

E-energy: les solutions en performance énergétique

Créée en 2009, E-energy est une société indépendante de conseil et d'assistance à maîtrise d'ouvrage spécialisée dans la création et la mise en place de solutions en performance énergétique.

Elle intervient dans le tertiaire au sens large et le résidentiel.

Ses deux fondateurs et associés sont Yann Leblond et Benoît Ricard.



YANN LEBLOND

Yann Leblond, président, expose les modes d'intervention de l'entreprise pour accompagner ses clients vers des choix efficaces, pérennes et rentables en matière d'économies d'énergie. Il présente également un nouveau produit Energy Saver, ainsi que les développements en cours de la société.



BERNOÛT RICARD

M² Quelles ont été vos motivations pour créer E-energy ?

Yann Leblond : En 2009, lorsque nous avons créé E-energy, la question posée par la hausse exponentielle du coût de l'énergie n'avait pas encore suscité de démarche de pointe. Les prises de position affichées par certains acteurs étaient très théoriques. Or, économiser de l'énergie équivaut, tout simplement, à gagner de l'argent. L'énergie la moins onéreuse est celle que l'on ne consomme pas ! Nous sommes partis de cette réalité financière et l'avons appréhendée comme un business à part entière. L'efficacité énergétique de l'immobilier en lien avec l'optimisation de la consommation d'énergie et le Grenelle de l'environnement est un enjeu majeur. Le moteur de notre action réside dans une double préoccupation de responsabilité financière et environnementale.

M² Comment s'est constituée votre offre ?

Y. Leblond : Nous avons démarré sur deux axes : l'assistance à maîtrise d'ouvrage et le conseil stratégique. Notre première offre s'est articulée autour de la « démocratisation » des certificats d'économies d'énergie. Le monde de l'immobilier ne s'y était, jusque-là, pas intéressé alors que le dispositif était en place depuis 2006. Le fait de valoriser ce dispositif permettait d'alimenter financièrement un cercle vertueux autour de la rénovation énergétique. Dans la deuxième phase de notre développement, l'objectif a été d'identifier des actions d'économie d'énergie chez nos clients. Notre mission consistait à identifier les gisements les plus rentables.

M² En quoi consiste la démocratisation des certificats d'économies d'énergie ?

Y. Leblond : Le dispositif des CEE figure dans la réglementation et forme l'un des instruments de maîtrise de la demande énergétique. Il est adossé à la loi POPE du 13 juillet 2005 modifiée par le Grenelle 2. Il repose sur une obligation triennale de réalisation d'économies imposées aux fournisseurs d'énergie. C'est une mécanique complexe qui s'applique aussi bien dans les rénovations que dans le neuf.

Les économies obtenues permettent aux acteurs (promoteurs, bailleurs...) de dégager de substantielles enveloppes financières mobilisables sur des aspects de leur métier plus fortement contributifs : le développement durable, l'environnement ou l'innovation. La contribution financière repré- ...

Mission d'analyse énergétique portant sur les deux tours de Total à la Défense, soit 170 000 m² de bureaux



sente, dans certains cas, jusqu'à 10 % du coût global des travaux. Les « gagnottes » ainsi constituées peuvent alors être investies dans une démarche environnementale globale sur l'ensemble d'un patrimoine.

M² Comment procédez-vous ?

Y. Leblond : Nous souhaitons intervenir le plus possible en amont de la chaîne décisionnaire. Nous prenons en charge le montage des dossiers sur les plans administratif et technique et travaillons à la valorisation du dispositif des certificats d'économies d'énergie. Sur ces bases, sont estimés et monnayés des volumes avec le fournisseur d'énergie. Le suivi des travaux peut être exécuté par E-nergy.

Grâce à ce procédé, nous générons des ressources pour nos clients foncières, investisseurs, promoteurs, bailleurs, syndicats de copropriétés, utilisateurs, industriels... qu'ils peuvent ensuite réinvestir dans d'autres immeubles nécessitant des efforts.



Actif MGEN audité

M² Concrètement, pouvez-vous donner un exemple de gain ?

Y. Leblond : E-nergy a réussi à valoriser un immeuble de plus de 10 000 m² pour le compte d'un investisseur. La restructuration des 22 000 m² selon nos recommandations a permis la récupération d'un montant équivalent à 600 000 €. Le surinvestissement engagé dans les choix adoptés pour ce bien a donc été largement compensé.

