophées décernés

Décerné par un jury composé de professionnels de la distribution de produits pétroliers et du chauffage, parmi les membres élus de la FF3C, le Prix de

l'Innovation 2008 a donné lieu à des débats nourris et à la constitution d'un palmarès riche de 5 lauréats. Au cours d'une cérémonie organisée au sein de l'Espace Innovation, à l'issue de la première journée du salon, ce sont en effet cinq trophées qui ont récompensé l'intérêt et la qualité des innovations présentées : 4 trophées pour chacune des catégories du Prix et une mention spéciale du jury.

Dans la catégorie Chauffage, Jacky Jossonne, Président du Syndicat Chauffage de la FF3C a ainsi remis un trophée à Thierry Mombœuf de la société DOMUSA pour sa chaudière Evolution Solar 30 FDX, tandis que Cédric Demandre de la société LOGIMATIQUE MICRO DIFFUSION a reçu des mains de Jacques Beauchamp, Vice-président de la FF3C,

le trophée de la catégorie Services pour son application Porteur Navigation. Dans la catégorie Produits pétroliers & Additifs, Claire Georges, Présidente du Syndicat Carburants de la FF3C, a récompensé Jacques Lafitte de la société WYNN'S AUTOMOTIVE FRANCE pour son Contrat Maintenance Carburant, le trophée de la catégorie Equipements & Véhicules industriels étant quant à lui remis par Eric Layly, Président du Syndicat Combustibles de la FF3C, à Jean-Noël Albert de la société ALMA pour son process DM Garantie Qualité Produits. Et c'est au Président de la FF3C, Jean-Marie Combet, qu'est revenu le privilège de décerner le trophée de la Mention Spéciale du Jury à Bruno Fournier de la société TECHNIBEL pour sa chaudière « raisonnée » PHRT 7 spéciale "Eco-fioul".



Zoom sur les lauréats...

lauréat catégorie chauffage

Thierry Mombœuf, Directeur France de la société DOMUSA



Déjà couronnée en 2006, la société DOMUSA se voit à nouveau récompensée pour son innovation, grâce à sa nouvelle chaudière fioul condensation « Evolution Solar 30 FDX », intégrant un chauffe-eau solaire individuel en système d'autovidange des capteurs. Associant facilité d'installation et gain de place grâce à l'intégration du ballon d'eau chaude à d'importantes économies d'énergie, cette double innovation en fait un produit d'exception sur le marché du chauffage au fioul. Nous nous félicitons de cette reconnaissance de la part de la profession qui salue ici l'innovation au service de l'installateur comme du consommateur.

lauréat catégorie produits pétroliers & additifs

Jacques Lafitte, Directeur des réseaux professionnels de la société WYNN'S AUTOMOTIVE FRANCE



Avec le Contrat de Maintenance Carburant ici primé, la société WYNN'S AUTOMOTIVE FRANCE propose à sa clientèle une nouvelle génération de service, qui dépasse son expertise reconnue dans l'additivation. Le CMC propose en effet aux distributeurs de carburants une prestation complète de maintenance et d'assainissement incluant la fourniture de produits additifs pour aseptiser les espaces de stockage, l'intervention sur site à l'aide de véhicules techniques pour l'extraction des eaux et boues des cuves, ainsi que le suivi de l'état du carburant effectué par un laboratoire indépendant. Une solution globale garantissant aux distributeurs et à leurs clients une qualité de carburant optimale.

lauréat catégorie services

Cédric Demandre, société LOGIMATIQUE MICRO DIFFUSION



Nouvelle application mobile installée sur PDA, le Porteur Navigation développé par la société LOGIMATIQUE MICRO DIFFUSION représente une véritable innovation dans le domaine des outils embarqués de navigation et de gestion commerciale à destination des professionnels de la distribution de combustibles. Il assure en effet l'organisation des tournées de distribution à partir des commandes passées, la vérification et la localisation des adresses, le guidage GPS jusqu'à la cuve du client et la mise à jour des données clientèle, offrant un gain de temps considérable. Autant de fonctionnalités alliées à une simplicité d'utilisation aujourd'hui saluées par les professionnels de la filière.

lauréat catégorie équipements & véhicules industriels

Jean-Noël Albert, société ALMA



Récompensée à nouveau pour cette seconde édition du Prix de l'Innovation, la société ALMA a su démontrer l'efficacité de son process permettant d'effectuer une Distribution Mesurée de fioul et de gasoil avec Garantie Qualité Produit sur un porteur équipé de collecteur pneumatique, vanne API et compteur électronique ALMA. Sans ajout d'équipement technique ni de poids et à moindre coût, cette nouvelle fonctionnalité automatise le processus de purge nécessaire pour alterner dans un même flexible des produits de 1000 ppm et de 10 ppm, sans en altérer la teneur en soufre. La garantie de délivrer un produit de qualité, dans le respect des normes en vigueur.

mention spéciale du jury

Bruno Fournier, Responsable commercial régional TECHNIBEL



Avec son modèle PHRT 7 « Spéciale Eco-fioul », la société TECHNIBEL propose une pompe à chaleur air/eau dédiée à la relève de chaudière raisonnée, permettant de basculer de l'un à l'autre des systèmes de chauffage, au gré des conditions de température, pour utiliser le meilleur rendement de l'électricité et du fioul. Grâce à une utilisation rationnelle des technologies et des énergies, ce tandem gagnant-gagnant prolonge la durée de vie de la chaudière et garantit une réduction significative de la facture énergétique, tout en conservant le confort du chauffage à eau chaude. Une « spécialité » qui a manifestement su convaincre le jury du Prix de l'Innovation 2008 !

Le défi de la diversification

Moment phare du salon, la conférence plénière de la FF3C proposée à mi-parcours de la manifestation a attiré plus de 400 professionnels en quête d'éclairages sur la situation actuelle des marchés énergétiques en France et du marché du chauffage au fioul.

Évolution ou révolution ? Telle était la question relative à l'évolution des marchés énergétiques posée en ouverture de la grande réunion plénière organisée par la FF3C dans la salle Sirius du Pavillon 7, au deuxième jour du salon Energies expo 2008. Une interrogation à plusieurs niveaux lectures, énoncée par Jean-Louis Caffier, journaliste à LCI, en charge de l'animation des débats. En effet, si la profession « combustibles, carburants et chauffage » ne peut guère s'élever contre les bouleversements économiques, politiques, climatiques et énergétiques qui la menacent, elle peut en revanche rebondir face à cette nouvelle donne, en anticipant les évolutions énergétiques et sa propre transformation.

