



ILS L'ONT FAIT



Informations et conseils en rénovation énergétique aux petites entreprises tertiaires privées

Retours d'expériences

Les conseillers


Depuis 2021, l'ADEME expérimente un guichet d'information-conseil aux petites entreprises dans le cadre du programme « SARE » (Service d'Accompagnement à la Rénovation Énergétique).

Ces guichets sont situés au plus proche des entreprises et conseillent sur le volet de l'efficacité énergétique et notamment de la rénovation des bâtiments. En effet, les petites entreprises (non assujetties au Dispositif Eco-Energie Tertiaire), n'ont généralement pas les moyens humains ou financiers d'entreprendre ces actions.

Le service apporté à ces entreprises par les conseillers intègre deux volets principaux :

- De l'information de premier niveau de type juridique, technique, financier et social ;
- Du conseil personnalisé aux entreprises avec visite de l'entreprise donnant lieu à un pré-diagnostic énergétique.

CHIFFRES CLÉS

 EN FRANCE, LE SECTEUR DU
BÂTIMENT REPRÉSENTE
45 % DE LA
CONSOMMATION D'ÉNERGIE

LES PETITES ENTREPRISES TERTIAIRES
PRIVÉES REPRÉSENTENT

39 %
DU PARC TERTIAIRE PRIVÉ,
SOIT ENVIRON
300 MILLIONS DE M²

PLUS DE
200
CONSEILLERS
SONT AU CŒUR DU
DISPOSITIF ADEME

CONSEILLERS

Des conseillers engagés pour la rénovation énergétique des petites entreprises tertiaires privées

LA RÉUSSITE DE L'AMÉLIORATION ÉNERGÉTIQUE DES PETITES ENTREPRISES TERTIAIRES PRIVÉES REPOSE EN GRANDE PARTIE SUR CEUX QUI ACCOMPAGNENT LES ENTREPRISES SUR LE TERRAIN : LES CONSEILLERS. QUEL BILAN CES ACTEURS DE PREMIÈRE LIGNE FONT-ILS DE L'EXPÉRIMENTATION DU PROGRAMME SARE ?

TOUR D'HORIZON À PARTIR D'ENTRETIENS MENÉS AVEC TROIS CONSEILLERS.

Un vrai besoin d'accompagnement

« La plupart de ces entreprises ont besoin d'un accompagnement, indique François Billon, conseiller énergie à ALOEN Bretagne SUD. Il existe, comme chez les particuliers, un vrai besoin d'être éclairé, notamment face aux propositions commerciales des prestataires privés ». « **Nous avons les mêmes schémas que chez les particuliers** : ce sont des personnes qui sont un peu perdues par rapport aux projets de rénovation, constate Manon Maillard. Ils en entendent parler mais ne savent pas comment faire, ni les aides auxquelles ils peuvent prétendre ». « Dans ces entreprises, c'est le patron lui-même qui s'occupe du sujet énergie et il ne peut pas avoir le degré d'expertise qui lui permettrait de prendre les choses en main tout seul, souligne Mathieu Audollent, conseiller énergie à la CCI de Nice. **La notion d'accompagnement est donc vraiment fondamentale pour ces petites entreprises**, qui manquent de ressources et de compétences pour aborder ce domaine complexe ».



L'intérêt et les atouts du dispositif de l'ADEME

Le programme SARE vient répondre à ce besoin. « **C'est vraiment un programme qui nous est cher parce qu'il permet aux entreprises de bénéficier gratuitement d'un accompagnement personnalisé** avec une visite complète de leurs locaux et les conseils d'un professionnel, qui vient les aider à réfléchir sur l'amélioration de la situation énergétique dans leur entreprise », souligne Mathieu Audollent. « Les professionnels apprécient notre expertise et le fait d'avoir un seul interlocuteur pour les aspects techniques et les aides financières », ajoute Manon Maillot conseillère énergie à la SPL ALEC AIN. « **C'est la force du contact humain et du conseil personnalisé, avec à la clé des solutions concrètes adaptées à la situation de l'entreprise** », résume François Billon.

Une cible qu'il faut « aller chercher »

Aux yeux des conseillers, qui ont pour la plupart une expérience auprès des particuliers, l'une des grandes spécificités des chefs d'entreprise, c'est qu'« **il faut aller les chercher, car ils ne viennent pas naturellement**, souligne François Billon. Alors qu'on a un flux constant de demandes qui arrive sur l'habitat, **les entreprises n'ont pas encore l'habitude des accompagnements publics sur le sujet énergie** ».

