

TÉMOIGNAGE COLLABORATEUR

Jun 2026

20 ANS D'INNOVATION, DE TRANSMISSION ET D'ESPRIT D'ÉQUIPE CHEZ VALLIER ENERGIES

HERVÉ NOLY

Responsable technico-commercial



Après plus de vingt années passées chez VALLIER ENERGIES, Hervé Noly – Responsable Technico-commercial - s'apprête à tourner une nouvelle page. À l'occasion de son départ à la retraite, nous sommes revenus avec lui sur son parcours, les grandes évolutions du métier, les projets marquants et les valeurs qui l'ont poussé à rester fidèle au Groupe VALLIER toutes ces années.

Cette interview retrace une trajectoire professionnelle marquée par l'innovation, l'autonomie, la confiance et la transmission. Elle raconte aussi, en filigrane, ce qui fait la force de VALLIER ENERGIES et du Groupe VALLIER : une entreprise familiale capable de se réinventer, d'écouter les idées du terrain et de laisser à chacun la possibilité de contribuer concrètement au développement du groupe.

“ À l'époque, l'objectif était simple : sortir de la vallée et développer de nouveaux marchés.

Pour commencer, pouvez-vous vous présenter et nous raconter comment vous êtes arrivé chez VALLIER ENERGIES ?

J'ai un parcours industriel au départ, dans la mécanique et la programmation de machines spéciales. Avant de rejoindre VALLIER, je travaillais déjà dans l'univers des lubrifiants et du développement commercial technique. Il y a un peu plus de vingt ans, le Groupe VALLIER cherchait justement à développer son activité au-delà de la vallée de l'Arve.

À cette époque, l'entreprise était encore une petite structure, très implantée localement dans les métiers historiques du fioul domestique et des huiles de coupe pour le décolletage. L'idée portée par Stéphane Vallier était claire : aller chercher de nouveaux marchés, ouvrir de nouvelles perspectives et faire évoluer l'activité.

J'ai accepté ce challenge avec l'envie de construire quelque chose. Et finalement, vingt ans plus tard, je suis toujours là.

Comment l'activité a-t-elle évolué au fil des années ?

Très vite, on s'est rendu compte qu'en dehors de notre territoire historique, personne ne connaissait VALLIER. Il fallait donc créer une vraie différence. On a commencé à prospecter différents secteurs : l'agricole, les travaux publics, les transporteurs, puis les stations de ski. C'est là qu'est née toute la réflexion autour des carburants techniques. À l'époque, les stations de ski par exemple utilisaient encore du fioul domestique dans leurs engins, avec énormément de problèmes mécaniques et environnementaux.

Un appel d'offre sur le tunnel du Chamoise a notamment mis en évidence des enjeux de pollution liés aux taux de soufre. Il fallait trouver une solution alternative. Nous avons alors eu l'opportunité d'importer un carburant suisse coloré en rouge, que nous avons ensuite adapté au marché français. C'est comme ça qu'est né l'Ecopolaire®. VALLIER Énergies a changé de statut : de simple distributeur, l'entreprise est devenue entrepositaire agréé, avec un vrai statut d'importateur.

Ce positionnement nous a permis de devancer l'arrivée du GNR en France et de prendre une longueur d'avance. Je disais souvent à Stéphane Vallier : si on vend les mêmes produits que les grands groupes pétroliers, le jour où on leur marche sur les pieds, ils nous mettront la tête sous l'eau. Il fallait donc apporter autre chose : du service, de la technicité, de l'innovation et une vraie capacité à répondre à des marchés spécifiques.

Quels marchés avez-vous particulièrement développés ?

Les stations de ski ont été un marché déterminant. Je venais aussi du milieu du ski et du sport, j'avais quelques



Comment êtes-vous passé des carburants techniques aux carburants moins polluants puis décarbonés ?

Après l'Ecopolaire®, l'activité a continué d'évoluer. Lors d'un congrès avec un grand pétrolier, nous avons découvert des huiles élaborées à partir de gaz naturel. Dans la discussion, on m'a expliqué qu'il était aussi possible de produire des carburants avec cette technologie. Ça a fait

connaissances dans les stations, et je me suis vite rendu compte qu'il y avait là un besoin très spécifique. Ces acteurs cherchaient des produits plus techniques, mieux adaptés à leurs machines et à leurs contraintes de montagne.

De fil en aiguille, nous avons pris des positions dans les stations de sport d'hiver. Le bouche-à-oreille a joué, les responsables d'exploitation se connaissent, et notre crédibilité s'est construite progressivement. Aujourd'hui, VALLIER ENERGIES est devenu un acteur de référence sur la distribution de carburants techniques dans les deux Savoie, et plus largement sur l'arc alpin.

Cette approche a aussi ouvert d'autres marchés, comme les travaux publics, l'agricole ou le déneigement. Ce sont des univers où la proximité, la réactivité et la compréhension technique des besoins font vraiment la différence.

“ *Il fallait se différencier par le service et la technique. Les marchés de niche sont devenus une vraie force !* ”

tilt immédiatement.

