

La rédaction de *La Rpf* a accueilli des experts des métiers du froid pour débattre du futur de la profession.



© La Rpf

Diego Lopez (La GFF), Philippe Weber (Danfoss Réfrigération), Laurent Meykuchel (Axima Réfrigération), Séverine Wilson (La RPF), Pierre Le Mercier (La Rpf), Jean-Luc Carré (SDJ Froid), Jean-Michel Degoulet (Lu-Ve France) et Paul Rivet (AF Consulting) ont débattu du futur de la profession.

L'avenir des métiers du froid en 2020-2025

TABLE RONDE « Quel avenir pour les métiers du froid à l'horizon 2020-2025 ? », c'est la question à laquelle ont tenté de répondre les participants à la table ronde organisée le 24 octobre par la rédaction de *La Revue pratique du froid*. Étaient présents des représentants des installateurs, des fabricants, des distributeurs et des bureaux d'études.

1. Comment seront les entreprises et les dirigeants de demain ?

Face aux importantes mutations technologiques en cours et à venir, **Jean-Luc Carré** se dit très inquiet de la place des petites entreprises, très majoritaires encore dans ce

métier. Elles ne seraient ni prêtes à changer, ni capables d'investir. Et se pose aussi le problème de la transmission d'entreprise, car il deviendra de plus en plus difficile

de reprendre une entreprise pour des questions de financement et de rentabilité. Des rachats à plusieurs associés seront plus facilement réalisables.

L'installateur pense qu'une nouvelle génération de dirigeants issus d'écoles de commerce ou de management a aussi sa place dans les

entreprises d'une cinquantaine de personnes.

D'une manière générale, les entrepreneurs doivent être aujourd'hui, et encore plus demain, multicom pétents. Ils auront de plus en plus besoin de conseils. Les groupements d'entreprises qui sauront aller au-delà des achats pourront jouer ce

rôle en apportant des services (ressources humaines, sécurité, qualité, commercial, etc.). Les synergies entre sociétés seront de plus en plus nécessaires (groupement, association, partenariat).

Philippe Weber estime aussi que le frigoriste, pour répondre à ce besoin de compétences multiples, devra apprendre à partager avec d'autres entreprises, comme faire appel à un salarié à temps partagé. Évidemment, il s'attend à une accélération de la sélection des entreprises du fait des contraintes technologiques et légales. D'autant que celles-ci se répercuteront progressivement des grosses installations vers les plus petites, et concerneront donc toutes les tailles d'installateurs.

Laurent Meykuchel confirme que la réglementation et les changements technologiques obligeront les entreprises à prendre un tournant important, quelle que soit leur taille. Pour y parvenir, elles devront jouer les cartes du partage des connaissances, de la mutualisation des compétences et de la formation. Il est certain qu'une entreprise plus structurée sera plus à même de suivre les clients – qui se concentrent eux-mêmes de plus en plus – qui exigent un interlocuteur unique.

Diego Lopez observe, pour sa part, que dans un marché de renouvellement le profil des frigoristes a déjà évolué. Le nombre d'entreprises indépendantes a diminué. Elles sont reprises par des groupes ou adhèrent à un groupement. Ce phénomène de concentration s'accroîtra. D'autant que la création d'entreprise unipersonnelle aura du mal à se lancer seule sur le marché. Le représentant de la distribution s'attend aussi à un rapprochement plus fort entre frigoristes et cuisinistes.

Jean-Michel Degoulet pense qu'il y aura toujours une place demain pour les entreprises de froid spécialisées sur des applications non répétitives autres que la GMS :

logistique, industrie, pharmacie. Pour **Paul Rivet**, l'évolution des entreprises est liée aux clients et aux marchés. Les clients nationaux voudront en effet un prestataire unique, qui pourrait être une société, largement décentralisée, réalisant entre 50 et 200 millions d'euros de chiffre d'affaires et détenant des moyens internes en R & D. Un nouveau profil d'entreprise pourrait voir le jour : le gestionnaire d'énergie. À côté, le marché local du froid commercial et de la climatisation restera à la portée des TPE. Le consultant constate, en outre, que les constructeurs agissent de plus en plus comme des prescripteurs auprès des clients finaux et associent seulement ensuite l'installateur. Dans cette situation, le rôle du consultant devrait se renforcer.

