



Camille Delbos

L'énergie de la jeunesse

Directeur « Projets rénovation » de Ressources, 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 déjà être considéré comme un ancien dans le métier. « J'ai lancé Ressources en 2008, après avoir obtenu un master Gestion des entreprises. Né en Suisse, de parents agriculteurs, j'ai été sensibilisé très tôt à l'écologie. Ce tropisme s'est ensuite accentué vers vingt ans, lorsqu'après un DUT Technique de commercialisation, je suis parti vivre en Allemagne 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 négaWatts* ».

« Nous proposons aussi bien aux clients de l'AMO que de la MO. »

Le jeune homme créé quelques mois plus tard son entreprise, avec l'aide d'une collaboratrice. Et très vite, Logiconfor, constructeur de maisons BBC et passive s'intéresse à son initiative. « Notre activité se complétait parfaitement avec la leur tandis qu'eux nous apportaient leur expérience et leur réseau ». L'entreprise devient 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 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 ce frémissement, 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 : soit 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'oeuvre) ».

Ressources, 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

tous de gagner du temps ». Même raisonnement en aval du processus : « Une fois les conclusions de l'étude connue, 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 obligatoirement signataires d'une charte elle aussi « 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 et non sur celui de la maîtrise d'oeuvre. 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 de la rénovation ». Mais le « quasi neuf » est aussi en train de monter en puissance : « Il s'agit de personnes 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 le pré-existant pour atteindre un niveau d'exigences encore plus élevé ». ●