Globalement, nous avons dégagé, depuis notre création, des ressources de l'ordre d'une dizaine de millions d'euros de contribution.

M² Comment mesurer la performance technique d'un immeuble ?

Elle se mesure aujourd'hui, en grande partie, d'après sa facture d'énergie. Il était primordial de travailler cet élément-clé

qui concerne tout autant la valorisation patrimoniale que les arguments commerciaux à la vente ou à la location.

Nous constatons d'ailleurs que de plus en plus de locataires souhaitent des garanties sur les charges, y compris sur l'énergie qu'ils consommeront. En outre, deux atouts considérables sont à prendre en compte : un immeuble énergétiquement performant est plus facile à louer et se révèle aussi plus facilement liquide.

M² Qu'en est-il de votre activité sur le parc existant ?

Y. Leblond : Nous avons créé notre propre logiciel d'analyse de la consommation énergétique et mis au point un outil de simulation thermique dynamique. Celui-ci est couplé à un outil d'analyse financière. Les calculs s'appuient sur une modélisation 3D de l'immeuble cible et la mise en jeu de ses paramètres propres : plans, tableau de surfaces, notices techniques, caractéristiques d'utilisation et d'occupation... Le traitement de ces données selon notre batterie d'algorithmes produit, avec une grande précision, la répartition des consommations mois par mois et poste par poste : informatique, bureautique, réseau chaud, réseau froid, ventilation, éclairage, climatisation, ascenseurs...

Plusieurs scénarios sont appliqués et comparés en regard de leur coût de mise en œuvre, du temps de retour sur investissement prenant en compte les CEE et l'évolution du coût des énergies... Les résultats portent sur la consommation avant et après travaux, le montant/m²/an des charges communes et privatives, les éléments de confort : températures, éclairage, confort visuel, qualité de l'air... Ils mettent en évidence les lacunes réglementaires, les anomalies et les gains potentiels. Sur le plan du confort, par exemple, par une rationalisation des apports en chaud et en froid, par la pose de capteurs ou par des réglages plus fins... Elle débouche sur un schéma directeur des actions à engager (plan pluriannuel) calculé en énergie finale et en euros.

L'ensemble des informations fournies éclaire de manière très opérationnelle

les décisions à prendre.

Notre préconisation inclut un système de suivi des performances facilitant ainsi une gestion optimale des installations.

M² Pouvez-vous évoquer une démarche précise ?

Y. Leblond : Nous avons mené une mission d'analyse énergétique pour le compte de Total portant sur leurs deux



tours à la Défense, soit 170 000 m² de bureaux. Cette mission de conseil visant à l'amélioration de la performance énergétique a été conduite avec

« La MGEN nous a confié une mission d'audit de ses 24 établissements de santé »

la Direction du développement durable de la société. Elle a comporté la définition d'objectifs énergétiques visant une réduction significative des consommations.

M² Et votre intervention auprès de la MGEN ?

Y. Leblond : La santé est très consommatrice d'énergie du fait d'unités fonctionnant parfois 24 h sur 24. La MGEN nous a confié une mission d'audit technique, énergétique et réglementaire

des 24 établissements dont elle est propriétaire-exploitant. Ses hôpitaux de jour ou de soins de suite et ses maisons de retraite occupent 200 000 m². Les factures d'énergie, l'équivalent d'une ville de 30 000 habitants, pesant lourdement dans les comptes de résultat, la Mutuelle souhaitait mettre en place un plan d'actions global ambitieux avec des objectifs quantifiables



en matière d'économies et de mise aux normes dictées par le Grenelle de l'environnement. Un second objectif qualitatif était l'amélioration du confort des occupants.

Notre mission a débuté à l'été 2012. Elle s'est déroulée sur une année entière. Les travaux correspondant à nos recommandations vont démarrer prochainement. Ils seront réalisés en site occupé.

M² Comment les résultats de cet audit ont-ils été quantifiés ?

Y. Leblond : L'étude menée en étroite collaboration avec la MGEN a permis d'obtenir une vision exhaustive du parc bâti, de saisir son exact niveau de performance, d'inventorier les anomalies et les écarts, de définir des typologies de sites et les familles de solutions correspondantes, d'identifier les

gisements d'économies et d'apprécier les objectifs atteignables. La mise en œuvre du plan établi, pour un investissement travaux de 34 M€ avec un retour sur investissement sur 12 ans en tenant compte de l'évolution du coût des énergies, conduira à des gains conséquents à plusieurs niveaux :

- La diminution à hauteur de 40% de la consommation de l'ensemble des bâtiments en énergie finale,
 - Un gain de la moitié des dépenses annuelles d'énergie,
 - L'amélioration du confort des occupants de chacun des établissements,
 - L'affranchissement du fioul source d'énergie trop coûteuse et non performante sur le plan environnemental,
 - Un gain de 20 GWh/an et 6800 T équivalent Co2 en gaz à effet de serre.