Les nouveaux défis de la demande énergétique

Honneur au Président de la FF3C d'ouvrir les débats : **Jean-Marie Combet** s'est fait l'écho d'une profession malmenée : « *Nous sommes passés en peu de temps d'une société de consommation inconsciente à une mentalité imprégnée de CO₂ (...). Le monde a changé parce que les idées ont changé. Et c'est bien ce qui nous préoccupe. Où se trouve la voie qui permettra une transition en douceur et un maintien voire un développement de nos activités ?* ». Un contexte qui réclame de faire évoluer les offres et de moderniser les outils de travail pour garantir un service de qualité et une sécurité d'approvisionnement des clients. Et de privilégier la concentration, la diversification et le partenariat.

Pour autant, les échéances incertaines quant à l'émergence de nouvelles solutions énergétiques promettent quelque sursis à l'énergie pétrole, dont le remplacement ne peut intervenir rapidement. Les solutions réalistes passent donc par une alliance nécessaire et efficace

avec les énergies renouvelables. Le changement de nom du salon traduit d'ailleurs cette volonté marquée de la profession de sortir d'une monoculture pour répondre aux nouveaux défis de la demande énergétique. Autant de réflexions justifiant l'éclairage d'une pléiade d'experts, présents à ce grand rendez-vous de la Fédération.

Des angles de vue différents ; une convergence globale

Premier intervenant, **Olivier Appert**, Président de l'Institut Français du Pétrole (IFP), a dressé le constat d'un « *marché pétrolier tendu et volatil* », soumis à une offre insuffisante face à une forte croissance de la demande énergétique - et des émissions de CO₂ -, liée notamment au poids des transports mondiaux. Ceux-ci en effet dépendent à 95 % des produits pétroliers et représentent 60 % de la demande pétrolière mondiale, le développement de carburants alternatifs ne pouvant représenter une solution en soi. Cette situation constitue de fait une menace pour la filière du fioul domestique, quand ce dernier pourrait être un jour réservé au seul transport.

Directrice Opérationnelle Déléguée l'Environnement et de la Maîtrise de l'Energie (ADEME), **Carole Le Gall** s'est montrée plus alarmiste encore, décrivant « *des indicateurs situés sur des trajectoires non durables* » en terme économique, démographique, énergétique et écologique. « *Leader en énergie décarbonée et 2^{ème} plus gros producteur européen d'énergies renouvelables, la France fait pourtant figure de bon élève, suivant la voie du Protocole de Kyoto et les engagements du Grenelle de l'Environnement* », précise-t-elle. Encore lui faut-il remporter le défi de l'efficacité énergétique. Mauvaise nouvelle pour la profession, celui-ci implique bien sûr une baisse massive de la consommation, notamment dans les secteurs du bâtiment (objectif de 40 % d'économies d'énergie d'ici 2020), du transport (objectif de 20 % de baisse des émissions dans le même temps) et de l'industrie et de l'agriculture. Cependant, le développement des énergies renouvelables à haute qualité environnementale offre également de nouvelles opportunités de croissance, au travers de nouvelles filières industrielles à déployer. « *L'avenir ne se décrète pas, c'est à vous de le construire* » a-t-elle enfin lancé à la

profession, l'invitant à devenir actrice à part entière du défi de la performance énergétique.

Une vision dont **Jean-Louis Schilansky**, Président de l'Union Française des Industries Pétrolières (UFIP) a tenu à se démarquer. « *Les raisons d'espérer ne manquent pas* » a-t-il rassuré l'auditoire. « Certes, la profession est capable de s'adapter à l'évolution des marchés, mais pour l'heure, les marchés pétroliers fonctionnent et le fioul domestique demeure une énergie compétitive, qui souffre surtout des prix faussés du gaz et de l'électricité. Il faut dire la vérité aux contribuables ». Et de prédire encore quelques beaux jours au fioul domestique, face à la réalité économique et écologique des biocarburants et des énergies renouvelables.

Une marge de progression

Invité à conclure ce premier débat, **Jacques Beauchamp**, Vice-président de la FF3C, est revenu sur cette nécessaire ouverture aux énergies renouvelables : « *La période de transition qui a débuté impose à notre profession de relever le défi de l'optimisation des marchés et d'une meilleure efficacité énergétique du fioul. Dans le prolongement du déploiement de nouveaux carburants économiseurs d'énergie et de technologies de combustion propres, permettant des installations plus performantes et moins coûteuses, nous, distributeurs, devons aussi proposer à des prix compétitifs des services de proximité adaptés aux nouvelles demandes de notre clientèle. Cette démarche passe par l'optimisation de nos organisations et outils de travail ; un domaine qui nous offre heureusement de réelles marges de progression !* »



Olivier Appert



Carole Le Gall



Jean-Louis Schilansky

Le fioul en action

En préambule du second volet de la conférence consacré au marché du chauffage au fioul et aux conditions de son renouvellement, Jean-Marie Carton, Président de l'Union Nationale Artisanale Couverture Plomberie Chauffage de la CAPEB (UNA CPC - CAPEB) a souhaité affirmer son rôle de partenaire de la profession des distributeurs de fioul. Partageant le séisme provoqué par la prise de conscience du phénomène grave de réchauffement climatique, la filière des installateurs qu'il représente est en effet la première impliquée dans l'immense chantier de l'efficacité énergétique du parc de bâtiments, décidé par le Grenelle de l'environnement. « *En lien direct avec des consommateurs perdus, face à une multitude de propositions énergétiques et technologiques, les chauffagistes ont assurément un rôle de conseil et de prescription, le bon choix reposant aujourd'hui sur un mix énergétique adapté à chaque situation et bâtiment* », précise-t-il. « *Dans ce contexte, la profession des installateurs engage un processus de qualification en évaluation thermique, de diversification et de concentration, dans lequel les distributeurs de fioul ont leur rôle à jouer* ».

Une technologie moderne

Évoquant la problématique du marché du chauffage au fioul, Pierrick Rabillon, Président de Chauffage Fioul, a rappelé le mauvais traitement infligé à l'énergie fioul, victime à la fois d'un discours entendu - bien que

sans fondement - qui s'en voudrait le fossyeur et de l'iniquité dont elle souffre vis-à-vis de ses concurrentes en matière de taxation ou de crédits d'impôts, quand chaque énergie fossile ou renouvelable a sa place dans une complémentarité d'usages.