« C'est une cible très difficile à mobiliser, parce qu'ils sont vraiment très occupés, et que leur intérêt pour les questions d'économies d'énergie est très volatil, estime également Manon Maillot. Ils sont moins directement touchés que les particuliers par ces questions et prennent les projets de rénovation moins à cœur, parce que **ce n'est pas directement leur maison ni leur argent** ».



Des entreprises très diverses

Manon Maillot insiste aussi sur la diversité des entreprises qu'elle est amenée à accompagner : « chaque professionnel est différent, aucun n'a pas les mêmes attentes, ni les mêmes enjeux. Le modèle n'est pas duplicable d'un garagiste à un coiffeur ou à un hôtel par exemple. Il existe tellement de disciplines et de publics différents qu'il est difficile d'appliquer un modèle, il faut se renouveler en permanence ». « **Cette mission nous amène à découvrir différentes filières, différents process, parfois très spécifiques, et différents contextes énergétiques. Ce qui exige des conseillers une solide formation technique et une vraie capacité d'adaptation**, estime également François Billon. Certains n'ont pas des consommations énergétiques qu'ils estiment assez substantielles pour s'intéresser en profondeur aux économies d'énergie, alors que d'autres filières sont très impactées comme les boulangers. C'est très variable selon les entreprises : leur coût énergétique est très lié à leurs process et à leur activité ».

Principaux freins : le temps et l'argent

Selon les conseillers, les principaux freins à l'action des petites entreprises pour la rénovation énergétique sont le temps et l'argent. « Les chefs d'entreprise ont une contrainte de temps plus importante que les particuliers, confirme François Billon. Nous avons donc besoin d'optimiser le temps que nous passons avec eux. Cela demande aux conseillers d'être clairs sur le cadre de l'intervention et sur le temps qu'elle va prendre. Cela nécessite aussi de se vendre un peu plus, car le chef d'entreprise veut être sûr que le temps qu'il va investir va être intéressant pour lui ». « Les moyens financiers peuvent également constituer un frein à l'action, poursuit François Billon. **Toutes les petites entreprises n'ont pas les moyens d'investir 30 000 à 50 000 € pour rénover** un bâtiment. Certaines sont endettées et ne sont pas en mesure d'investir ».

Le statut d'occupation des locaux peut également être un frein : « plus de 70 % des entreprises que nous visitons sont locataires de leurs locaux d'occupation et sont donc moins enclines à réaliser des investissements lourds », constate Mathieu Audollent.



Les leviers : économies, aides, confort des salariés et des clients

La réduction de la facture énergétique est souvent la principale motivation des chefs d'entreprise pour réaliser des travaux de rénovation énergétique, même s'il existe des entrepreneurs sensibles à la question environnementale. « Nous avons eu plus de contacts au moment de la crise énergétique, puis la demande s'est calmée quand les prix de l'énergie sont redevenus acceptables, a ainsi constaté Manon Maillot. L'un des leviers est d'avoir des financements pour réaliser les travaux. **Pour passer à l'acte, le levier financier est incontournable** ». « Si on réussit à identifier une ou plusieurs aide(s) mobilisable(s) pour l'investissement à réaliser, cela va inciter les entrepreneurs à passer à l'action, confirme Mathieu Audollent. **Environ 90 à 95 % des demandes entrantes que nous enregistrons concernent les aides** ». « Pour inciter les chefs d'entreprise à agir, il est pertinent de cibler les actions à faible temps de retour sur investissement, plutôt centrées sur l'outil de production, mais aussi d'aller au-delà du temps de retour sur investissement, pour mettre en avant les bénéfices que la rénovation va apporter à leur activité, à leurs salariés, à leurs clients, notamment en termes d'isolation et de qualité de l'air, estime Mathieu Audollent. Par exemple, les hôtels sont sans doute les entreprises qui franchissent le cap le plus aisément pour la réalisation de travaux lourds, parce que leur bâtiment, c'est leur fonds de commerce : c'est la qualité du bâtiment et des chambres qui fait que les clients reviennent ».

Usages, isolation, process... Les clés de la rénovation énergétique des petits bâtiments tertiaires

Selon François Billon, il existe quatre types d'actions pour diminuer la consommation énergétique du petit bâtiment tertiaire : les usages du bâtiment (éclairage et équipements simples), l'enveloppe du bâtiment (l'isolation), les process et le développement des énergies renouvelables.

