

Société : Vaillant Group France (Saunier Duval)

Votre question :

en tant que DG de Vaillant Group France, leader du marché Français de la chaudière murale gaz, je souhaite apporter un éclairage et répondre à certaines questions posées :

en réponse à la question 1 :

l'action de GRDF est à ce jour très efficace dans le soutien de la filière Gaz avec un renforcement de cette efficacité depuis 3 ou 4 ans

- Les actions de communication visant à accélérer le déploiement de la condensation et à accélérer le transfert de bonnes pratiques sont très utiles

- le support à la commercialisation d'innovations est parfois décisif : dans mon cas, sans le support de GRDF à la commercialisation de notre pile à combustible (évaluation au Crigen, support financier sur les pilotes, co marketing ...) la France n'aurait pas eu ce produit en même temps que l'Allemagne mais seulement 2 ou 3 ans plus tard.

- effort indispensable sur le neuf pour fédérer les énergies, défendre le gaz en maisons individuelles, contribuer à des titres 5 (chaudière hybride par exemple) Il est donc à mes yeux extrêmement important pour le développement du gaz et pour les membres de la filière que GRDF poursuive et même amplifie son effort dans le résidentiel ou il reste de forts enjeux de basculement du parc vers la condensation, de développement de nouveaux clients transférés du fuel notamment

en réponse à la question 10:

je ne suis pas un spécialiste, mais le principe d'une incitation financière forte sur le raccordement de gros de gros clients ne me paraît pas justifiée. J'ai le sentiment que la discussion des tarifs est pour cette taille de business suffisante, et que l'incitation pour GRDF existe déjà par les recettes d'acheminement.

Par contre, si lors d'un accroissement cyclique du business tertiaire, cela préempte des budgets destinés aussi à la filière résidentielle plus fragile, cela me paraît risqué et contreproductif

en réponse à la question 32 :

je suis favorable à un support spécifique et supplémentaire de GRDF à la transition énergétique tant dans mon rôle de chef d'entreprise que de citoyen :

- nous avons un enjeu très fort dans la rénovation afin de faire basculer le parc installé encore majoritairement non condensation (80%) vers la condensation, pour cela des efforts de communication, de lobbying sont nécessaires mais aussi des développements spécifiques.

par exemple, GRDF et le CRIGEN seront très utiles pour aider à trouver des solutions d'évacuation des produits de combustion pour permettre une généralisation de la condensation après 2018 (même sur les parcs équipés de VMC ou de conduits qui font l'objet de dérogations à l'ERP à ce jour) et tester ces solutions sur le terrain.

De même, le développement de concept hybrides, de pompe à chaleur GAZ spécifiques à la réglementation française passera par un support à la filière : aide à la commercialisation, support à la promotion ...