M² Votre champ d'activité inclut-il la distribution ?

Y. Leblond : La problématique de la performance thermique du commerce n'est pas simple à résoudre. La grande question est celle de l'éclairage. Les enseignes tiennent à beaucoup de luminosité. Le confort des clients est aussi très important en matière de climatisation l'été et de chauffage l'hiver. Il n'est pas aisé de faire coïncider des exigences souvent contradictoires.

Un cas intéressant a été celui d'un magasin de 10 000 m² dans l'Est de la France où un budget de 5 M€ de travaux avait été prévu pour changer les vitrages datant de 1917. L'analyse qui nous a été confiée a démontré que ce changement aurait considérablement augmenté la consommation de l'équipement commercial !

M² Quelles sont vos modalités d'intervention ?

Y. Leblond : Nous intervenons de la phase d'audit à la phase de recommandations matérialisée par une feuille de route qualitative et quantitative. Nous intervenons éventuellement en AmO, dans les restructurations lourdes, pour le suivi opérationnel des travaux d'efficacité énergétique. Nos interlocuteurs sont les directeurs immobiliers, les directeurs de programmes, les directeurs du développement durable ou les directeurs techniques. Nous n'interférerons pas dans la maîtrise d'œuvre, ni dans le choix des sous-traitants et des

fabricants de matériaux ou d'équipements. Nous souhaitons garder un regard objectif, raison pour laquelle nous cultivons notre indépendance vis-à-vis des fournisseurs d'énergie. Notre client est avant tout le maître d'ouvrage qui doit pouvoir choisir librement ses partenaires.

M² Comment est calculée votre rémunération ?

Y. Leblond : Selon les cas, elle repose en partie sur un pourcentage du gain obtenu par nos clients. Nous nous inscrivons dans une totale transparence.

Des contrats-cadres allant jusqu'en 2017 ont été signés avec des foncières souhaitant verdir leur patrimoine. Dans ce cas, on pré-calcule le potentiel offert à la suite de nos recommandations.

Nous envisageons, par ailleurs, de créer une offre en partie forfaitaire et en partie liée à la baisse de la facture d'énergie sur deux ans.

M² Etes-vous sollicités pour des missions plus courtes ?

Y. Leblond : Nous avons récemment remis, en un mois, une analyse à un investisseur. Elle concernait un immeuble de 6 000 m². Les opérateurs nous demandent en effet régulièrement des avis quand ils sont en short-list. Ces analyses en phase de due diligence éclairent leurs estimations par la prise en compte de la consommation énergétique de l'actif, l'identification des lacunes sur le plan réglementaire, l'appréciation des capex à déduire du prix d'achat... Dans ce type d'exercice, la rémunération d'E-nergy est forfaitaire.

M² En quoi consiste l'activité Energy Saver ?

Y. Leblond : Fruit de la R & D des ingénieurs de notre entreprise, la plateforme Energy Saver est un simulateur d'économies d'énergie de conception claire et ludique. C'est l'occasion de mettre notre technologie et notre expertise à la disposition du grand public, via une application web dédiée aux promoteurs de logements.

Nous démarrons juste la commercialisation de ce service innovant, indépendant des fournisseurs d'énergie, qui apportera plus de transparence sur les consommations énergétiques réelles des logements vendus en Vefà. Les futurs acquéreurs accéderont gracieusement à ce service dans les bureaux de vente ou via le site marchand de nos clients promoteurs. Chaque maître d'ouvrage bénéficiera d'une formation afin de maîtriser parfaite-

tement ce nouvel outil d'aide à la vente. Energy Saver contribuera à améliorer l'image du promoteur en accompagnant le prospect dans des choix à fort impact sur leur pouvoir d'achat. Par ailleurs, des études montrent que l'immobilier se révèle plus rassurant et plus vendeur lorsqu'il intègre de l'innovation.

M² Pouvez-vous en décrire le fonctionnement ?