« Même s'il n'est pas identifié dans le programme SARE, le développement des énergies renouvelables est un produit d'appel, estime François Billon. Aujourd'hui, de nombreuses entreprises viennent nous voir avec ce sujet en tête, même s'ils ont des économies d'énergie à faire. Notre travail consiste alors à leur faire comprendre que produire de l'énergie renouvelable, c'est bien, à condition de ne pas la gaspiller avec des équipements peu performants. Ce qui n'empêche pas de mener ensuite le projet d'énergie renouvelable ». Le cinquième levier d'action serait la **sobriété** si le champ d'action du programme SARE était étendu à la sensibilisation des salariés sur l'usage des bureaux. « Sur les écogestes, nous sommes écoutés et entendus par les chefs d'entreprise, confirme Mathieu Audollent, parce que ces écogestes ne coûtent presque rien et peuvent générer des gains économiques significatifs. Dans notre région, où la principale problématique est la gestion de la surchauffe estivale, nous travaillons sur la mise en place d'ombrages solaires et d'une sur-ventilation nocturne ».

Une animation et des outils appréciés

Les conseillers sont très satisfaits de la coordination nationale du programme SARE par l'ADEME, de la qualité des informations diffusées et de l'animation proposée. L'outil IntraRénov' est plébiscité. « Le partage d'outils et de documents entre conseillers est intéressant », note ainsi François Billon. « L'outil est facile à utiliser, les blogs sont bien gérés, les réponses arrivent rapidement, les documents mis en ligne sont intéressants et pertinents », estime également Mathieu Audollent. « **Les ressources en ligne sont top au niveau de l'ADEME** », témoigne Manon Maillot. SARénov' est surtout utilisé pour saisir les actes, tandis que BDDRénov' est peu utilisé, voire peu connu des conseillers. Selon certains, un outil de simulation thermique serait le bienvenu. François Billon regrette aussi de « **manquer de méthodologie et d'outils concrets pour mieux accompagner les entreprises** : outils permettant de faire des chiffrages d'économie d'énergie en euros, modèles de cahiers des charges, outils de suivi, conseils sur les process... ».



Des marges d'amélioration possibles

« Le dispositif est mature dans le sens où il permet aux entreprises d'avancer, mais l'intégration dans le parcours d'accompagnement des entreprises reste à construire, estime François Billon. Il faudrait aussi recalibrer le financement de la mission, et a minima le mettre au même niveau que pour l'habitat. **Nous aurions besoin aussi de dédier 50 % d'ETP (Équivalent Temps Plein) à la prospection**, qui demande du temps ». Pour Mathieu Audollent, « un axe d'amélioration possible serait aussi d'élargir la cible, notamment aux petites entreprises industrielles ». Pour Manon Maillot, « la priorité est de faire connaître le dispositif, **d'être clairement identifié comme service pour les entreprises, d'avoir une marque reconnue comme France Rénov' pour les particuliers** ». François Billon et Mathieu Audollent souhaiteraient également accompagner les entreprises au-delà du compte rendu de visite, notamment sur l'analyse des devis, et avoir une vision sur les travaux éventuellement réalisés par les entreprises suite à leurs conseils. Une indication de l'impact de leur action dont ils ne disposent pas, sauf exceptions, à ce jour.

Un gisement important d'économies d'énergie

Dans le cadre plus général de la rénovation énergétique des bâtiments, les petites entreprises tertiaires privées, qui représentent 39 % des surfaces totales du tertiaire privé, ne sont pas une cible à négliger. Les conseillers en sont très conscients. « En tant qu'agence locale de l'énergie et du climat, notre objectif est qu'il n'y ait plus de « trous dans la raquette » dans l'accompagnement des entreprises », indique ainsi François Billon. « Dans le département des Alpes-Maritimes, 95 % des entreprises ont moins de 10 salariés et c'est bien cette cible que nous visons avec le programme SARE », souligne Mathieu Audollent. Il existe là un gisement d'économies d'énergie important, d'autant qu'« **une bonne partie de la consommation énergétique peut être effacée facilement, sans perte de qualité, en particulier en jouant sur l'éclairage**, indique François Billon. Il y a donc un grand intérêt à accompagner les petites entreprises ».



