

## INTERVIEW



**SOCIETE : ALTERECO**

**CIVILITE (M / Mme / Mlle) : Monsieur**

**NOM : BARDE                      PRENOM : Philippe**

**FONCTION : Directeur**

Le Pôle Eco Construction et Efficacité Energétique Seine Aval est le seul réseau de professionnels franciliens membre du Plan Bâtiment Grenelle :

<http://www.plan-batiment.legrenelle-environnement.fr/>

### **1° Pourriez-vous nous résumer votre expérience professionnelle ?**

Juste diplômé en physique-chimie et formé pour la recherche, voie considérée comme royale il y a trente ans, je me suis rapidement dirigé vers l'activité commerciale qui me correspondait mieux, tout en restant dans le domaine scientifique et technique. C'est donc dans de grands groupes internationaux en instrumentation que j'ai exercé successivement des responsabilités de vente, de marketing et de management. Les trois sociétés qui m'ont accueilli avaient et ont bien sûr toujours le point commun d'offrir des solutions de mesure et de contrôle dans le domaine de la protection de l'environnement. La lutte contre la pollution de l'air et de l'eau, souvent liée à la production ou à la consommation d'énergie, représente un véritable fil rouge dans mon activité professionnelle.

### **2° Qu'est-ce qui vous a amené à vous lancer dans l'aventure de la création d'entreprise ?**

Trois raisons, ou circonstances, me semblent claires.

Tout d'abord, membre du CJD (Centre des Jeunes Dirigeants) depuis quelques années, je croisais de nombreux créateurs ; ils affichaient parfois il est vrai leur fatigue ou leur stress, mais leur motivation et leur énergie faisaient plaisir à voir. Ils avaient franchi le pas et n'en semblaient pas malheureux, au contraire.

De mon côté, l'inertie intrinsèque aux grandes sociétés, mais aussi l'instabilité et la perte d'efficacité dues aux réorganisations et autres fusions-acquisitions, me laissaient un sentiment de frustration grandissant.

Enfin, et j'aurais du commencer par là, je n'ai finalement pas été épargné par l'une de ces « réorganisations », et l'on peut donc dire que mon dernier employeur m'a particulièrement aidé. Si, à l'époque, ceci ne me serait pas venu à l'idée, je peux dire aujourd'hui que je l'en remercie.

Le reste fût une affaire de motivation personnelle pour l'énergie et l'environnement, associée à beaucoup de rencontres et un peu de hasard.

### 3° Comment s'organise votre activité (naissance de l'activité, résultats chiffrés, organisation opérationnelle etc) ?

ALTERÉCO aura 7 ans (l'âge de raison ?) au mois d'octobre 2010. Seul pendant les trois premières années, j'ai commencé à bâtir l'activité sur deux domaines, celui du bâtiment et celui de l'éclairage public, tous deux riches en potentiel d'économies d'énergie.

Nous sommes à ce jour 4 personnes dont 3 en Lorraine, et venons d'ouvrir une agence en Ile de France à Andrésy (78). Les études thermiques dans le bâtiment représentent aujourd'hui notre activité majeure.

Le chiffre d'affaires de l'ordre de 50 000 € en début d'activité, était de 240 000 € en 2009. L'accélération constatée de la demande et notre toute jeune agence en Ile de France seront certainement des facteurs de croissance en CA et en ressources humaines.

### 4° Que proposez-vous exactement ? (quels types de produits, quelles techniques utilisées, pour quelles fourchettes de prix, quelles clientèles, quels marchés etc)

ALTERÉCO se positionne comme bureau d'études spécialisé dans la thermique du bâtiment. Notre métier est, en d'autres termes, celui de thermicien.

Notre activité se partage à peu près également entre le marché du bâtiment existant et celui des projets de construction.

Pour le premier, la prestation principale est le diagnostic énergétique, regroupant l'audit exhaustif du patrimoine, les calculs théoriques (modélisation thermique) et les préconisations d'amélioration du bâti et des équipements techniques. Une synthèse, des tableaux de scénarii et la liste des aides mobilisables apportent aux maîtres d'ouvrage ce que l'ADEME appelle une aide à la décision.

Ces études s'adressent à un très large marché, regroupant les collectivités, les bailleurs sociaux, le tertiaire public ou privé, les entreprises, les syndicats de copropriété et les particuliers...