Nous sommes alors entrés en contact avec les équipes travaillant sur les carburants GTL, c'est-à-dire Gas-To-Liquid. Nous avons commencé à proposer l'Ecopolaire® GTL pour les stations de ski : un carburant partiellement dépollué à l'usage, non toxique, sans odeur, biodégradable et plus adapté aux enjeux environnementaux de nos clients.

Nous avons beaucoup communiqué autour de cette innovation, notamment avec le réseau Domaine Skiable de France. Je garde un souvenir très fort du pitch innovation au congrès de Besançon, où nous avons scénarisé notre présentation autour du thème Retour vers le futur, avec la fameuse blouse blanche. C'était un peu stressant, mais cela nous a donné un vrai coup de boost.

“ *Le GTL, puis le HVO, ont marqué une nouvelle étape.* ”

Ensuite, j'ai bien senti que le marché évoluait encore. Pendant des années, on nous parlait de dépolluer. Puis les clients ont commencé à parler de décarboner. Le GTL était une transition. Il fallait aller plus loin, et c'est là que le HVO est arrivé comme une solution majeure.



Y a-t-il un projet ou une réussite qui vous a particulièrement marqué ?

Oui, clairement : la collaboration avec la Compagnie des Alpes. À l'époque, ils cherchaient à accélérer la décarbonation de leurs activités. Nous avons commencé à travailler sur le HVO, produit à partir de déchets comme des huiles de friture régénérées ou des graisses animales issues de l'équarrissage. Un jour, le directeur général de la Compagnie des Alpes m'a appelé. Je pensais qu'on allait parler d'un essai sur une station déjà équipée en GTL. En réalité, il voulait aller beaucoup plus vite. Il m'a dit, en substance : si vous êtes prêts, on y va.

J'en ai référé rapidement à Stéphane Vallier. Il fallait prendre une décision vite, puis structurer tout ce qui allait suivre. Nous avons donné notre accord, et très rapidement, tout s'est mis en place : dépôt à Chignin, premières livraisons de HVO à Serre-Chevalier, organisation logistique en altitude.

Ce qui me rend fier, ce n'est pas seulement le contrat, c'est surtout la reconnaissance du travail réalisé par les équipes. Au départ, certains pouvaient se demander si une entreprise comme la nôtre aurait les capacités logistiques nécessaires face à de grands groupes pétroliers. Finalement, nous avons démontré notre réactivité, notre organisation et notre capacité d'adaptation.

Quand on livre 650 m³ en altitude en deux semaines et que le client constate que tout fonctionne, cela crée une vraie confiance. La logistique, les équipes terrain, les interlocuteurs internes : tout le monde a joué son rôle. C'est une réussite collective.

“ *Le contrat avec la Compagnie des Alpes a été un vrai tournant. Nous sommes par la suite devenus des référents sur les carburants techniques.* ”

Avec les années, qu'est-ce que vous pensez avoir apporté à vos clients et à l'entreprise ?

Je pense que nous avons fait bouger les lignes sur les carburants dans la montagne. VALLIER ENERGIES est devenu précurseur alors que nous sommes une PME face à de grands groupes pétroliers mondiaux, c'est une vraie réussite.

Nous avons été les premiers à positionner l'Ecopolaire®, à devancer l'arrivée du GNR, à avancer sur le GTL, puis à structurer une offre autour du HVO. Le nom

Ecopolaire® est devenu une référence. Il incarne cette capacité à proposer des produits techniques, adaptés aux usages réels des clients.

Personnellement, je suis heureux d'avoir contribué à cela. C'est toujours plus satisfaisant de partir à la retraite en se disant que l'on a participé à une dynamique de continuité, de développement et de prospérité.

Si vous deviez résumer votre métier, comment le définiriez-vous ?

Je ne suis pas un pur commercial, je suis beaucoup plus attiré par la technique que par le commerce au sens strict. Ce qui m'a toujours intéressé, c'est de ne pas être simplement preneur d'ordre, de ne pas arriver avec un catalogue et vendre quatre références.

Dans mon métier, il faut comprendre les usages, identifier les contraintes, trouver les bons leviers et mettre en évidence les arguments qui font sens pour le client. C'est là que la dimension technico-commerciale devient passionnante.

La prospection, elle, reste un exercice difficile. Les clients ont déjà leurs habitudes, leurs fournisseurs, leurs méthodes. Il faut pousser des portes, passer les filtres, trouver les bons interlocuteurs. On essuie souvent des refus, mais quand un nouveau client comprend ce que l'on peut lui apporter, la satisfaction est très forte.

“ *Mon métier, ce n'était pas seulement vendre : c'était comprendre, argumenter et développer.* ”





Vous accompagnez aujourd'hui la transmission de votre savoir-faire. Qu'est-ce qui est important pour vous dans cette passation ?

J'ai toujours aimé partager le savoir. Je suis pédagogue, bavard, parfois très technique, mais j'aime donner des informations et aider les autres à progresser.