Ainsi, à l'heure où la France compte un million de chaudières vétustes, le fioul n'apparaît plus toujours comme une solution face aux évolutions réclamées. Il est donc plus que jamais utile de communiquer sur l'avancée des technologies liées au fioul pour contrecarrer une systématisation des pompes à chaleur qui représentent souvent davantage une solution de facilité que d'efficacité et de rentabilité et font hélas s'évaporer le marché du fioul ! « *Aujourd'hui, les chaudières fioul condensation tiennent leurs promesses en terme de rendement, tandis que les chaudières fioul couplées à l'énergie solaire ou à des pompes à chaleur en version raisonnée offrent de très bons rapports. Avant l'arrivée dès 2009 des chaudières modulantes alliant plus que jamais confort, économies et modernité...* », comme le confirme Claude Tarze, représentant le Groupement des Fabricants de matériels de Chauffage Central (GFCC).

Le Fioul contre-attaque

Face à cette nécessité de rajeunir l'image du chauffage au fioul et de travailler main dans la main avec les installateurs, la filière a choisi le salon Energies expo 2008 et sa conférence plénière pour lancer solennel-



lement un événement qui entend y contribuer : « Les 60 jours Tout Fioul ».

celle des installateurs-chauffagistes QUALIFILOUL.

Philippe Losseau, Président de la Commission Promotion & Coordination de la FF3C, Vincent Marceau, Directeur Opérationnel de Chauffage Fioul, Jean-Claude Pagès, Président d'Ecofioul et Jacques Penthou, Responsable de la Communication Ecofioul, se sont relayés pour révéler les détails de cette opération nationale. Une campagne d'une ampleur inédite qui mobilise jusqu'au 15 novembre 2008 l'ensemble de la filière autour de la promotion de l'énergie fioul domestique et de la performance de ses technologies de chauffage. Organisée par les associations Chauffage Fioul et Ecofioul, en partenariat avec les constructeurs de matériels, les grossistes, les installateurs de chauffage et les distributeurs de fioul domestique, l'opération ambitieuse en effet de relancer de manière significative le renouvellement des chaudières vétustes, au travers d'une convergence d'acteurs et d'offres ; et d'atteindre à terme l'objectif emblématique de 200 000 chaudières fioul par an...

L'énergie de l'espoir

Enfin, à l'heure de clôturer la conférence, Corinne Lepage, ancienne Ministre de l'Ecologie et Présidente de CAP 21 a été à son tour conviée à s'exprimer sur les perspectives de la filière « combustibles, carburants et chauffage » : « *À l'heure de la 3ème révolution industrielle, la durabilité de la profession repose sur ses capacités d'évolution. La situation impose d'être imaginatif, de bousculer les modes de pensée pour sortir de la société du tout pétrole et mettre en place les instruments de la relève. Un défi lancé à une profession de pionniers, contrainte de se poser la question de sa transformation et de la nécessaire transition du métier de vendeur de produits pétroliers à celui de prestataire de services énergétiques.* »

Et Jean-Marie Combet de conclure : « *Si, aux heures les plus chaudes de l'été, d'aucuns avaient déjà enterré notre profession, il n'en faut pas moins prendre conscience de sa fragilité et de la réalité économique et environnementale à affronter. Pour autant, il nous faut garder espoir et confiance dans ses facultés d'adaptation et de rebond qui s'exprimeront au travers de la qualité de service. Un challenge qui réclame l'alliance de l'ensemble de la filière et justifie la mobilisation de toutes les énergies.* »



De gauche à droite : Jean-Marie Carton, Corinne Lepage et Jean-Marie Combet

L'appellation « Distributeur QUALIFILOUL »

Créée lors de l'édition 2006 du salon Fioul expo, par la FF3C, Chauffage Fioul, la CAPEB* et l'UCF/FFB**, l'appellation QUALIFILOUL avait pour vocation initiale de distinguer la compétence professionnelle des entreprises d'installation, d'entretien et de maintenance de chauffage au fioul domestique. De son côté, la profession des distributeurs de fioul s'appuyait depuis 2004 sur la marque collective Distributeur Fioul Agréé qui garantissait une qualité de service au consommateur.

Cette marque « DFA » laisse aujourd'hui place à l'appellation « Distributeur QUALIFILOUL » qui formalise désormais un véritable partenariat entre les installateurs de chauffage au fioul et les distributeurs de fioul domestique, dynamise les réseaux et clarifie la communication des appellations et marques liées au fioul.

Marque reconnue et gage de qualité, QUALIFILOUL symbolise ainsi le rapprochement et la complémentarité des métiers, identifiés par la déclinaison « Distribution » pour les distributeurs de fioul domestique et « Chauffage » pour les installateurs.

L'obtention de cette appellation est conditionnée au respect d'une charte d'engagements et à la participation à une formation de deux jours axée sur la promotion de l'utilisation performante du fioul domestique, le respect des règles techniques et commerciales et la contribution au respect de l'environnement.



*Confédération de l'Artisanat et des Petites Entreprises du Bâtiment / **Union Climatique de France - Fédération Française du Bâtiment

les ateliers Energies expo 2008

Pendant les trois jours de la manifestation, le salon Energies Expo 2008 proposait aux visiteurs et exposants de participer à 12 ateliers techniques consacrés à différentes problématiques propres à la filière « combustibles, carburants et chauffage ». L'occasion de s'informer, d'échanger et de débattre autour de questions concrètes qui intéressent et animent la profession. Nous vous en proposons ici une restitution synthétique.

Nouvelles technologies de distribution et ségrégation des produits

Régulateur : Eric Layly, Président du Syndicat Combustibles de la FF3C

Intervenants : Jean-Claude Pagès, Chargé de mission Certificats d'économie d'énergie au sein de la FF3C et Président d'Ecofioul ; Jean-Noël Albert et François Dos Santos de la société Alma.

Contexte

La distribution alternée de fioul domestique et de gazole pose la question des méthodes et des matériels à employer pour éviter les contacts entre produits. Cette question prend plus d'importance avec l'écart grandissant de la teneur en soufre entre le gazole, le fioul chauffage et le futur fioul traction. Quels en sont les risques et quelles solutions préconiser ?

