



.../...

## >>> Dossier : La rénovation énergétique

### Le métier de rénovateur énergétique

Rencontre avec Pierre-Luc Barbe, Dirigeant et co-fondateur de RENOVERT, intervenant en Rhône-Alpes sur le marché de la rénovation pour améliorer la performance énergétique des bâtiments existants.

**Pierre-Luc Barbe,**  
Dirigeant et  
co-fondateur de RENO-  
VERT



#### Quelles ont été vos motivations pour créer cette société ?

**Pierre-Luc Barbe :** La société a été créée à l'automne 2007, mais les actionnaires et moi-même réfléchissions à cette approche depuis début 2007 et avons commencé à travailler sur les outils de cette activité en mai 2007. Nous avons observé l'évolution du marché du neuf vers des constructions économes en énergie et la montée en puissance des labels d'efficacité énergétique (H.Q.E., Minergie, Effinergie). Les premières réalisations exemplaires ont commencé à faire parler d'elles et nous avons déjà conscience qu'il y avait aussi beaucoup à faire sur la rénovation. Or, il s'avère que les conclusions du Grenelle de l'environnement nous ont donné pleinement raison...

#### Quelle structure avez-vous mise en place ?

**P.L.B. :** La société Rénovert est née de la rencontre avec Villa Soleil, constructeur de maisons individuelles et membre de l'UCI-FFB. Les bénéfices issus du métier de constructeur sont très importants pour nous. Ils nous ont aidé à mettre

en place notre approche commerciale car nous avons souhaité dès le départ être l'interlocuteur unique de nos clients pour la gestion de leurs travaux d'amélioration de la performance énergétique. Par ailleurs, l'approche technique, la rigueur du métier, les qualités de chef d'orchestre sont également des atouts précieux pour nous. Enfin, Villa Soleil bénéficie sur la Drôme et l'Ardèche d'une réelle légitimité sur sa capacité à conseiller des solutions environnementales pertinentes et efficaces sur le plan énergétique dans le neuf et nous bénéficions de son expérience en la matière. Cela avait donc du sens que nous nous lancions ensemble dans cette aventure.

#### Où intervenez-vous ?

**P.L.B. :** Nous avons testé pour l'instant le marché dans le bassin de chalandise de Villa Soleil (en Drôme et en Ardèche), en s'installant à Valence. Les résultats de ce test s'avèrent positifs et avons donc ouvert une agence à Lyon... en attendant peut-être de s'implanter en Rhône-Alpes avec d'autres agences si notre approche est validée commercialement et techniquement sur ces deux sites.

#### Quelle est votre approche ?

**P.L.B. :** Notre approche est tout simplement basée sur une analyse complète du logement (bâti, isolation, ventilation, menuiseries extérieures, chauffage, eau chaude sanitaire, ...) afin d'établir un diagnostic ou audit thermique et énergétique de la maison.

Elle va révéler les points faibles en termes de consommation énergétique et nous allons pouvoir proposer des solutions techniques permettant de supprimer ou diminuer fortement l'impact de ces points faibles.

De plus, notre approche se veut globale (diagnostics, conseils et travaux) et nous réalisons sans exception tous les travaux qui améliorent la performance énergétique du logement : simple isolation en laine de verre soufflée, installation d'un puit canadien couplé à une VMC double flux, remplacement d'une chaudière par une pompe à chaleur, changement des menuiseries extérieures, isolation par l'extérieur... D'autre part, nous nous engageons sur les performances thermiques et les résultats des travaux que nous proposons de réaliser.

Enfin, nous n'avons pas de parti pris sur les solu-





tions présentées. En effet, nous ne nous attachons pas au matériel ou aux matériaux mais à leur performance, à leur rapport prix/rendement énergétique et à la pertinence de la solution choisie en fonction du logement et du mode de vie des habitants.

### Rencontrez-vous des difficultés majeures dans cette approche ?

**P.L.B. :** Pour l'instant, elles sont de trois ordres :

La première concerne essentiellement les difficultés de recrutement de "bons" commerciaux. Ils doivent, en plus de leur capacité de vendeurs, combiner une approche technique et thermique forte, une capacité d'analyse du bâti et des équipements existants pour définir les solutions énergétiques les plus pertinentes pour nos clients. A notre charge de les faire adhérer au métier puis au projet d'entreprise. Ce n'est pas chose si facile puisque la profession n'est pas encore organisée.

La seconde difficulté réside dans l'approche au cas par cas et dans notre capacité à conseiller efficacement le client. Il arrive souvent chez nous avec une motivation de solution technique du type "je veux installer du photovoltaïque" ou "je veux remplacer ma vieille chaudière par une pompe à chaleur" et ces solutions ne sont pas forcément les plus pertinentes pour lui en terme de confort, de retour sur investissement et d'économie d'énergie. Comme nous ne sommes pas de simples vendeurs de matériel et que nous souhaitons inscrire notre démarche dans une démarche de qualité, nous avons parfois à convaincre le client que la solution "miracle" n'existe pas et que la solution à laquelle il pense depuis plusieurs semaines ou mois n'est pas des plus judicieuses. A cet égard, nous sommes persuadés que nous gagnerons notre légitimité dans notre capacité à dire : "non, ce n'est pas ce qu'il vous faut dans un premier temps. Vous avez tout intérêt par exemple à travailler sur le renfort de votre isolation et de votre ventilation avant de changer votre matériel de chauffage. Ce sera plus efficace et le rapport coût/efficacité vous sera plus profitable."

Le troisième point est la difficulté rencontrée pour se constituer un réseau d'artisans et partenaires fiables pour des interventions techniques de qualité qui sont souvent bien éloignées en mise en œuvre et en coûts des interventions sur le secteur neuf. Là encore l'expérience et l'historique de Villa Soleil ont facilité cette approche.

### Quel est votre premier ressenti après ces quelques mois d'activité ?

**P.L.B. :** Aujourd'hui le marché semble mûr. D'autre part, les chiffres des logements à rénover, les incitations fiscales, les conclusions du Grenelle de l'environnement, la volonté des pouvoirs publics... confirment que ce marché est immense et que le potentiel de travaux à réaliser est gigantesque. Cependant, il est nécessaire de ne pas se précipiter et de valider quelques points avant de se lancer dans cette activité. En effet, et comme dans le métier de constructeur, la question de la qualité des intervenants est essentielle. Cette approche technique (diagnostic thermique et technique du logement et travaux) doit notamment être sécurisée, et ce d'autant plus que l'analyse d'un bâtiment existant peut parfois réserver quelques surprises...

En outre, nos clients attendent des garanties et des assurances du rénovateur énergétique ainsi qu'une transparence des nouveaux entrants sur ce marché. Il sera donc nécessaire de s'organiser vite sur le plan professionnel afin de pouvoir afficher, comme dans les métiers de promoteurs ou de constructeurs de maisons individuelles, tout les garanties et le sérieux que nos futurs clients sont en droit d'attendre.



# ossier