Pour le bâtiment neuf, nos prestations sont principalement d'ordre réglementaire, répondant aux ainsi aux besoins de conformité de la construction à la réglementation en vigueur (RT 2005, puis 2012), ainsi qu'aux conditions de délivrance des labels énergétiques et environnementaux tels que HQE, HPE, THPE, BBC Effinergie, Maison Passive...

L'octroi d'avantages financiers et fiscaux peut également être lié à ces études.

Cette activité, en rapide développement, est très motivante pour notre jeune équipe, qui prend beaucoup de plaisir à travailler dès la conception avec les architectes et les constructeurs, pour le bénéfice du maître d'ouvrage, et sûrement aussi celui de notre environnement.

Pour accompagner ces études, ALTERÉCO s'est doté de deux technologies :

- la thermographie infrarouge

Formée à cette technique, notre équipe complète donc ses études par la visualisation des possibles défauts du bâti. Ceci s'applique non seulement aux diagnostics des bâtiments existants, mais aussi au contrôle de qualité du neuf et de la rénovation. Outil technique et commercial, la thermographie infrarouge est également un véritable moyen de communication et de sensibilisation.

- la mesure de l'étanchéité à l'air

Cette technique, déjà employée à plus grande échelle dans les pays voisins, émerge aujourd'hui dans notre pays puisqu'intégrée au cahier des charges du label BBC Effinergie.

D'une manière générale, la nouvelle réglementation impose à court terme pour les constructions neuves le respect de bas, puis de très bas niveaux de consommation énergétique. Ceux-ci ne peuvent être atteints qu'en optimisant l'isolation de la construction, mais aussi son renouvellement d'air. Ceci impose la maîtrise de la ventilation et exclut les déperditions souvent majeures dues aux défauts d'étanchéité du bâti.

Ces deux outils devront rapidement être considérés par l'ensemble des acteurs de la construction comme des « alliés », au service de la qualité, permettant à la fois d'atteindre et de contrôler celle-ci.

Enfin, nous complétons notre offre par des études de faisabilité poussées dans les domaines de l'énergie solaire, thermique et photovoltaïque, et des pompes à chaleur à forage vertical (géothermie ou nappe phréatique).

### **5° Comment assurez-vous votre promotion ?**

Nous n'avons pas, et n'aurons sûrement jamais de réel budget de communication.

Nos moyens de nous faire connaître sont avant tout ce que l'on appelle le « bouche à oreille ».

Plus précisément et à l'échelle régionale, en nous efforçant de produire un travail de qualité, nous avons obtenu et maintenons une bonne image auprès des institutions telles que l'ADEME et le Conseil Régional. Ceci, associé à une liste de références aujourd'hui significative, nous aide certainement beaucoup. La participation à de petites manifestations s'adressant aux corporations ou aux collectivités va dans le même sens. Pour l'Ile de France, notre souhait de participation active aux activités du pôle régional Eco construction et Efficacité Énergétique Seine aval, s'inscrit dans la même démarche.

La refonte entamée de notre site internet devrait également nous permettre une ouverture vers les nombreux internautes, professionnels ou même particuliers, qui recherchent une véritable assistance pour leurs projets de construction ou de rénovation.

### **6° Selon vous quelles sont les forces et faiblesses de ce marché et quelles perspectives offre t-il ?**

Le marché de la maîtrise de l'énergie en général, et celui du bâtiment dans ce domaine en particulier a au moins un avantage certain : celui d'être à la fois potentiellement immense et en plein développement.

Le bâtiment représente plus de 40% de la consommation d'énergie finale en France et émet un quart des gaz à effet de serre (GES). La politique devra s'adapter à la réalité matérielle et économique des ressources énergétiques, qu'elles soient en forte réduction (fossiles), nouvelles, ou même à inventer...

Le marché de la qualité énergétique et environnementale du bâtiment est tiré fortement par la réglementation de la construction neuve. Contraintes et avantages devront continuer à s'allier pour conduire vers l'excellence dans ce domaine.

Mais le vrai challenge reste le bâtiment existant, sa rénovation et le financement de celle-ci. Pour être plus précis, le vrai défi, me semble t'il, est celui du marché « diffus », c'est-à-dire celui du particulier. Comment en effet amener chacun d'entre nous, par exemple à l'horizon du « facteur 4 » (2050), à rénover correctement, totalement son patrimoine.

