

CITERNE ET RÉSEAU LOCAL DE GNL

Cibles d'Axègaz : des industriels aux communes

La toute jeune société Axègaz innove dans le domaine de la fourniture de GNL en proposant des offres ciblées pour des sites industriels et des réseaux de distribution locaux. Alfonso Morriello, directeur général et fondateur d'Axègaz, répond à nos questions.



Pouvez-vous nous raconter comment est née la société Axègaz ?

Ma trajectoire professionnelle m'a amené à travailler pour le groupe Shell sur la distribution des hydrocarbures, notamment le gaz, au niveau international. Lors de mes déplacements dans d'autres pays, j'ai pu observer que la distribution de GNL constituait une véritable solution pour les industriels. En Espagne, en Turquie et en Norvège, elle est largement développée, tandis qu'en Italie, au

Royaume-Uni et aux Pays-Bas j'ai vu apparaître les premiers sites. Les industriels et certains consommateurs considèrent que les produits pétroliers sont une source d'énergie en déclin et qu'ils correspondent de moins en moins à leurs besoins. Ils ont besoin d'une énergie durable, propre, à long terme et qui reste à des prix stables. Axègaz est née de ce besoin qui n'était pas du tout satisfait en France alors que la solution technique existait. Je me suis renseigné, j'ai consulté notamment des sociétés de distribution de produits pétroliers et de gaz pour savoir des projets concernant le GNL étaient en cours... C'était le vide absolu. Avec une petite équipe nous nous sommes lancés début 2012. Nous avons commencé à présenter notre solution à des industriels fin avril 2012 pour juger de son intérêt auprès d'éventuels futurs clients. C'est après qu'est née la société Axègaz SAS, le 25 juin 2012.

Quel est précisément votre champ d'activité ?

Au mois de juillet 2012, nous avons contacté le bureau du marché du gaz au ministère de l'Écologie, du développement durable et de l'énergie pour obtenir l'autorisation de fournir

du GNL car le gaz naturel est encadré par une réglementation qui prévoit que sa fourniture est soumise à autorisation. La vente directe de GNL aux consommateurs finaux n'était pas prévue dans le contexte réglementaire. Il nous a donc fallu sept mois pour prouver aux autorités le bien-fondé de notre modèle et la sécurité en termes d'approvisionnement et de risques industriels de notre opération. Nous avons reçu l'autorisation de fourniture de gaz naturel en février 2013. À ce jour, nous sommes la seule entreprise française à disposer de toutes les autorisations pour fournir et commercialiser le GNL sur l'Hexagone aux industriels mais également à tous les fournisseurs de gaz naturel. Cette autorisation de « fournir aux fournisseurs » est indispensable pour véritablement développer la filière car il nous faudra opérer en partenariat avec d'autres acteurs, notamment pour ce qui est de la distribution par canalisation locale. En effet, un distributeur local peut substituer l'énergie qu'il utilise actuellement par du gaz naturel ; notre autorisation nous permet de pouvoir offrir ce service à un opérateur.

Quelles offres proposez-vous à vos clients ?

Nous offrons des solutions clé en main et sur mesure, afin que nos clients puissent bénéficier des avantages du gaz naturel. Nous proposons deux concepts de distribution. Nous installons un satellite fixe, qui comprend un stockage et une unité de gazéification, dédié à un consommateur. Nous mettons à la disposition du client les équipements dont la location est comprise dans le contrat. Le client n'a donc rien à investir. Pour que ce modèle de distribution soit économiquement réalisable, le site concerné doit consommer un minimum d'énergie défini en fonction de sa position géographique par rapport au terminal méthanier le plus proche. Nous pensons que, en France, près de 4 000 sites industriels pourraient

facilement se convertir au GNL pour gagner en compétitivité. À ce jour, nous sommes en négociation avec plusieurs dizaines d'industriels intéressés par l'installation d'un satellite fixe sur leur site. Dans le cas où les consommations sont trop faibles pour ce type de distribution individuelle, il est possible de développer un réseau local. Il faut alors fédérer les besoins énergétiques de plusieurs sites, qu'il s'agisse de sites ou d'une zone industriels ou même d'une commune. Actuellement nous nous concentrons davantage sur les clients qui peuvent justifier l'installation d'une cuve isolée mais nous avons également des discussions pour des petits réseaux locaux – industriels et communes. Toutefois, à ce jour, ce concept en est encore au stade du perfectionnement. Nous travaillons avec les clients pour bien comprendre leurs besoins, élucider les problèmes rencontrés afin de les satisfaire totalement. Quoi qu'il en soit, nous ciblons les consommateurs qui n'utilisent pas de gaz naturel.

Comment travaillez-vous avec les clients ?

Nous connaissons les zones non raccordées au réseau de transport de gaz naturel et nous contactons les industriels qui s'y trouvent. Nos commerciaux travaillent directement avec eux. Pour commencer, ils recueillent les éléments techniques tels que la consommation énergétique du site, le profil, les éventuels projets à venir, etc. Les ingénieurs peuvent ainsi faire une simulation afin de dimensionner l'installation et d'évaluer les approvisionnements nécessaires. À partir de cela, nous sommes capables de recommander au client une solution optimale. Si cela lui convient, le contrat est signé pour une durée de cinq ans. Toutefois une flexibilité est possible selon les besoins de notre client. C'est un abonnement mensuel qui inclut la location du matériel et l'ensemble des services. Nous nous occupons de la maintenance et nous garantissons un ravitaillement automatique en GNL grâce aux citernes munies d'une téléjauge qui déclenche le ravitaillement au moment venu. Nos équipes installent également les équipements sur le site. Ces derniers sont soumis à la réglementation des « installations classées pour la protection de l'environnement » (ICPE), des démarches administratives sont à effectuer. Nous proposons à nos clients de les gérer pour les soulager.



LE GAZ NATUREL, UNE
ÉNERGIE DÉSORMAIS DISPONIBLE
PARTOUT EN FRANCE
AVEC AXÈGAZ



D'où provient le GNL que vous fournissez ?

Depuis le 1^{er} juillet 2013, le terminal méthanier de Montoir-de-Bretagne (Loire-Atlantique) possède une station de chargement de camions. En outre, une autre installation à Fos a été annoncée pour 2014 par Elengy. Ces nouveaux dispositifs vont nous permettre de couvrir l'ensemble du territoire français, ce qui n'était pas le cas lorsque nous avons démarré notre activité. Nous nous fournissons principalement aux terminaux de Barcelone en Espagne et de Zeebrugge (Belgique), ce qui réduisait notre champ d'action. Nous achetons le GNL aux importateurs sur le marché de gros, directement aux terminaux méthaniers. ■

Propos recueillis par M.L.G.