TÉMOIGNAGES

Information et conseils en rénovation énergétique aux petites entreprises tertiaires privées

ZOOM SUR...

Les actions des conseillers en énergie

François Billon,
conseiller énergie à ALOEN Bretagne Sud

Une action sur trois territoires

ALOEN, l'agence locale de l'énergie et du climat de Bretagne Sud, basée à Lorient (Morbihan) intervient aujourd'hui sur trois territoires dans le cadre du programme SARE pour les petites entreprises tertiaires privées : Lorient Agglomération (56), Quimperlé Communauté (29) et Blavet Bellevue Océan Communauté (56). Déjà impliquée dans l'accompagnement des entreprises dans le cadre du fonds chaleur et du programme « commerçants éclairés », l'agence s'est engagée dans le programme SARE dès son lancement en 2021. François Billon est conseiller ALOEN et coordinateur régional pour la Bretagne des conseillers "petit tertiaire privé". Il accompagne les entreprises depuis cette date, après une expérience de plusieurs années de conseiller énergie pour l'habitat.

Au-delà du programme SARE

ALOEN va plus loin que le programme SARE, en communiquant son offre à l'ensemble des entreprises (quitte à réorienter ensuite les entreprises assujetties au décret éco énergie tertiaire), en accompagnant les entreprises jusqu'à la restitution du compte rendu de visite et à l'analyse des devis avant travaux, et en proposant également des conseils sur les énergies renouvelables. « Comme les particuliers, les dirigeants des petites entreprises ont besoin d'être éclairés sur les devis. C'est pourquoi, même si ce n'est pas inclus dans le programme SARE, nous avons décidé d'apporter aussi un conseil sur ce sujet, souligne François Billon. De même, quand l'entrepreneur nous demande une restitution, il nous semble pertinent de le recevoir en entretien dans nos locaux pour lui expliquer le rapport et continuer à faire avancer son projet ».



Un écosystème en développement

« Nous avons des échanges réguliers avec les collectivités dans le cadre du suivi de notre mission, explique François Billon. Nous les aidons aussi à monter en compétences sur le sujet de la rénovation énergétique des petites entreprises tertiaires privées. Nous sommes aussi en train de créer des liens avec les services de développement économique en vue d'embarquer les objectifs écologiques dans les aides au développement économique. Nous travaillons aussi avec l'agence de développement économique du Pays de Lorient (AudéLor) et avec l'UNAT (Union nationale des associations de tourisme et de plein air), qui fédère des campings et des structures de plein air. Nous sommes aussi intervenus par exemple en 2023 sur l'Open de l'Énergie, un événement organisé par Bretagne Compétitivité. Nous essayons de fédérer tous les acteurs pour faire avancer le sujet de la transition écologique ».

ENTREPRISE ACCOMPAGNÉE

65 % d'économie sur l'éclairage

ALOEN a accompagné en 2021 une moyenne surface de vente de produits asiatiques, Asie d'Or, à Lanester (56). L'entreprise a remplacé l'intégralité de ses tubes fluorescents par des tubes LED, ce qui lui a permis, selon les estimations avant travaux, de réduire de 65 % sa consommation dédiée à l'éclairage, et d'à peu près 10 % sa consommation totale d'électricité. Soit au minimum 1 200 € d'économie par an pour l'entreprise. L'investissement, d'environ 3 000 €, peut donc être rentabilisé en deux ans et demi.

Un partenariat avec la CMA et la CCI

ALOEN développe une convention de partenariat avec la CMA et la CCI autour de la transition écologique, avec des échanges réguliers dans l'année. Pour le programme SARE, les conseillers de la CMA et de la CCI « flèchent » des demandes d'entreprises intéressées vers les conseillers ALOEN. Les structures collaborent également autour du programme « Baisse les watts » piloté par la Poste qui permet à l'entreprise d'avoir gratuitement un carnet de bord en ligne et de suivre sa consommation. L'objectif est que le programme « Baisse les watts » fasse la promotion du programme SARE et réciproquement, qu'une synergie se crée entre les deux dispositifs. Selon François Billon, ce programme peut constituer une porte d'entrée vers un accompagnement personnalisé plus poussé, dans le cadre du programme SARE.