Dans une entreprise comme VALLIER ENERGIES, les jeunes commerciaux sont souvent demandeurs d'informations, parce que sur le terrain, ils sont seuls face au client. Quand une question technique se présente, il vaut mieux savoir dire : je me renseigne et je reviens vers vous, plutôt que de répondre au hasard.

Mon rôle a souvent été celui d'un appui, d'une banque de données, d'un renfort technique. Aujourd'hui, je suis davantage en retrait, mais je reste disponible. Il faut laisser de l'autonomie aux équipes, leur permettre de se construire, mais aussi être là quand il manque une case à remplir.

La prospection est parfois ingrate, on peut passer une journée entière à entendre non. Il faut donc accompagner les jeunes pour qu'ils ne se sentent pas lâchés dans la nature, la réussite commerciale prend du temps. Et quand un client finit par dire : cela m'intéresse, faisons quelque chose ensemble, c'est une vraie satisfaction.

“ Transmettre fait aussi partie du métier.

Quel conseil donneriez-vous aux nouvelles générations qui arrivent dans le métier ?

Je leur dirais de persévérer, d'être patients et de se remettre en question. Une carrière se construit dans le temps, il faut accepter d'apprendre, de tester, de comprendre l'évolution des marchés.

Si nous n'avions pas réfléchi à l'évolution des carburants il y a vingt ans, nous n'aurions jamais pris les décisions qui nous ont permis d'avancer. Au départ, certains nous regardaient en disant que vendre des produits plus chers alors que tout le monde cherchait à tirer les prix vers le bas était une folie. Et pourtant, cela a fonctionné, parce que nous avons compris le besoin de fond.

Je pense aussi qu'il faut être force de proposition. Dans une entreprise comme VALLIER, on peut faire remonter les idées, proposer des choses. Bien sûr, ensuite il faut prouver que cela fonctionne. Mais quand une idée est acceptée et qu'elle donne des résultats, c'est très valorisant

pour le collaborateur comme pour l'entreprise.

Les jeunes générations ont beaucoup de qualités. Elles apprennent vite, maîtrisent les outils et les technologies. Mais il faut parfois leur rappeler qu'il n'existe pas une seule méthode toute faite. Il faut créer sa propre manière de travailler, prendre des initiatives et construire progressivement sa légitimité.

“ Une carrière se construit dans le temps.

Qu'est-ce qui vous a donné envie de rester aussi longtemps chez VALLIER ENERGIES ?

Le principal argument, c'est l'autonomie. On m'a laissé travailler comme je le souhaitais. On m'a donné des objectifs, mais aussi la liberté de m'organiser, de proposer des orientations et de développer des marchés.

Quand je me suis rendu compte que certains marchés n'étaient pas les bons, j'ai pu l'expliquer. Quand j'ai proposé d'aller vers les stations de ski, j'ai dû prouver que c'était pertinent, mais j'ai été entendu. Cette liberté, elle est précieuse.

Bien sûr, cette autonomie va avec les résultats. Mais lorsqu'on obtient des résultats, l'entreprise sait faire confiance. C'est ce qui m'a permis de m'épanouir et de rester aussi longtemps.

Comment décririez-vous l'esprit et les valeurs de VALLIER ENERGIES ?

Le premier mot qui me vient, c'est familial. Cet esprit est ancré dans la présidence de l'entreprise, mais aussi dans la manière dont il est retransmis aux collaborateurs.

Chez VALLIER, on travaille sereinement avec des relations durables. Il y a une liberté d'organisation et une confiance qui sont devenues assez rares aujourd'hui. Bien sûr, il y a des objectifs, des contraintes, des responsabilités, mais il y a aussi la possibilité de s'adapter, de gérer son temps et d'être reconnu pour ce que l'on apporte. C'est aussi ce qui laisse de la place à l'épanouissement personnel.

Tout le monde ne fonctionne pas de la même manière, tout le monde n'a pas les mêmes objectifs de vie. Une entreprise familiale comme VALLIER permet encore cette souplesse et cette proximité.

■ Quel regard portez-vous sur votre parcours ?

Je suis très satisfait de mon évolution de carrière chez VALLIER ENERGIES. Je suis aussi fier de voir que ce que j'ai apporté a plu et a été reconnu.

Le fait que l'entreprise me demande de rester encore un peu pour accompagner les jeunes et transmettre ce que je peux, je le prends comme une vraie marque de confiance.

Après quarante-huit ans de carrière dont vingt ans chez VALLIER ENERGIES, c'est valorisant de se dire que ce que l'on a construit peut encore servir. Je suis heureux d'avoir contribué techniquement, commercialement et humainement au développement du groupe.

Je passe le relai, avec le sentiment d'avoir participé à quelque chose d'utile. Et si ce que je transmets aujourd'hui peut aider les équipes futures, alors j'aurai vraiment fait mon travail jusqu'au bout.

“ *Chez VALLIER ENERGIES, on encourage l'autonomie des collaborateurs, c'est ainsi que l'esprit familial se ressent dans la confiance donnée aux équipes. Je passe le relai serein et fier du chemin parcouru.* ”