Résumé de l'atelier

Face à l'obligation légale réduisant à 10 ppm la teneur en soufre du gazole à com-

pter du 1^{er} janvier 2009, puis celle du fioul traction un an plus tard, se pose la question des risques de contamination d'un produit à un autre lors de la distribution alternée avec du fioul domestique, dont la teneur demeure à 1000 ppm. Des solutions permettent-elles de respecter la qualité de chaque produit ?

Une étude menée au sein d'un dépôt de produits pétroliers, au travers de différents prélèvements et analyses effectués par un laboratoire indépendant, renseigne la profession à ce sujet. Ainsi, après une vidange correctement effectuée d'une cuve ou d'un transporteur ayant accueilli du fioul domestique, les indices de soufre dans le gazole sont proches de la spécification réglementaire. Le nettoyage des cuves à l'eau chaude s'avère en revanche inopérant. Seule une "large" purge permet ensuite d'atteindre des indices conformes à la spécification, compte tenu de la zone d'incertitude des me-



Un auditoire attentif pour l'atelier consacré à la distribution des produits

sures. Un constat qui souligne l'importance des purges de la manche de distribution et des différentes procédures de livraison.

Face à cette problématique, la société Alma a développé un procédé de Distribution Mesurée avec Garantie Qualité Produits - couronné le soir même par le Prix de l'Innovation 2008 dans la catégorie Equipe-

ments & Véhicules industriels. Grâce à ce procédé, utilisé sous certaines conditions, le distributeur peut garantir au client la livraison d'un produit de qualité, dans le respect des normes en vigueur.

D'autres procédés peuvent également être envisagés, tels que la double distribution mesurée.

Pourquoi additiver le fioul domestique et le gazole ? Comment éviter les produits contaminés ?

Régulateur : Alain Molitor, Vice-président du syndicat Combustibles de la FF3C.

Intervenants : Philippe Engelberg, Directeur de la société Innospec ; Frédéric Claudepierre, Directeur Division Hydrocarbures de la société DACD.

Contexte

L'additivition des produits pétroliers est courante pour garantir des niveaux de qualité supérieure ou pour répondre aux minima requis des spécifications. Au stade de la distribution en acquitté, certaines modifications sont possibles, d'autres non. Que faut-il attendre donc des additifs ? Comment lutter contre les bactéries, les prévenir, les nettoyer ?

Résumé de l'atelier

par Alain Molitor, régulateur

« Pour traiter de ces questions nous avons fait appel à 2 intervenants, spécialistes de ces opérations.

Tout d'abord Philippe Engelberg, Directeur de la société Innospec, a rappelé qu'il existe 2 étapes : l'additivition primaire, réalisée en raffinerie pour, en général, répondre aux minima requis des spécifications des produits pétroliers ; l'additivition secondaire réalisée au stade de la distribution afin de "fabriquer" un produit de qualité supérieure correspondant aux motivations du distributeur et aux attentes des clients : améliorant de combustion ; stabilisants ; inhibiteurs de corrosion ; améliorant des propriétés de tenu au froid ; parfum ; biocide.

Ensuite, Frédéric Claudepierre, Directeur commercial de la société DACD, a développé la problématique liée à l'oxydation des produits et de leur stabilité au stockage. Dans ce domaine l'additivition apporte également des solutions : additif stabilisant ; additifs inhibiteur de corrosion ; biocide.

Il a été précisé par ailleurs que la présence d'eau dans les cuves provoque souvent, avec la chaleur, une contamination bactériolo-



De gauche à droite : Alain Molitor, Frédéric Claudepierre, Philippe Engelberg

gique qu'il est impératif de traiter par une adjonction de biocide. Attention car la cuve du client est souvent dans un état propice à une telle contamination. Le distributeur peut alors avoir quelques difficultés à faire la preuve de la bonne qualité du produit livré et à démontrer que le stockage du client est à l'origine de la contamination.

Enfin Jacques Lafitte, Directeur de la société Wynn's, présent dans l'assemblée,

a accepté, en témoignage, de parler du concept commercialisé par sa société consistant à proposer à sa clientèle un contrat de maintenance des capacités de stockage en vue de prévenir tout incident lié à l'oxydation des carburants et à la présence d'eau et de boues de fonds de cuve.

La séance s'est terminée par un échange questions-réponses portant sur les différents modes opératoires. »

Informatique embarquée : des fonctionnalités supplémentaires

Régulateur : Mathias Schildt, Administrateur de la FF3C.

Intervenants : Olivier Rossinelli, Président de Dotmobil ; Hervé Vindry, Directeur de Distri Mobile Systems.

Contexte

Apparue il y a plus de 15 ans, l'informatique embarquée sur camion-citerne a connu une progression assez lente. Les offres ayant beaucoup progressé, l'équipement s'accélère avec l'arrivée de nouvelles fonctionnalités en liaison GPS ou de la télétransmission des paiements...

Résumé de l'atelier

L'atelier a permis de faire le tour des outils et fonctionnalités de l'informatique embarquée (lecteurs de CB et de chèques, ordinateurs embarqués, GPS et GSM, etc.) qui permettent aujourd'hui d'optimiser - voire de révolutionner - les modes opératoires de la distribution de produits pétroliers. Ainsi l'informatique embarquée rend-elle désormais possible la com-

munication en temps réel avec les véhicules - pour envoyer ou modifier des tournées, suivre les livraisons et gérer les stocks - mais aussi la facturation sur site ou encore la télétransmission des paiements.

Une présentation des avantages de la géolocalisation a été faite. Ce système permet un suivi des véhicules, en temps réel, en historique et sous forme de tableaux de synthèse personnalisés, au travers de la restitution des déplacements des véhicules (vitesse, trajets, arrêts) datés et localisés sur Internet. De même, à l'aide d'applications mobiles sous Windows embarquées dans le camion, elle autorise l'envoi d'ordres de mission suivis sur un planning Internet, en connexion avec la gestion commerciale existante.

Le commentaire de Mathias Schildt, régulateur de l'atelier

« Dans un contexte de baisse de volumes, de renchérissement du coût du produit, d'une rotation plus importante de nos équipes roulantes et de contraintes législatives croissantes, l'informatique embar-



De gauche à droite : Olivier Rossinelli, Hervé Vindry, Mathias Schildt

quée peut permettre un gain de productivité et d'efficacité. Les avantages d'un tel système sont d'abord la géolocalisation des camions de distribution, l'optimisation de la logistique et donc une diminution logique du nombre de kilomètres parcourus, mais aussi une facturation allégée en supprimant les erreurs de saisie, en facilitant les

encaissements sur site et un meilleur contrôle de l'activité. Enfin l'informatique embarquée modernise notre métier où une image vieillissante nous caractérise généralement. Nous entrons désormais dans une ère de communication en temps réel avec nos forces vives présentes sur le terrain et proches du client. »

Le marché de l'AdBlue est-il arrivé à maturité? Quel mode de distribution faut-il privilégier?