2. Quelles évolutions attendre pour les équipements ?

Avec les certificats d'économies d'énergie, la réglementation et les enjeux de performance énergétique qui portent les innovations, **Jean-Michel Degoulet** explique que l'installateur devient un constructeur d'installation, accompagné par des équipementiers pour des applications spécifiques. Les fabricants seront davantage contraints de proposer des produits modulaires pour répondre au mieux aux différents marchés. Dans le cadre des engagements sur la consommation énergétique, ils devront rapprocher leurs compétences avec celles des installateurs.

Selon **Laurent Meykuchel**, le client recherchera avant tout une installation avec un bilan carbone optimisé et une consommation énergétique en kWh/m².an. Car le coût de l'énergie est aujourd'hui, et encore plus demain, un élément majeur. Le dirigeant croit aussi à la

généralisation des fluides naturels, ammoniac et CO₂ en tête.

Pour **Philippe Weber**, ces fluides continueront à se développer, sans oublier le propane et le butane. Par ailleurs, la pression sur les coûts de l'énergie obligera les professionnels à améliorer chaque point de l'installation. Elle impliquera un recours à l'électronique plus important, pour l'optimisation et la surveillance. Il est clair que la variation de vitesse sur les compresseurs et les échangeurs micro-canaux se généraliseront.

Diego Lopez insiste, quant à lui, sur l'importance de la régulation dans les installations, avec pour ligne de mire l'optimisation énergétique.

Jean-Luc Carré affirme aussi que les professionnels auront un besoin croissant de systèmes de gestion des installations. Il regrette que les fabricants de ces composants ne fournissent plus l'assistance technique. Pour qu'un installateur s'engage sur la performance énergétique, qui porte aussi sur les postes éclairage et chauffage notamment, il va falloir aller plus loin au niveau des compétences.

Paul Rivet atteste que l'évolution des produits dépendra de la réglementation, notamment des enjeux d'efficacité énergétique et des nouveaux frigorigènes. Demain, les produits seront intégrés avec un système de supervision ouvert (plutôt que captif) et un dispositif d'aide à la maintenance et à la gestion énergétique.

3. Quels marchés seront les plus porteurs ?

Concernant les énergies renouvelables, **Jean-Luc Carré** pense que le marché existe encore, malgré l'effet pervers du crédit d'impôt et les nombreuses malversations. Mais il reste très « à la marge » pour les frigoristes. Sur le cœur de métier ●●●



C'est dit



Jean-Luc Carré

Pour que l'entreprise monte en compétences et s'adapte aux mutations technologiques, il faut aussi qu'elle soit capable d'augmenter ses prix et d'investir. Elle n'y arrivera pas avec des marges nettes comprises entre 2 et 5 %.



Jean-Michel Degoulet

Les industriels font face aussi à la notion de recyclabilité des produits qu'ils doivent prendre en compte dès la conception.



Diego Lopez

Pour la petite entreprise de froid, je crains que l'avenir lui réserve plus de risques que d'opportunités.



C'est dit



Laurent Meykuchel

Je ne suis pas inquiet pour la pérennité des entreprises puisqu'il y aura toujours besoin de froid. Il faut travailler l'approche service et la qualité, face aux enjeux de l'efficacité énergétique et du bilan carbone.



Paul Rivet

Le métier du froid a encore de l'avenir : les entreprises s'adapteront aux mutations technologiques. L'apprentissage permettra de former les frigoristes du futur.



Philippe Weber

Les différentes mutations technologiques et légales entraîneront encore des changements auxquels l'entreprise devra nécessairement s'adapter.



●●● du froid, l'essentiel de l'activité porte aujourd'hui, et toujours demain, sur le renouvellement des équipements. Le chef d'entreprise souligne que le remplacement du R 22 permet actuellement de pallier le manque d'activité.

