

# > Bâtiment: le vert à la cote

Les secteurs de la rénovation énergétique et de la construction durable ont la cote auprès des repreneurs. Mais il faudra être capable, à court terme, de maîtriser une offre globale pour capter la clientèle. **Ann-Karen Bartoszewski**

**L**e bâtiment est en première ligne du Grenelle de l'environnement. Objectif: réduire la consommation énergétique moyenne des bâtiments de 38 % d'ici 2020. "Cela représente des marchés sans précédent pour les entrepreneurs, à la fois dans les secteurs du résidentiel et du tertiaire", déclare Philippe Lansard, de la fédération française du bâtiment (FFB). À condition, pour ces professionnels, d'opérer une mutation en profondeur. "La loi pose des exigences accrues dans le domaine de la construction et de la rénovation", explique Yannick Papaix, chargé de mission "Mobilisation des professionnels du bâtiment" à l'Ademe. "Dans le neuf, par exemple, une nouvelle réglementation thermique s'appliquera en 2011 pour

le tertiaire et à partir de 2013 pour le résidentiel", poursuit-il. Côté rénovation, il y a aussi fort à faire. C'est le créneau le plus porteur actuellement et pour longtemps. "Avec un taux annuel de renouvellement du parc de 1 %, il restera en 2050 entre 30 et 40 % de logements construits avant la réglementation thermique de 1975", précise Yannick Papaix. Pour stimuler la demande et inciter les ménages à réaliser des

travaux de maîtrise d'énergie, l'État multiplie donc les dispositifs (crédit d'impôt, éco-prêt à taux zéro...). "Plus de 75 500 éco-prêts ont été distribués à

ce jour aux particuliers engageant des travaux de rénovation pour un montant moyen de 17 000 euros. Le but est d'arriver à 200 000 éco-prêts d'ici fin 2010, soit 100 000

bâtiments rénovés à cette échéance, et 400 000 bâtiments rénovés par an à partir de 2013", indique Yannick Papaix.

## Un contexte très favorable

"Hors période de crise, la demande touche tous les secteurs de la rénovation: l'isolation (murs, toiture...), la pose de menuiseries, les équipements de chauffage...", affirme Sophie Vialatte, directeur de l'Institut régional du créateur repreneur d'entreprise artisanale du BTP (IRCE BTP) en Haute-Normandie. Et forcément, cela aiguise les appétits. Attirés par l'appât du gain, de nombreux créateurs se sont ainsi lancés dans le green business ces dernières années, pas toujours avec les compétences adaptées. Les repreneurs se bousculent également mais le vivier des entreprises à vendre est encore restreint. "On commen-

La rénovation est actuellement le créneau le plus porteur



## Les repreneurs se bousculent mais le vivier des entreprises à vendre est encore restreint.

ce tout juste à avoir quelques entreprises qui réalisent des travaux d'économie d'énergie, en plus de leur activité initiale. Comme, par exemple, une société de couverture qui complète son offre avec la photovoltaïque ou encore un plombier-chauffagiste proposant l'installation de pompes à chaleur et/ou de solutions solaires", note Sophie Vialatte.

### Des valorisations parfois élevées

Quand ce n'est pas l'offre qui fait défaut, c'est parfois le prix qui freine les ardeurs des acheteurs. Pascal Rambaud peut en témoigner, lui qui avait commencé par étudier des dossiers dans le domaine de l'installation de pompes à chaleur, en lien avec son parcours. "Je me suis trouvé face à des boîtes toutes jeunes ayant connu un développement fulgurant et affichant des perspectives de croissance importantes, ce qui se traduisait par une valorisation très élevée. J'ai donc réorienté mes recherches vers des entreprises travaillant sur l'isolation", raconte l'homme qui a occupé des fonctions

de direction chez Butagaz, Saunier Duval et au sein du département chaudières et pompes à chaleur du groupe Atlantic. Au final, il a racheté une société du bâtiment classique à laquelle il a donné une dimension écologique nouvelle. Et il a diversifié ses activités pour pouvoir proposer à ses clients une prestation complète clé en main. Une stratégie tout à fait appropriée qui devrait payer, selon les experts. "L'avenir à moyen terme réside dans la maîtrise d'une offre globale de rénovation énergé-

tique", martèle Philippe Lansard. "Les professionnels doivent être à même de proposer des analyses énergétiques globales à leurs clients et des solutions intégrées d'amélioration énergétique touchant à la fois l'isolation de l'enveloppe, l'efficacité énergétique des équipements techniques, les énergies renouvelables, la maintenance du bâtiment dans son ensemble...", développe-t-il. Le tout en ajustant la prestation au cas par cas, selon les besoins et le budget du client.