Régulateur : Jean-Pierre Jolivet, Président de la Commission Logistique de la FF3C.

Intervenant : Yves Pottier, de la société Yara France.

Contexte

Les normes Euro fixant des limites strictes d'émissions pour les poids lourds ont créé un nouveau marché, celui de l'AdBlue. Quelles sont les conditions de sa croissance? À quelle échéance ces technologies seront-elles nécessaires pour les engins "hors route"?

Résumé de l'atelier

Issues des directives européennes sur la réduction des polluants, les normes Euro limitent les émissions autorisées des moteurs à combustion des véhicules industriels routiers; les normes Stage s'appliquant elles aux engins mobiles non routiers. Un calendrier prévoit leur renforcement régulier. Tandis que les technologies SCR (Réduction par Catalyse Sélective) et EGR (Recirculation des gaz d'échappement) s'affrontent pour satisfaire les normes Euro IV et Euro V actuellement en

vigueur, l'AdBlue utilise le processus de SCR, initialement développé pour le traitement des NOx des stations thermiques, incinérateurs et cimenteries, puis mis en application pour les camions, les bus et autocars.

Marque commerciale sous laquelle est diffusée la solution aqueuse d'urée à 32,5% hautement pure, l'AdBlue permet de convertir 85% des oxydes d'azote contenus dans les gaz d'échappement, en azote et en vapeur d'eau. Il est mis dans un réservoir séparé et est injecté dans les gaz d'échappement à hauteur de 4 à 6% de la consommation de gazole pour réduire chimiquement les émissions de NOx générés par les moteurs diesel des camions et bus. Produit classé comme non dangereux, l'AdBlue n'est pas soumis à la TIPP.

L'utilisation grandissante de la technologie SCR en Europe, liée à l'application prochaine des normes Euro V puis Euro VI, impose la constitution de réseaux de distribution performants. Un chantier mené par la société Yara, premier producteur européen d'urée et Brenntag, son partenaire logistique pour la distribution,



En tribune, Yves Pottier, Yara France

pour que l'AdBlue soit disponible partout en Europe, dans les stations-service publiques, les arrêts camions, les stations de remplissage automatique ou les dépôts privés.

La mise en place de la norme Euro VI à l'horizon 2012 et le renforcement sévère de ses obligations assurent une forte croissance du marché de l'AdBlue dans les prochaines années. Car si les constructeurs s'accordent à dire que la tech-

nologie évoluera vers un mélange de SCR et de EGR, les besoins en AdBlue seront maintenus. Quant au marché des engins mobiles non routiers, soumis aux normes Stage IIIB et IV à compter de 2011 et 2014, les faibles besoins par unité dans le secteur agricole, maritime ou des travaux publics sont compensés par la quantité importante d'engins concernés.

Contraintes financières pour les entreprises : moyens de paiement et assurance-crédit

Régulateur : Gérard Lowenbach, Administrateur de la FF3C et Président de la Commission des Statuts.

Intervenants : Laurent Sautré, de la société BNP Paribas; Thierry Charton, de la société Sofinco; Robert Frati, Président de la société Homerider; Karine Berger, Directrice des études économiques de Euler Hermes Sfac.

Contexte

La hausse des prix a pour conséquence des difficultés de paiement de la clientèle, des découverts de trésorerie et un accroissement des risques d'impayés. Y a-t-il des solutions pour limiter ces problèmes?

Résumé de l'atelier

Face à un marché des combustibles caractérisé par une clientèle nombreuse et disparate, une forte concurrence, une marge limitée et un panier moyen dont la tendance baissière entraîne une multiplication du nombre de livraisons par client, des solutions de matériel embarqué existent, visant à fidéliser la clientèle et conquérir de nouveaux marchés, en proposant des services complémentaires et en réduisant les coûts de livraison. Permettant de considérer tout véhicule professionnel

comme un point de vente itinérant à part entière, ces solutions intègrent non seulement la gestion des stocks, des livraisons et des déplacements, mais optimisent également la phase d'encaissement grâce aux nouveaux terminaux de paiement et matériels de télétransmission, sans augmenter le travail administratif des chauffeurs.

Des offres spécifiques de financement pour la livraison d'énergie apparaissent également. Elles permettent au consommateur de mensualiser le coût de sa livraison d'énergie et au distributeur de fidéliser sa clientèle, de développer son chiffre d'affaires en proposant de nouveaux services innovants, de diminuer les coûts croissants de livraison, de fluidifier les paiements clients et de déporter le risque d'impayé.

Une autre solution innovante permet de facturer le client final à la consommation, sans préjudice pour le distributeur. Perçu comme cher, le fioul est en effet la seule énergie à être facturée "d'avance", ce qui pousse les clients à demander des livraisons par petites quantités ou un paiement en plusieurs fois. Au travers d'un contrat passé avec le distributeur et un organisme financier, le client devient propriétaire du stock livré, qu'il rembourse au fur et à



« Les contraintes financières » : un sujet crucial pour les entreprises

mesure de sa consommation, grâce à un système de téléjaugeage.

Quant aux risques d'impayés de la part de la clientèle professionnelle, ils vont croissant, dans une situation de crise actée où l'augmentation du prix des produits pétroliers pèse sur les entreprises fortes con-

sommatrices. Face aux fréquentes défaillances qui interviennent dans tous types d'entreprises, l'expertise de l'assurance-crédit permet d'accompagner les distributeurs dans leurs choix d'entreprises à fournir.

Énergies renouvelables : le marché des granulés est-il mature ?

Régulateurs : François Flandre et Stéphane Josseau, Chargés de missions au sein de la FF3C.

Intervenants : Pierre Maise, Président de la société Wallach Energies; Nicolas Penel, Directeur commercial de la société EO2; José Mathias, Responsable Développement & Distribution de la société Crépito.

Contexte

Le nombre de chaudières bois vendues double chaque année. Les chaudières automatiques et les poêles à granulés font naître une demande croissante. Quel sera ce marché, qui va distribuer et sous quelle forme?