Diego Lopez reconnaît que la réfrigération est un marché mature, qui augmente seulement grâce aux contraintes légales et technologiques et à la variation des coûts des matières premières. Les changements de fluides frigorigènes continueront à générer du business.

Paul Rivet prétend que le remplacement des HFC pourrait être demandé dès 2012, en particulier pour ceux qui ont un fort GWP. Il s'interroge néanmoins sur les problèmes de coût d'investissement qui devrait être subventionné. Pour résoudre les problèmes des systèmes de réfrigération secondaires, il croit, en outre, au coulis de glace. Il reste néanmoins à trouver des solutions pour la génération du coulis. Les froids chimique, magnétique ou autre sont aussi, pour lui, une évolution probable à plus long terme. Pour **Laurent Meykuchel**, le marché du retrofit du R 404A sera porteur, car c'est un enjeu très important. Pour la troisième fois, les installateurs seront contraints de dire aux clients qu'il faut changer de fluide frigorigène. Mais cette fois, l'ammoniac et le CO₂ sont pérennes.

Le dirigeant pense aussi que l'installation de pompes à chaleur haute température en remplacement de grosses chaudières vapeur est un marché d'avenir.

Pour le groupe qu'il représente, **Jean-Michel Degoulet** se veut optimiste, car une bonne gestion de l'énergie passe par une augmentation de la surface d'échange. Il voit aussi émerger un marché pour les data centers notamment et évoque le retour en grâce de la cogénération. Le respect de la chaîne du froid, avec des exigences de plus en plus fortes, demeure un gisement important de marchés.

Philippe Weber estime que les installateurs resteront sur leur cœur de métier de la réfrigération et trouveront des opportunités dans son optimisation. De plus, la réglementation thermique 2012 permettra de créer des marchés d'opportunité intéressants, comme celui de l'eau chaude sanitaire thermodynamique.

4. Quels profils seront les plus recherchés ?

Avant de parler de profils, **Jean-Michel Degoulet** estime que la formation est très importante. Il souhaiterait notamment que la partie hydraulique soit intégrée dans les parcours de formation initiale

du froid. Il considère que la profession doit se prendre en main : installateurs, distributeurs et fabricants doivent former leur personnel.

Laurent Meykuchel met en avant le recours à l'apprentissage. Le profil de technicien qualifié sera toujours difficile à recruter demain, de par les contraintes horaires, les astreintes et les mises à niveau techniques permanentes. Les jeunes doivent avoir au moins les fondamentaux, mais ce n'est pas toujours le cas aujourd'hui. Le groupe qu'il dirige envisage de créer sa propre école. Il délivre déjà des formations en interne, notamment par rapport au CO₂ pour reprendre les bases. Au niveau des compétences, il faudra des spécialistes capables de régler et de mettre au point l'installation. Les savoir-faire devront être au niveau de l'installation mais surtout de l'exploitation et de la maintenance. Le pilote de projet ou le chargé d'affaires seront des postes aussi très importants. Ils devront notamment gérer les nombreuses interactions avec les autres corps de métiers.

Jean-Luc Carré confirme que la gestion de projets se complexifie et que les chargés d'affaires doivent faire attention à tout (sécurité, sous-traitance, etc.). Sur le terrain, il recherche des personnes polyvalentes, en particulier pour le service maintenance. Les techniciens

devront avoir de plus en plus de compétences techniques, pour passer de la petite à la grosse installation de froid, aux cuisines professionnelles, et jusqu'à la climatisation ou les pompes à chaleur pour les particuliers.

Pour **Diego Lopez**, la formation interne permet aussi de dispenser la technique et la culture d'entreprise. Il estime que les écoles sont malheureusement déconnectées de la réalité du marché.

Paul Rivet conseille aux entrepreneurs soucieux de développer leurs affaires de ne pas hésiter à recruter des personnes sortant d'écoles de

commerce. Pour optimiser le service, les techniciens doivent être formés en interne. Et pour alléger les contraintes de travail, ils pourront être aidés par les systèmes de télésurveillance et de gestion développés par les fabricants.

