

Laurent Pépion

Du DPE au conseil énergétique

Gérant de la société LPE diagnostics, Laurent Pépion, 44 ans, a pris le virage du conseil en amélioration énergétique dès la mise en place du DPE en 2007.

Lorsque j'ai découvert le diagnostic de performance énergétique en 2007, j'ai eu le sentiment que quelque chose d'important se jouait. Laurent Pépion travaillait alors en tant que technico-commercial en menuiserie industrielle en Bretagne. Habitué à se déplacer sur les chantiers avec les négociants de matériaux, pour conseiller leurs clients sur la bonne mise en œuvre des menuiseries, il prend conscience de la nécessaire demande de qualité énergétique dans le Bâtiment.

« Je me suis donc lancé en tant que diagnostiqueur immobilier indépendant, au début uniquement dans le DPE, puis, par cohérence économique, dans tous les autres diagnostics. » Dès ses débuts cependant, il fait l'acquisition d'une caméra thermique et se penche sérieusement sur toutes les fonctionnalités de son logiciel. « Celui d'Arpasoft, réalisé avec le Fisa, était particulièrement intéressant puisqu'il permettait de chiffrer les travaux de rénovation découlant des recommandations. Il affichait également la classe DPE après-travaux. »

L'activité ne décolle pas encore, mais le diagnostiqueur « se fait la main » durant plusieurs mois sur des projets de rénovation : « A force de

“ Je souhaite faire de l'indépendance ma distinction principale. ”

rencontrer des particuliers, je me suis rendu compte que nombre d'entre eux recherchaient un conseil indépendant lorsqu'ils souhaitaient rénover leur habitation. »

Depuis la publication des décrets sur l'éco-PTZ en avril 2009, un frémissement se fait sentir. « En juillet, j'ai tourné avec à peu près deux dossiers par semaine. » L'offre mise en place par le professionnel est en effet inté-

ressante : « Je me rends sur place pour établir le constat énergétique et conseille directement les travaux dans le cas d'une rénovation "élément par élément". Lorsqu'il s'agit d'une rénovation globale, j'envoie les relevés à l'un des deux BET avec lesquels je travaille pour qu'ils réalisent l'étude thermique. Je fournis ensuite à mon client un cahier des charges reprenant l'ensemble des caractéristiques techniques des matériels et matériaux à mettre en œuvre. Je réponds aussi à ses questions sur les avantages et les inconvénients de tel matériau ou telle installation. Enfin, à sa demande, je peux venir contrôler avec une caméra thermique ou une blower-door le travail des artisans en cours et à la fin des travaux. »

Ces artisans, Laurent Pépion n'a cependant

aucun contact avec eux. Et il prend soin de ne recommander aucune entreprise à ses clients : « Cette indépendance est nécessaire, je souhaite en faire ma distinction principale. »

D'autres originalités distinguent pourtant d'ores et déjà le professionnel : sa certification Icert en expert en rénovation énergétique, agréé par Promotelec. Il est également en cours de certification « Effinergie - test d'étanchéité du bâti ». « Je pense aussi développer prochainement une autre facette de l'activité de conseil en rénovation énergétique : une assistance auprès des particuliers pour leur permettre de décrocher les labellisations Effinergie en rénovation. » ●



Philippe Guigon

Position charnière

Philippe Guigon, 48 ans, a fondé en 2008, avec Vincent Guedrat, le réseau Renovetik. Il souhaite par ce biais promouvoir la jeune profession de « rénovéticien ».



« Rénovéticien ? Nous avons inventé un nouveau terme correspondant à un nouveau métier. » Philippe Guigon, responsable du bureau d'ingénierie « économique » Netallia (membre fondateur du réseau Renovetik) compte déjà à son actif quelques dizaines de chantiers énergétiques, en neuf comme en rénovation.

A la fois très bon connaisseur du bâtiment et du management commercial, il propose depuis 2008 aux particuliers comme aux entreprises une offre reposant, entre autres, sur un « logiciel maison » permettant de générer des rapports lisibles par tous en un temps record. « J'envisage ce métier dans sa dimension "ingénierie thermique", sans jamais perdre de vue l'aspect "conseil économique" du processus. Mais ce n'est pas tout : il faut aussi

pouvoir répondre aux questions des clients en leur opposant des connaissances poussées sur les techniques liées à l'amélioration énergétique (isolation, chauffage, ENR...), leur mise en œuvre, leurs contre-indications... », explique ce diplômé de l'Ecole supérieure de physique-chimie électronique de Lyon (CPE), devenu ensuite PDG d'une société d'édition de logiciels de gestion technique des bâtiments.

Lorsque le projet nécessite une étude thermique sophistiquée ou un calcul réglementaire, la collaboration avec un BET s'impose.