Résumé de l'atelier

Granulés de bois, bûches, plaquettes, briquettes et autres connexes végétaux et agricoles : la filière de valorisation de la biomasse ne manque pas de ressources pour développer un marché français qui accuse un retard de 10 ans sur ses voisins

européens, avec un parc restreint de chaudières à granulés. En pleine phase de maturation, le marché français s'organise.

Surfant sur ses atouts en termes d'économie, d'écologie, de simplicité et de confort, la filière française du bois offre en effet aujourd'hui le plus fort potentiel de développement européen. Soutenue par un contexte fiscal avantageux, associant crédits d'impôts, marché du crédit carbone et Plan Chaleur, elle bénéficie en outre d'une compétitivité croissante et d'excellentes perspectives de ventes de matériel, grâce à une gamme élargie, une baisse des prix et l'organisation de réseaux de chaleur. Autant de facteurs qui promettent une véritable explosion du marché, pour peu que la filière garantisse les livraisons, la qualité et la stabilité des prix.

Promis à un bel avenir, le marché vrac des combustibles densifiés s'appuie sur une forte progression des ventes d'appareils de chauffage au bois et une production mondiale massive de pellets qui semble exclure une forte hausse du prix dans un



Une assistance nombreuse pour l'atelier « énergies renouvelables »

horizon de 3 ans. La structuration actuelle du marché œuvre en outre à proposer une qualité professionnelle de service, une offre élargie de produits, des solutions de livraison et de stockage des pellets ainsi qu'une véritable visibilité à la filière, gage de confiance auprès des consommateurs.

La croissance et la réussite du développement de ce marché prometteur passe donc désormais par la capacité de l'ensemble de ses acteurs à proposer des offres économiquement intéressantes et des produits et services de qualité.

Évolution de la réglementation sur les dépôts et stations-service. Mise en place de l'inspection périodique

Régulateur : Jean-Pierre Jolivet, Président de la Commission Logistique de la FF3C.
Intervenants : Cathy Bieth, du Ministère de l'Écologie, de l'Énergie, du Développement durable et de l'Aménagement du territoire ; Jean-Marc Burnotte, de la société Technicuve ; Jean-Marc Singer, de la société Synertest.

Contexte

Les textes réglementaires visant les installations classées de la profession sont à nouveau en cours de réforme. À quoi faut-il s'attendre ? Y aura-t-il de nouvelles mises en conformité ? Les installations devront être contrôlées tous les cinq ans. Comment et quand moderniser son outil de travail ?

Résumé de l'atelier

Actuellement régies par les articles 1432 et 1434 ainsi qu'une multitude d'arrêtés complémentaires et complexes, les stations-service soumises à déclaration doivent désormais répondre à de nouvelles obligations, parmi lesquelles un contrôle périodique avant le 31 décembre 2008,

renouvelé tous les cinq ans. Au regard de l'urgence, les exploitants devront pour le moins avoir adressé avant cette date une demande de contrôle à un organisme accrédité et agréé, qui se chargera de l'inspection des différents points inscrits dans l'arrêté du 18 avril 2008. En cas de non conformité, il appartiendra à l'exploitant de procéder aux actions nécessaires. De son côté, le Ministère procédera à la vérification de certaines installations et pourra dresser le cas échéant des procès-verbaux ou mises en demeure. Par ailleurs, deux arrêtés sont en cours de préparation, prévoyant différentes évolutions, telles que l'interdiction des installations sous immeuble...

Jean-Marc Burnotte, de la société Technicuve, a présenté la norme européenne définissant les exigences de qualité pour les différents systèmes de détection des fuites, plusieurs classes répertoriées de I à V, par niveau de sécurité ou de protection de l'environnement requis, permettant à chaque pays d'autoriser ou d'exclure l'utilisation de certaines classes. Ainsi, les systèmes de classe I indiquent



L'atelier sur les installations classées étaient très attendu

les fuites au-dessus et au-dessous du niveau de liquide dans un système à double paroi avant que le produit ne puisse pénétrer dans l'environnement, par exemple grâce à un système de surpression ou de vide. Jusqu'aux systèmes de classe V qui laissent pénétrer le produit dans l'environnement avant que la fuite ne soit détectée.

Habilité pour la transformation des réservoirs enterrés suivant l'arrêté du 18

avril 2008, la société Synertest a détaillé le procédé de stratification double enveloppe, intégrant un contrôle permanent de la qualité. Avant de présenter également la pose de réservoirs souples de type boudruche et de revêtements spéciaux : étanchéité de chambre de visite, étanchéité de béton et double enveloppe de fond de bacs.

Le financement de la formation professionnelle

Régulateur : Patrick Castelle, Chargé de mission Formation professionnelle au sein de la FF3C.

Intervenants : Reynald Girardin, Responsable Service TPE et Animateur Grands Comptes au sein de l'AGEFOS PME Nord-Picardie ; Méline Augustides-Leduc, Chef de projet au sein du CIFMD ; Jacques Bonnet, Directeur Développement et Pédagogie au sein de l'ASFONECO.

Contexte

Le développement des besoins de formations obligatoires ou volontaires pose la question du financement. Au-delà des mécanismes connus de prise en charge, d'autres approches permettent la mise en place de parcours de formation dans l'entreprise. Par ailleurs, l'entreprise confrontée à des changements de ses marchés doit rechercher à adapter les compétences de ses collaborateurs ; encore faut-il trouver les formations adaptées.

Résumé de l'atelier

Parce que les femmes et les hommes qui animent la profession influencent directement la qualité du service, la pertinence du conseil, l'expertise de l'entreprise et la satisfaction des consommateurs, l'ASFONECO s'est donnée pour mission de les accompagner dans leur évolution, en collaboration étroite avec l'AGEFOS, par l'intermédiaire de son catalogue de formations. L'ASFONECO propose ainsi des formations obligatoires ainsi que des formations volontaires, fruits d'une réflexion de professionnels qui ont exprimé leurs attentes.

Association regroupant les fédérations professionnelles des chargeurs et des transporteurs dans le domaine du transport terrestre de marchandises dangereuses, le CIFMD est l'organisme de formation et d'examen concernant la délivrance et le renouvellement du certificat de conseiller à la sécurité pour le transport des marchandises dangereuses par route, par rail



En tribune : Jacques Bonnet de l'ASFONECO

ou par voie navigable. Le CIFMD édite en outre le guide interprofessionnel, référence dans le domaine d'activité.