Y. Leblond : Chaque immeuble aura été pré-modélisé, inséré dans son environnement, chaque appartement intégré lot par lot et découpé en zone jour et zone nuit, avec ses caractéristiques d'exposition et d'équipement. Les futurs acquéreurs saisiront leurs données d'occupation : type et nombre d'occupants, équipement de la cuisine, de la salle de bains, température souhaitée...



Actif Michelin audité

En faisant « tourner » le logiciel en ligne au sein de leur espace, ils pourront appréhender financièrement l'impact énergétique de l'appartement choisi. Ce service a aussi pour vocation de sensibiliser le grand public à des comportements vertueux et économes. Selon les simulations, il deviendra par exemple évident qu'un degré de chauffage en

« Energy Saver est un simulateur dynamique d'économies d'énergie »

moins ou en plus change très significativement le montant de la facture. Energy Saver délivre ainsi une véritable feuille de route opérationnelle dont l'objectif est un gain financier.

Energy Saver deviendra également, pour les investisseurs et les bailleurs sociaux, un outil intéressant à mettre à la disposition de leurs locataires.

Rappelons l'importance de ces données quand quatre millions de foyers sont en précarité énergétique.

M² Comment est structurée E-energy ?

Y. Leblond : E-energy rassemble une dizaine de salariés : ingénieurs spécialisés et personnel administratif. Les deux fondateurs ont associé leurs expertises complémentaires. Benoît Ricard, ingénieur ESTP, a effectué son parcours dans les métiers de la construction, puis a assuré une fonction de directeur du développement durable. Les aspects méthodologiques et opérationnels relèvent de sa compétence. J'ai pour ma part une quinzaine d'années d'expérience dans la promotion immobilière et le conseil stratégique et financier. J'ai en charge le développement des nouveaux marchés comme notre application web, ou encore la garantie de charges énergétiques. Nous partageons le commercial, les ressources humaines et la stratégie. La taille de notre structure et la complémentarité des profils permettent une approche sur mesure et très flexible. Par ailleurs, outre les qualifications intrinsèques de son équipe, E-energy s'inscrit continuellement dans une démarche d'innovation et d'optimisation. Nous participons à plusieurs groupes de réflexion sur les financements innovants de l'efficacité énergétique avec Plan Bâtiment Durable, sur la RT 2012 dans le cadre de l'Association technique Energie Environnement ou encore en tant que membre actif de l'Association France GBC pour le développement de la construction et de l'aménagement durables.

M² Comment envisagez-vous le développement de votre activité ?

Y. Leblond : Nous avons recruté un nouvel ingénieur en octobre, et rechercherons quatre nouveaux profils courant 2014. Nous souhaitons cultiver notre indépendance et poursuivre un développement autour de notre socle d'expertise financière, réglementaire et opérationnelle. Nos missions couvrent la valorisation des actifs et la prise en compte de la « valeur verte » par l'exploitation des secteurs innovants comme la garantie de performance énergétique, mais également en s'appuyant sur des dispositifs d'accompagnement du type subvention Ademe et Certificat d'économies d'énergie. Nous développons, avec ambition, notre activité de conseil notamment dans la réalisation de diagnostics, d'audits et la défini-

Une application web innovante pour les professionnels de l'immobilier résidentiel.



CALCULER
LES DÉPENSES
ÉNERGÉTIQUES

RÉDUIRE
LES FACTURES
D'ÉNERGIE

ENERGY SAVER
LE SIMULATEUR D'ÉCONOMIES D'ÉNERGIE

energy-saver.com

tion de schémas directeurs énergétiques. Quant à l'application web Energy Saver, nous souhaitons l'exporter chez nos voisins où l'énergie coûte beaucoup plus cher qu'en France.

Le chiffre d'affaires prévisionnel d'E-energy pour 2013 est de 1,4 M€ ; il était de 700 000 € l'année précédente. L'objectif 2014 se situe à 2 M€.

Notre clientèle se diversifie en raison de nos réponses à des consultations sur des marchés publics ou des appels d'offres privés.

Le secteur de la santé nous intéresse tout particulièrement puisqu'il dispose d'un parc souvent vieillissant offrant d'importants gisements d'économies d'énergie.

A moyen terme, nous envisageons d'exporter notre ingénierie soit en intervenant pour des foncières qui investissent à l'étranger, soit en mutualisant nos modes de calcul à distance.

e-ENERGY

55 rue d'Aguesseau
92100 Boulogne-Billancourt
Tél : 01 48 25 66 66

contact@e-energy.com
www.e-energy.com
www.energy-saver.com