



## MÉTIER

**TASSADIT AMICHI, RESPONSABLE MARKETING ÉNERGIE  
À LA DIRECTION ÉNERGIE-BUSINESS DEVELOPMENT DE PRIMAGAZ**

# « La maîtrise de l'énergie, nous l'avons inscrite dans nos gènes »

### Quelle est votre fonction et en quoi consiste-t-elle ?

Je suis responsable marketing, en charge de tous les marchés particuliers et professionnels pour l'activité énergie de Primagaz. L'activité énergie représente l'ensemble de la distribution de gaz butane ou propane en citerne ou en réseau et les services associés. Mon équipe de chefs de produits travaille sur l'étude de leur marché et des attentes des clients, la construction des offres de produits et de services, l'innovation, le développement de partenariats et la réalisation des supports de vente et de communication.

### Comment avez-vous vécu l'intégration de la maîtrise de l'énergie à l'exercice de votre métier ?

La maîtrise de l'énergie est littéralement un paradoxe de l'évolution des marchés par rapport à notre métier et nos intérêts commerciaux. Pour autant, nous l'avons inscrite dans nos gènes puisque dès 2003 nous avons orienté notre discours sur le conseil en énergie et non plus sur la simple fourniture de gaz. Notre force de vente a été formée pour passer de délégués « citernes » à conseillers en énergie et maintenant, depuis bientôt une dizaine d'années, ce virage constitue notre force actuelle. Une expérience qui nous a permis de développer de nouveaux partenariats, des innovations sur les produits, les offres ou les services adaptés aux nouvelles mœurs de consommation : consommer mieux pour consommer moins et moins dépenser. Car si, en 2003, on pensait à la démarche environnementale en premier lieu, en 2012 on pense également au budget énergie que cela représente.

En effet, des systèmes modernes et performants de dernière génération comme les chaudières à condensation améliorent de 30 à 40 % les performances des chaudières anciennes et de 15 % en moyenne les performances des chaudières standards<sup>1</sup>, soit autant d'économies sur la facture de gaz et les émissions de CO<sub>2</sub> !

Pour citer quelques exemples sur le marché du tertiaire ou de l'industrie, une de nos dernières innovations est la distribution du générateur d'eau chaude instantanée Rinnai, une révolution sur le marché français de la production d'eau chaude, puisqu'il allie performance, avec une eau chaude produite de façon instantanée jusqu'à 85 °C, et économie d'énergie grâce à la condensation et des brûleurs modulants. Ou encore, le diagnostic énergétique pour l'hôtellerie-restauration ou les collectivités locales, qui met en avant toutes

les sources de déperditions thermiques et préconise des solutions pour améliorer la performance énergétique avec les temps de retour sur investissement associés. Également, sur le marché de la construction, nos conseils sur le « bâtiment basse consommation » (BBC) et la mise en œuvre de la RT 2012 sont très appréciés auprès de nos partenaires.

Cette démarche semble aujourd'hui évidente mais en 2003 elle était complètement pionnière puisque le premier Grenelle de l'environnement n'apparaît qu'en 2007. Nous sommes fiers de l'avoir devancé et intégré complètement à notre méthode de travail et de vente.

### Quels sont les atouts du propane pour améliorer la performance énergétique des bâtiments ?

Les avantages du propane sont multiples. Tout d'abord, son pouvoir calorifique est excellent comparé à d'autres énergies et donc plus performant rapporté à l'unité de consommation. De plus, il suffit d'1 kilowattheure de propane pour obtenir ce même kilowattheure d'énergie disponible pour le consommateur final, alors qu'il faut 2,58 kWh d'énergie primaire pour fournir 1 kWh d'électricité. D'autre part, il est tout à fait compatible avec des matériels innovants et performants, à la différence d'autres sources d'énergie. Enfin, le propane se combine parfaitement avec des énergies renouvelables et est disponible partout, même sur les territoires les plus reculés. Ces combinaisons permettent d'améliorer considérablement la performance énergétique du bâtiment où qu'il soit.

### Comment valorisez-vous ces atouts ?

En clientèle, nous nous appuyons sur des outils comme le diagnostic énergétique et nous valorisons notre programme de primes aux économies d'énergie « Prim'au gaz », permettant d'obtenir des primes pour les travaux d'économies d'énergie réalisés. Tout le monde y gagne.

### Quelles sont vos perspectives ?

Nos perspectives sont de continuer dans cette démarche et de proposer de nouvelles solutions de produits et de services encore plus performantes afin de développer et fidéliser notre clientèle. ■

Propos recueillis par la rédaction de *Gaz d'aujourd'hui*

<sup>1</sup> Source Énergies et Avenir.