« Nous avons les outils suffisants pour une première approche de la thermique d'un bâtiment, mais seul le bureau d'études peut nous fournir l'étude thermique complète. En somme, notre logiciel leur "prémâche" le travail et nous permet à tous de gagner du temps. » Même

“ La collaboration avec un BET d'une part, et avec un réseau d'artisans d'autre part, s'est imposée dès les premiers chantiers. ”

raisonnement en aval du processus : « Une fois les conclusions de l'étude connues, je rédige le cahier des charges détaillé des prestations demandées en fonction des performances à atteindre. Je peux aussi demander des devis et aider le client dans la sélection des artisans ». Ces derniers étant obligatoirement signataires d'une charte « maison », dans laquelle ils s'engagent en termes de garanties d'assurances, de facturation, de chantier propre...

Cet engagement permet ainsi à Philippe Guigon de se positionner sur le terrain de l'assistance à maîtrise d'ouvrage. Avec des résultats encourageants pour le moment. « Depuis début 2009, nous avons réalisé environ cinq études par mois, avec un taux de transformation encore réduit cependant. 80 % des demandes concernent en effet un chantier de rénovation. »

Mais le « quasi neuf » est aussi en train de monter en puissance : « Il s'agit de clients dont la maison se construit et qui se rendent compte que les objectifs de la RT 2005 sont bien faibles au regard de ce qu'on leur demandera d'ici quelques années. On retravaille donc ensemble sur le pré-existant, pour atteindre un niveau d'exigences encore plus élevé. » ●

Camille Delbos

L'énergie de la jeunesse

Directeur « Projets rénovation » de Ressourceo, filiale du constructeur de maisons écologiques Logiconfor, Camille Delbos, 25 ans, affine depuis 2008 une offre « rénovation » complète.

Malgré son jeune âge, Camille Delbos peut être considéré comme un ancien dans le métier. « J'ai lancé Ressourceo en 2008, après avoir obtenu un master de Gestion des entreprises. Né en Suisse, de parents agriculteurs, j'ai été sensibilisé très tôt à l'écologie. Cet intérêt s'est ensuite accentué vers vingt ans, lorsqu'après un DUT Techniques de commercialisation, je suis parti vivre en Allemagne pour quelques mois. » Là-bas, il découvre techniques et comportements respectueux de l'environnement et décide d'en faire son métier à son retour en France. « Je souhaitais au départ me lancer dans le photovoltaïque, mais je me suis très vite rendu compte qu'installer des panneaux solaires sur la toiture d'une "épave énergétique" n'avait pas vraiment de sens... A partir de ce moment-là, j'ai commencé à me former à la solution globale et à la démarche négaWatt* ».

Le jeune homme crée quelques mois plus

“ Nous proposons à nos clients aussi bien de l'AMO que de la MO. ”

tard son entreprise, avec l'aide d'une collaboratrice. Et très vite, Logiconfor, constructeur de maisons BBC et passives s'intéresse à son initiative. « Notre activité complétait parfaitement la leur, tandis qu'eux nous apportaient leur expérience et leur réseau. » L'entreprise devient une filiale du constructeur, locaux et équipes sont mutualisés.

Le marché met cependant du temps à décoller. « Il reste encore très timide aujourd'hui, et ce, même si l'on observe une légère accélération depuis le printemps 2009 », analyse le professionnel qui vise dans les six prochains mois « une quarantaine de chantiers ».

En attendant, Camille Delbos développe une méthode de travail détaillée à chaque étape de la prestation. « J'ai récemment déposé mon dossier pour décrocher la certification Effinergie qui autorise à réaliser les tests infiltrométriques pendant

et après le chantier. » Avec un collaborateur, il a aussi développé un logiciel « maison ». « Au départ, j'ai testé différents logiciels, mais je n'ai pas trouvé celui qui correspondait entièrement à ce que je cherchais : un produit alliant fiabilité et coût réduit pour permettre de convaincre le plus grand nombre de clients. J'ai donc décidé de croiser plusieurs méthodes ».

Une approche identique a prévalu pour mettre en place un audit thermique complet : tests infiltrométriques et thermographiques sont donc réalisés aux différentes phases du projet. « Bien entendu, nous proposons bilan thermique, recommandations de travaux, recherche de financement, accompagnement éventuel durant les travaux... Nous proposons aussi bien aux clients de l'AMO (assistance à maître d'ouvrage) que de la MO (maîtrise d'œuvre). » Ressourceo, déjà présent sur une large part du territoire (Rhône-Alpes, Bourgogne, Alsace, Ile-de-France, Bretagne et Pays de Loire) compte bien recruter des professionnels « convaincus » dans

les prochains mois. Autre projet que mènera prochainement le responsable : la mise en place d'une offre spéciale Habitat collectif.

« Entre les copropriétés frileuses et les spécificités du collectif, le secteur sera difficile à pénétrer, anticipe déjà le professionnel. Mais il offre également beaucoup de pistes de travail en dehors de la performance énergétique stricto sensu (récupération d'eaux de pluies, laverie commune, composteur...). » ●

(*) Association créée en 2002 qui « rassemble 350 professionnels de l'énergie souhaitant promouvoir l'énergie non consommée grâce à un usage plus sobre et plus efficace de l'énergie » www.negawatt.org