Pour apporter rapidement une expertise, si possible indépendante, à ce fameux marché diffus, des intermédiaires sont nécessaires. Les gestionnaires et syndics de copropriétés certainement en tête, mais aussi les métiers de l'immobilier, les notaires et jusqu'aux associations de propriétaires, doivent relayer l'information.

Un autre défi majeur est la formation des techniciens et experts thermiciens. Le marché réclame clairement et rapidement ces compétences et peut (sinon doit !!!) engendrer à court terme des milliers d'emplois dans ce domaine précis. Reste à organiser et développer la filière. Ma modeste expérience d'interventions en université ainsi que de recherche de collaborateurs me conduisent à penser qu'il faut faire vite et fort...

En d'autres termes, il existe en effet une faiblesse de ce marché et qui est celle d'un manque d'organisation. Le commerce et l'économie, qui ont horreur du vide, feront qu'il sera couvert de toute façon.

Comme pour les autres métiers, le risque est voir fleurir des pseudo-experts, formés d'une manière expéditive. L'efficacité énergétique, pour être au rendez-vous, a besoin de maîtrise technique, d'une vision globale et d'une indépendance financière et corporative. La réaction des politiques, des professionnels et des financiers doit être à la hauteur du défi. Il me semble que cela passe donc par une réelle organisation ou chacun doit se préparer d'une part à progresser dans son métier et son expertise et, d'autre part, à intégrer la valeur ajoutée de ses partenaires.

Quand aux thermiciens donc, leur rôle est essentiel. Très en amont dans la conception des travaux de construction ou d'amélioration, jusqu'aux derniers contrôle de qualité, ils se doivent d'accompagner le maître d'ouvrage, le maître d'œuvre et les entreprises et artisans.

Le facteur énergie dans le bâtiment est aujourd'hui majeur. Loin d'être en conflit avec les autres exigences de confort, de durabilité, d'économie, la maîtrise de l'énergie peut et doit même en devenir l'une des conditions pour y répondre.

Cela représente beaucoup de travail pour les bureaux d'études existants, et surtout beaucoup de nouveaux emplois à créer, et vite.

## **7° Pourriez-vous nous décrire en quelques mots quelques unes de vos plus belles références ?**

Notre premier client, fin 2003, fût le bailleur social BATIGERE. Implanté fortement en Lorraine et en Alsace, ce groupe est également de plus en plus présent en Ile de France. Des relations de confiance se sont établies au fur et à mesure de nos missions et nous collaborons aujourd'hui dans quasiment tous les domaines, le neuf comme l'existant, en contrôle de qualité grâce à la thermographie infrarouge, et certainement très prochainement en tests d'étanchéité à l'air. Nous avons même fortement accompagné la direction dans leur gestion des Certificats d'Économie d'Énergie (C2E), en étant moteur dans l'organisation et la création d'outils de calculs et de gestion de ces derniers. Le gain obtenu par BATIGERE pour la première période 2006 – 2009 fût en soi un réel succès.

Un autre réel motif de satisfaction repose sur notre début de collaboration réussi avec le groupe FONCIA. Pleinement convaincu par la nécessité de réduire drastiquement la facture énergétique des copropriétés gérées par le groupe, la direction de FONCIA termine la construction d'un programme de diagnostics thermiques auquel nous avons activement participé. L'importance de la tâche, à court et moyen terme, nous permet d'envisager un vrai travail de fond avec ce grand groupe.

Enfin, au côté d'autres missions pour de grands maîtres d'ouvrage (Banque de France, la DRIRE, les CPAM ...) ou des villes connues (Metz, Nancy, Strasbourg ...), chaque client, y compris les particuliers que l'on a pu aider dans leur projet, représente pour nous une belle référence.

### **8° Comment voyez-vous l'avenir ?**

Comme vous le constatez, les perspectives ne peuvent pas à priori être meilleures. Mais, comme pour tout, l'avenir sera ce que nous en ferons.

A notre petite échelle, nous sommes décidés à développer et consolider notre activité en Ile de France, en nous appuyant sur nos outils et notre expérience en Lorraine. A terme, et pour conserver la souplesse et la proximité d'une petite structure, la création d'autres agences en Ile de France, ou ailleurs, n'est pas exclue.

Il me faudra également conserver un peu de temps, et d'énergie donc, pour le monde associatif, qui a pris et prendra encore une part importante dans le travail de conviction, de prise de conscience ainsi que de recherche de solutions énergétiques et environnementales d'avenir.