Prospection et animation : porte-à-porte et événements

En matière de prospection, les conseillers mènent des campagnes de porte-à-porte, notamment dans les quartiers commerçants. « *Nous allons à la rencontre des commerçants, en leur déposant un flyer et en leur expliquant ce que nous faisons, précise François Billon. S'ils sont intéressés, nous pouvons réaliser directement une visite ou prendre un rendez-vous.* » En termes d'animation, outre les échanges avec les chambres consulaires, les conseillers sont présents à des assemblées générales d'associations de commerçants ou de zones d'activité importantes, ainsi que lors d'événements organisés par les communes, pour aller à la rencontre des entreprises lors de ces temps forts. « *Nous réfléchissons aussi à organiser des réunions publiques sur des sujets spécifiques, par exemple sur le photovoltaïque, pour attirer les entreprises, afin de leur proposer ensuite une visite dans le cadre de l'accompagnement SARE* », explique François Billon.

ACTION DE TERRAIN

« 100 % des entreprises ont remplacé leur éclairage suite à la visite du conseiller »

Quimperlé Communauté a demandé à ALOEN de recontacter les entreprises accompagnées en 2022 pour savoir quelles actions elles avaient mises en place suite à la visite du conseiller. Premier résultat : 100 % des entreprises qui ont bénéficié d'une visite ont remplacé leur éclairage suite au passage du conseiller.

ACTION DE TERRAIN

Une action vers les boulangers en partenariat avec la CMA

Les boulangers, qui utilisent en majorité des fours électriques, ont subi de plein fouet la crise énergétique de 2022, lorsque le prix du kilowattheure a été multiplié par trois ou quatre. La CMA et ALOEN ont lancé en 2023 une action commune en direction de ces professionnels en difficulté financière : la CMA a mené une campagne téléphonique, en communiquant sur les dispositifs en place (bouclier tarifaire, amortisseur électricité) et en demandant aux boulangers s'ils seraient intéressés par une visite énergie dans le cadre du programme SARE, ce qui a permis aux conseillers ALOEN d'aller sur place, à la rencontre des boulangers, pour réaliser un pré-diagnostic énergétique et tenter de leur apporter des solutions concrètes d'économies d'énergie. « *Le fait de les rencontrer et de travailler avec eux nous permet de commencer à construire des méthodologies pour mieux les accompagner* », précise François Billon.

ENTREPRISE ACCOMPAGNÉE

90 % d'économies d'énergie pour une rénovation ambitieuse

ALOEN a accompagné la société Banga, gestionnaire d'un habitat communautaire (lieu d'hébergement pour plusieurs familles) à Locmiquélic (56), dans la rénovation d'une longère sur trois niveaux. Très sensibles à la question environnementale, les dirigeants sont partis sur un scénario de rénovation ambitieux avec l'objectif de passer d'une étiquette de performance énergétique G à une étiquette B. Isolation par l'extérieur, isolation des planchers, remplacement des menuiseries, installation d'un système de ventilation, d'un poêle à bois bûilleur et d'un chauffe-eau solaire... Les économies d'énergie devraient atteindre 90 % par rapport à la consommation initiale.



Mathieu Audollent, conseiller énergie à la CCI de Nice

« 400 actes d'information et 85 à 90 visites de pré-diagnostic énergie sur le département »

La CCI de Nice Côte d'Azur accompagne les entreprises du département sur les sujets énergie depuis une dizaine d'années. Elle réalise aujourd'hui environ 400 actes d'information et 85 à 90 visites de pré-diagnostic énergie par an. « Grâce à l'industrialisation du programme SARE que nous avons mise en place dans les Alpes-Maritimes, nous réalisons sur le département plus d'actes que la grande majorité des régions de France », souligne Mathieu Audollent, conseiller énergie à la CCI de Nice Côte d'Azur depuis un peu plus de deux ans. Après une école de commerce et une première vie professionnelle, il s'est reconverti en suivant une formation de « chargé de projet énergie et bâtiment durable », puis a travaillé sur la rénovation énergétique des particuliers et dans le domaine du photovoltaïque. Il est le seul conseiller énergie de la CCI mais est accompagné durant six mois de l'année par un(e) stagiaire.

Sensibilisation : 1 000 entreprises touchées chaque année

« Quand les conseillers entreprise de la CCI du secteur du commerce ou du tourisme ont une intervention à faire lors d'une convention, nous les accompagnons et nous prenons la parole pour présenter le programme SARE... Et quand ils font des séminaires ou des webinaires, ils ont le réflexe de mettre dans leur présentation une diapositive qui présente le programme SARE et invite à nous solliciter, explique Mathieu Audollent. Chaque année, nous arrivons ainsi à toucher un millier d'entreprises sur le volet sensibilisation ».