Issu de la réforme de la formation de 2004, le parcours de professionnalisation est un dispositif qui permet l'accès à l'emploi pendant toute la vie professionnelle et en facilite les différents épisodes en anticipant ses transitions. Les modalités varient selon le public ciblé. Le Contrat de Profes-

sionnalisation s'adresse ainsi aux nouveaux embauchés, tandis que les salariés bénéficient de la Période de Professionnalisation et du Droit Individuel à la Formation. Les acteurs de la branche peuvent en outre utiliser le Plan de Formation, la Validation des Acquis de l'Expérience (VAE), le Bilan de Compétence, le Tutorat et l'Aide à la Fonction Tutorale.

Pratiques comparées de la distribution des produits pétroliers entre pays

Régulateur : Jean-Pierre Grisez, Président de la Conférence Européenne des Distributeurs de Fioul (ECFD) et Chargé de mission Europe au sein de la FF3C.

Intervenants : Sonia Marcotte, Présidente-Directrice Générale de l'Association Québécoise des Indépendants du Pétrole (AQIIP) ; Pierre Crevier, Président du CA de l'AQIIP ; Claude Pagé, Président du Comité Mazout de Chauffage au sein de l'AQIIP ; Jos Ruland, Commissaire général de la Fédération Belge des Négociants en Combustibles et Carburants (BRAFCO) ; Olivier Neirynek, Directeur technique de BRAFCO.

Contexte

Le fioul domestique et les carburants sont distribués différemment suivant les pays. Cet atelier a permis notamment de s'informer sur des pratiques européennes et du Québec.

Résumé de l'atelier

par Jean-Pierre Grisez, régulateur

« L'huile de chauffage (c'est le nom employé au Québec et en Europe pour désigner le fioul domestique) reste dans le mix chauffage une source d'énergie à

l'importance très contrastée.

Tout d'abord, la délégation québécoise de l'AQIIP a pu nous faire partager ses soucis devant l'omnipotence du chauffage "hydroélectrique" avec les prix duquel l'huile de chauffage ne peut rivaliser. Ainsi que l'a expliqué Sonia Marcotte, PDG de la Fédération québécoise, le fioul qui représentait 85 % des énergies chauffage dans les années 1970 n'en représente plus que 15 % aujourd'hui.

Deux qualités de fioul sont distribuées au Québec : du 5 000 ppm pour le chauffage et du 500 ppm pour la traction.

Le Président du Comité de mazout de chauffage, Claude Pagé, expliqua qu'en dépit d'hivers longs, la très bonne isolation des constructions permettait pour une maison de 120 m², malgré des températures avoisinant les -30°C, de limiter la consommation à un peu plus de 2 000 litres/an. La Fédération québécoise a par ailleurs bien l'intention de s'inspirer du système Ecofioul pour que ce qui est versé au titre du fioul revienne aux clients fioulistes.

Ensuite, pour le compte de la Belgique, Jos Ruland et Olivier Neirynek (BRAFCO) ont rappelé que leurs adhérents, les revendeurs indépendants, vendaient du fioul 10 ppm



De gauche à droite : Olivier Neirynek, Jean-Pierre Grisez et Jos Ruland

pour la traction et du 1000 ppm pour leurs clients chauffage.

Outre les contrôles périodiques de leurs cuves et de leurs chaudières, les particuliers belges sont tenus lors de la vente de leur maison de fournir un certificat de non pollution des sols.

Pour les problèmes chauds du moment nos amis d'outre-Quévrain ont évoqué ceux du paiement échelonné et de la neutralité fiscale fioul/gaz (les taxes pétrolières sur le

produit s'élevaient à 18,5 euros/m³ contre 56,6 euros/m³ en France!). Pour retrouver un équilibre parfait, nos amis belges sont prêts à rééditer une grande manifestation et bloquer Bruxelles, comme ils l'ont déjà fait à plusieurs reprises...

Enfin, un petit point a été fait sur les marchés du fioul européens à fin août 2008 (ventes en augmentation de plus de 20 % en moyenne). »

Situation de la distribution des carburants

Régulateur : Claire Georges, Présidente du Syndicat Carburants de la FF3C.

Intervenants : Nadine Delmestre, de la Sous-direction des Marchés Énergétiques au sein de la Direction Générale de l'Énergie et du Climat (DGEC) ; Jean-Pierre Grisez, Administrateur du CPDC ; Antoine Pasquier, de l'Union Française des Industries Pétrolières (UFIP).

Contexte

Les stations-service entrent dans un cycle d'incertitudes liées à diverses contraintes environnementales, économiques et démographiques. Selon une enquête menée en 2007 par la DGEC sur le réseau français de distribution des carburants, on constate une décroissance continue des réseaux des pétroliers et indépendants, non compensée par la création de stations "GMS", avec un total de 13 270 stations-service, contre 41 000 en 1980. Ce phénomène que l'on retrouve dans l'ensemble de l'Europe a d'autant plus d'incidences pour la France qu'elle dispose d'un

maillage assez faible, avec une station pour 4 450 habitants.

Résumé de l'atelier

Organisme de soutien au réseau français de stations-service traditionnelles, le Comité Professionnel de la Distribution des Carburants (CPDC) concentre son action sur les propriétaires exploitants indépendants, auxquels il apporte des aides. Plus de 7 000 stations ont ainsi été aidées depuis 1991 dans leurs opérations de mise aux normes environnementales, de modernisation, d'extension ou de sécurisation. Priorité est désormais donnée au financement des cuves de quelque 3000 stations, soumises aux nouvelles obligations intervenant fin 2010, qui représentent un coût global de plusieurs dizaines de millions.

Concernant l'état des carburants actuels et des évolutions attendues, on constate une forte diésélisation du marché français due à une taxation élevée de l'essence, dont la consommation est en baisse constante. La demande énergé-

tique devrait se stabiliser à partir de 2009 à hauteur de 51 millions de m³, dont 80 % de gazole. Dans le même temps, les carburants "génériques" vont demeurer les mêmes, avec le SP 95, le SP 98 et le gazole. Ceux-ci contenant tous des biocarburants dans leur composition, seules les teneurs en ETBE et bioéthanol du SP95 sont susceptibles d'augmenter.

Le commentaire de Claire Georges, régulateur de l'atelier

« L'objectif de cet atelier était de faire le point sur l'état du réseau, les enjeux de l'avenir, les aides directes faites aux stations-service, l'apparition de nouveaux carburants.