Philippe Weber pense qu'une spécialisation des personnels, même dans les petites entreprises, sera indispensable. Il faudra être capable de maîtriser les nouveaux fluides et d'avoir d'importantes compétences techniques chez les fabricants comme chez les installateurs. ●

PROPOS RECUEILLIS PAR
SÉVERINE WILSON

LES PARTICIPANTS

JEAN-LUC CARRÉ dirige SDJ Froid (froid industriel, climatisation, cuisson), basée à Thouars (Deux-Sèvres). Cette société dispose de 4 agences et emploie 43 personnes. Elle détient 3 filiales – Techni Froid à Châtellerauld, Froid Express au Mans et Elenic à Thouars (chauffage) – pour un chiffre d'affaires global de plus de 10 millions d'euros. Jean-Luc Carré est aussi membre du bureau national du Snefcca et président du conseil de surveillance du groupement Gasel.

JEAN-MICHEL DEGOULET est en charge de Lu-Ve Contardo France, filiale française de Lu-Ve Group, fabricant italien d'échangeurs. Il chapeaute aussi le marché maghrébin. Il fait partie de la commission stratégique du Snefcca.

DIEGO LOPEZ préside depuis 5 ans la GFF (distributeur en produits de réfrigération et climatisation), qui compte 240 salariés, 32 agences (bientôt 34 avec Perpignan et Boulogne-sur-Mer) et réalise un chiffre d'affaires de plus de 100 millions d'euros. En parallèle, il dirige la société Delmo (distributeur en produits de chauffage, réfrigération et ENR).

LAURENT MEYKUCHEL est directeur général délégué d'Axima Réfrigération (GDF Suez). Actif dans le froid industriel et commercial, la climatisation et les cuisines professionnelles, le groupe emploie 1 200 personnes à travers 53 agences en France. Il pèse 200 millions d'euros de chiffre d'affaires.

PAUL RIVET gère la société de conseils AF Consulting qui intervient sur trois principaux axes : les nouvelles technologies dans le froid (CO₂, coulis de glace), l'amélioration énergétique des installations, la reconversion des systèmes au R 22. Il propose également de la formation.

PHILIPPE WEBER chapeaute l'activité réfrigération de Danfoss, qui représente en France 40 personnes et 65 millions d'euros. Le fabricant intervient sur les segments du froid commercial et industriel, la régulation électronique et celui des incorporateurs. Danfoss assure un support technique par sa hot line et sa présence terrain, et lancera le 28 novembre sa plate-forme e-learning (cours par Internet).

COMMUNIQUÉ

Constituez votre banque de R22 ... pour maintenir en vie les installations de vos clients dans le respect des règles européennes.

La régénération des fluides frigorigènes peut être faite **directement sur le site de votre client.**

Le R22 régénéré peut être mis sur le marché à condition de préciser le numéro de lot, le nom et l'adresse de l'installation de régénération (article 11§3 du règlement européen N° 1005/2009 du 16 septembre 2009).

Une solution rentable...

Le marché semble s'orienter vers une **pénurie** et une augmentation importante du prix de certains constituants des fluides frigorigènes.

Il devient alors économiquement rentable de les régénérer soi-même.

Comment ça marche ?

Très simplement et automatiquement: une entrée et une sortie.

RegIndus sépare par distillation et filtration les impuretés, telles que l'huile, l'humidité, les copeaux de cuivre, les résidus de carbone, les acides, les non condensables (dispositif automatique en option) et purifie les fluides frigorigènes d'une manière à les rendre avec des performances identiques aux fluides neufs, conformément au règlement européen

Le cycle de régénération se fait en une seule passe.

RegIndus, une gamme complète...

15, à 75 kg/h en standard. Galaxair fabrique des machines avec des débits plus importants qui équipent certains distributeurs et fabricants de fluides frigorigènes.

RegIndus fonctionne aussi avec beaucoup d'autres fluides (consultez-nous).

Achat ou location ?

Toute la gamme, et l'analyseur (R134a, R22, R404A, R407C, R409A, R410A, R417A, R421A & B, R422 A, B & C, R427A) sont disponibles.



**Régénérez vous même
avec RegIndus**

Galaxair

Contactez-nous: Galaxair.com