ACTION DE TERRAIN

Un Club Énergie pour enclencher la dynamique des travaux

La CCI de Nice anime un Club Énergie Côte d'Azur, qui vise à rassembler toutes les entreprises du territoire proposant des solutions dans le domaine de l'énergie et à les inciter à mettre en place des actions à destination des entreprises, afin d'aider ces dernières à franchir le cap de la transition énergétique. « Le club fait le lien entre les entreprises demandeuses et les offreurs de solutions, explique Mathieu Audollent. Il nous permet de mettre en relation les entreprises qui souhaitent réaliser des travaux de rénovation énergétique avec les acteurs qui peuvent répondre à leurs besoins ». C'est le cas, par exemple, pour le « relamping », pour lequel il existe une aide mobilisable (CEE) à condition de réaliser une étude globale d'éclairage. « Grâce aux acteurs spécialisés présents dans le Club Énergie, la dynamique peut être enclenchée facilement et rapidement, précise Mathieu Audollent. C'est le cas aussi pour les projets d'isolation, de pompes à chaleur ou photovoltaïques ».

ACTION DE TERRAIN

E-mailing et centre d'appels : la CCI de Nice « massifie » le programme SARE

La CCI de Nice développe de véritables campagnes de communication autour du programme SARE. Concrètement, des emails sont adressés à des entreprises ciblées au préalable (par secteur géographique), avec la possibilité de prendre directement rendez-vous avec un conseiller pour une visite énergie. Au bout de trois jours, les e-mails qui ont été ouverts sont récupérés et les coordonnées des entreprises concernées sont transmises au centre de contact clients de la CCI. Celui-ci appelle les entreprises pour les questionner sur la typologie du local, le statut d'occupation (propriétaire ou locataire), la surface, les actions déjà menées, les actions envisagées, le besoin d'accompagnement, tout en déployant un argumentaire autour du programme SARE et en proposant une visite en fin d'entretien. Ce premier niveau de contact et de qualification permet ensuite d'envoyer à l'entreprise un e-mail type de sensibilisation qui fait office de compte rendu – il existe quatre e-mails types regroupant les bonnes pratiques sectorielles pour l'hôtellerie, la restauration, les commerces et les bureaux. Les conseillers vont ensuite requalifier ces contacts avant de se déplacer pour la visite de pré-diagnostic énergie, où seront examinés le bâtiment, les systèmes, les usages, les consommations et le potentiel en matière d'énergies renouvelables. À l'issue de la visite, le conseiller rédige un compte rendu intégrant les observations et les recommandations du conseiller, les aides financières mobilisables et les éventuelles contraintes réglementaires.

ENTREPRISE ACCOMPAGNÉE

Un hôtel accompagné jusqu'à l'audit énergétique et à l'étude du potentiel photovoltaïque

La CCI de Nice a par exemple accompagné un hôtel sur la côte (25 chambres, 875 m², chauffage au gaz, en copropriété). La demande initiale de cette entreprise portait sur la réalisation d'économies d'énergie, l'identification des aides et l'installation de panneaux photovoltaïques sur la toiture. L'action du conseiller a consisté à réaliser une visite énergie, à recommander un audit énergétique en grande partie financé, à comparer les devis, à réaliser un rapport d'analyse des offres, ainsi qu'une pré-étude du potentiel photovoltaïque, et enfin à mettre en relation l'entreprise avec des professionnels locaux.