Les stations-service doivent aujourd'hui faire face à un grand nombre de contraintes ; les pouvoirs publics, par le biais du CPDC, peuvent intervenir. Doté d'un budget de 7,5M € pour l'année 2007, le CPDC a examiné plus de 1 500 dossiers et en a retenu 730. L'aide moyenne distribuée était de l'ordre de 10 000 €. L'intervention d'Antoine Pasquier nous a



Claire Georges, Présidente du Syndicat FF3C Carburants

permis de situer la France dans les flux internationaux de carburants, mais aussi de mieux comprendre l'évolution de la distribution dans notre pays et la constitution des prix à la pompe, la logistique et ses contraintes. »

Chauffage : nouvelles solutions fioul et nouvelle obligation d'entretien annuel des chaudières

Régulateur : Jacky Jossomme, Président du Syndicat Chauffage de la FF3C.

Intervenants : Aristide Belli, Directeur Technique de Chauffage Fioul ; Jean-Paul Lhéritier, Conseiller professionnel UNA Couverture Plomberie Chauffage de la CAPEB ; Christophe Heil, Responsable développement du marché au sein de la société Testa.

Contexte

1. L'innovation dans les technologies des systèmes de chauffage permet de conserver la solution fioul dans les offres d'efficacité énergétiques.

2. La prochaine publication d'un décret va rendre véritablement obligatoire l'entretien des chaudières : opportunité à saisir pour relancer le marché du remplacement des installations vétustes.

Résumé de l'atelier

1. Alors que 19 % des logements sont chauffés au fioul, dont 27 % des maisons individuelles, le parc français de chaudières au fioul comporte un million d'appareils âgés de plus de 20 ans. La consommation moyenne actuelle des logements chauffés au fioul est ainsi estimée à 274 kWh/m²/an, quand le Grenelle de l'environnement vise un niveau de 50 kWh/m²/an à l'horizon 2050. Face à ce défi énergétique, le fioul apporte des solutions techniques à la fois performantes et économiques : couplage avec les énergies renouvelables (solaire thermique, photovoltaïque, bois,...), chaudières à condensation optimisées, micro-cogénération, etc.

2. L'entretien obligatoire des chaudières répond actuellement aux règlements sanitaires départementaux, aux préconisations des constructeurs, aux recommandations de la filière, à la normalisation ainsi qu'à la directive européenne sur la performance énergétique des bâtiments. À ces références s'ajoutent dorénavant deux projets, dont les textes sont actuellement en préparation. Le projet de décret relatif à l'entretien annuel des chaudières prévoit l'intervention obligatoire d'un professionnel sur les équipements de 4 à 400 kW fonctionnant au gaz, fioul ou combustibles solides. Le projet d'arrêté relatif aux spécifications techniques et aux modalités d'entretien des chaudières définit quant à lui les différents points de contrôle, les éléments contenus dans l'attestation d'entretien et les conseils du profes-



Au pupitre : Jean-Paul Lhéritier, de la CAPEB

sionnel. Ces mesures doivent notamment concourir à l'amélioration de la performance énergétique du parc existant et de la sécurité des installations domestiques.

Présentation a également été faite d'un analyseur de gaz de combustion, outil nécessaire pour effectuer les mesures de

teneur en CO₂, en O₂ et CO des fumées qui seront imposées lors des contrôles périodiques s'appliquant aux chaudières à usage domestique utilisant les combustibles gazeux ou équipées de brûleurs à pulvérisation utilisant le fioul domestique.

Les Certificats d'Économie d'Énergie : enseignements de la première période et perspectives pour la période 2009/2012

Régulateur : Eric Layly, Président du Syndicat Combustibles de la FF3C.

Intervenants : Vivien Tran-Thien, Chef du Bureau de la Maîtrise Énergétique au sein de la Direction Générale Énergie et Climat (DGEC) ; Luc Bodineau, de l'Agence de l'Environnement et de la Maîtrise de l'Énergie (ADEME) ; Patrice Bourrut-Lacouture, Directeur général d'Ecofioul.

Contexte

Le dispositif des Certificats d'Économie d'Énergie (C2E) introduit en France à travers la loi de 2004 était annoncé comme expérimental. Il a malgré tout radicalement changé les habitudes et le regard des distributeurs d'énergie sur la question de l'efficacité énergétique. Quelles premières conclusions en tirer et quelles seront les obligations pour la période suivante ?

Résumé de l'atelier

La loi d'orientation de politique énergétique impose aux vendeurs d'énergie la réalisation d'économies d'énergie au

travers de certificats délivrés pour chaque action d'économie d'énergie menée auprès des consommateurs. Ces C2E sont échangeables et constituent la preuve du respect des obligations. Pour les obtenir, les vendeurs d'énergie peuvent s'appuyer sur des opérations standardisées, basées sur 139 fiches ou élaborer des opérations spécifiques. Réparti par énergie et par opérateur, un objectif de 54 TWh cumac, assorti d'une pénalité libératoire de 20 €/MWh manquant, a été fixé pour une première période s'étendant du 1^{er} juillet 2006 au 30 juin 2009. Au 1^{er} septembre 2008, 432 certificats ont été délivrés à 107 bénéficiaires pour un volume d'économies d'énergie certifiées de 25 TWh cumac, réalisées essentiellement dans le secteur résidentiel ; les niveaux de progression constatés laissant espérer que le premier objectif sera rempli à l'issue de la période.

À la veille de la seconde période d'application qui s'écoulera de 2009 à 2012, il est d'ores-et-déjà envisagé de simplifier les procédures du dispositif, de



En tribune, de gauche à droite : Eric Layly, Patrice Bourrut-Lacouture, Luc Bodineau, Vivien Tran-Thien (au pupitre)

renforcer ses contrôles, de rationaliser son périmètre et de revoir le niveau de son objectif qui, s'il n'est pas encore connu, sera assurément accru. Déjà largement mobilisés en faveur des économies d'énergie, les fournisseurs vont donc devoir redoubler leurs efforts.

Structure collective nationale mise en place pour répondre à ce défi, Ecofioul

regroupe 1616 obligés distributeurs de fioul domestique représentant 80 % des volumes distribués. Coordonnant une action globale de la profession, Ecofioul a fait initier près de 100 000 opérations d'économies d'énergie en deux ans, au travers de chaudières performantes et de couplages avec une énergie renouvelable.