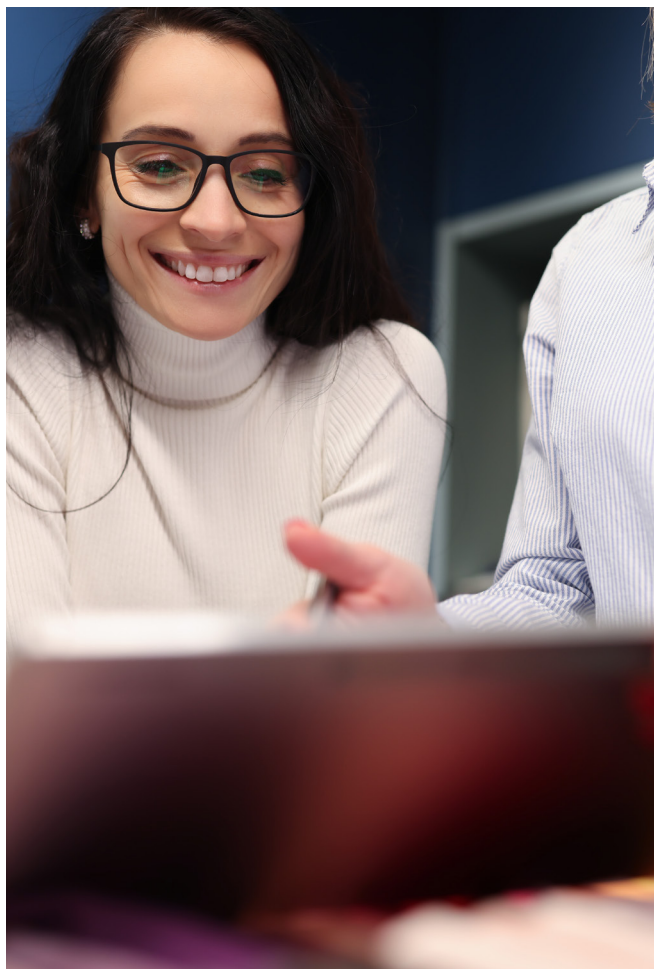
Manon Maillot, conseillère énergie à SPL ALEC AIN

Une action sur les 14 EPCI du département

La SPL ALEC AIN est une société publique locale (SPL), donc les actionnaires sont les 14 EPCI du département. Sa mission est de fournir des conseils aux entreprises du PTP. L'agence s'est engagée dans le programme SARE dès son lancement, en 2021. Après deux ans de conseil auprès des particuliers, Manon Maillot a été chargée de cette mission. Elle a pu profiter des compétences et des ressources internes de la structure, qui accompagne des entreprises et des collectivités depuis plus de 30 ans.

Aller au plus près des entreprises

Les EPCI mandatent la SPL ALEC AIN pour la mission « *petit tertiaire privé* », « *ils [les EPCI] sont aussi des relais et des partenaires*, souligne Manon Maillot. *Nous travaillons aussi avec la CMA et la CCI, qui peuvent par exemple m'adresser des contacts d'entreprises demandeuses de conseils sur l'énergie. Nous essayons aussi de prendre contact avec les managers de centre-ville, car plus on se rapproche des entreprises, mieux on est identifié et plus on aura de projets de rénovation énergétique qui vont émerger* ».



ACTION DE TERRAIN

Quiz énergie, webinaires... Des opérations de sensibilisation avec la CMA et la CCI

« *Avec le temps, nous avons réussi à créer des outils et nous continuons à les améliorer, pour faire connaître ce service au plus proche des territoires*, explique Manon Maillot. *Nous avons la chance d'avoir des relais et des partenaires, avec les EPCI, la CMA et la CCI, avec lesquelles nous entretenons de bonnes relations* ». Par exemple, en 2022, la SPL ALEC AIN a organisé conjointement avec la CMA un quiz énergie, au moment où les entreprises ont dû faire face à de fortes hausses des coûts énergétiques. « *Mais les retombées ont été inférieures à nos attentes, parce que les commerçants-artisans sont peu disponibles, difficiles à mobiliser, et que le sujet énergie n'est pas au sommet de leur agenda* », précise Manon Maillot. L'ALEC a également organisé des webinaires sur les économies d'énergie avec la CCI ou avec Gîtes de France.

ENTREPRISE ACCOMPAGNÉE

Isolation et pompe à chaleur : 20 à 25 % d'économies d'énergie

La SPL ALEC AIN a accompagné en 2022 les exploitants de deux gîtes dans la plaine de l'Ain. Les gérants souhaitaient changer leur chaudière fioul, qui commençait à montrer des signes de faiblesse, éventuellement par une pompe à chaleur. « *Pour répondre à leur demande, nous avons réalisé une petite étude, et après l'étude, les exploitants ont aussi fait le choix d'améliorer l'isolation du bâtiment (les combles et une partie des murs), tout en investissant dans une pompe à chaleur air-air adaptée aux nouveaux besoins du bâti*, raconte Manon Maillot. *Finalisés début 2023, ces travaux ont permis entre 20 et 25 % d'économies d'énergie pour chaque gîte, soit environ cinq tonnes d'équivalent de gaz à effet de serre* ».