### Chiffres clés

- Le logement en France : 32,2 millions de logements (27,1 millions en résidences principales) dont 18,8 millions construits avant la réglementation thermique de 1975 (58 %) et 13,4 millions construits après 1975 (42 %).  
*Source : données CEREN 2008.*
- Le marché de l'entretien-amélioration  
Le marché global représente environ 75,4 milliards d'euros HT en 2008, dont 45,3 milliards dans le résidentiel et 30,1 dans le non résidentiel.
- L'investissement des ménages, En 2008, 12,2 % des ménages ont réalisé des travaux de maîtrise d'énergie pour un montant moyen de 4 594 € (+8,5% par rapport à 2007). A ce rythme, la dépense moyenne devrait atteindre 180 €/m<sup>2</sup> d'ici 2050.  
*Source : enquête TNS SOFRES.*
- 26 % du marché concerne les travaux de couverture-plomberie-chauffage.  
*Source : étude Réhabilitation 2010 du cabinet Développement Construction*

*"A l'heure actuelle, la probabilité pour un candidat à la reprise de trouver une entreprise à céder proposant une offre globale de rénovation avec des salariés formés est infime", avance Yannick Papaix.*

### Miser sur une offre globale

Le repreneur dispose alors de trois possibilités : soit racheter une entreprise tous corps d'état, c'est-à-dire qualifiée dans tous les corps de métiers, et lui conférer une orientation écologique ; soit, acquérir plusieurs entreprises exerçant des activités différentes ; soit, reprendre une structure spécialisée dans un domaine et travailler en réseau avec des entreprises partenaires positionnées sur les énergies propres. Denis Gratecap, 50 ans, a privilégié la deuxième option. *"J'ai racheté la société Daligault (charpente menuiserie) puis la société Barbey (couverture, chauffage, plomberie) que j'ai fusionnées sous le nom de Gratecap",* raconte cet ingénieur électronicien de formation qui a fait sa carrière dans le marketing industriel.

Pour sa part, Rémy Guillou a choisi la solution du partenariat. *"J'ai repris en juillet 2006 la société MP3 qui oeuvre dans la fabrication et l'installation de menuiseries PVC. Et je me suis rapproché de certains confrères spécialisés dans le photovoltaïque et les pompes à chaleur. Nous avons réalisé quelques chantiers en commun. Notre démarche est au stade embryonnaire mais le but est de proposer une offre élargie systématiquement",*

explique ce quinquagénaire venu des industries métallurgique et automobile qui, à l'image de la plupart des repreneurs, n'était pas du métier. Quelle que soit l'expérience, mieux vaut se former. D'autant que l'Ademe, la FFB et la Capeb ont créé des programmes spécifiques.

### Se former : une nécessité

*"Dès 2007, nous avons mis en place le dispositif FEEBAT (formation*

*aux économies d'énergie des entreprises et artisans du bâtiment)",* indique Philippe Lansard. Dispensée notamment par les instituts de formation et de recherche du bâtiment implantés en région, cette formation comprend trois modules de 2 jours chacun. *"Le premier vise à connaître tous les aspects de ces*

*nouveaux marchés et savoir vendre une offre globale. Le second à maîtriser les logiciels pour réaliser une offre globale. Et le dernier à être capable de mettre*

*en oeuvre des produits et procédés d'amélioration énergétique des bâtiments",* détaille-t-il. Pour aider les entrepreneurs du secteur à s'approprier ces gisements d'activité prometteurs, des réunions d'information sont également organisées au niveau local. Enfin, de nombreux labels (ex : éco-artisan), certifications et référentiels (ex : "Pros de la performance énergétique") sont élaborés pour leur permettre de se démarquer. ■

Le repreneur peut racheter une entreprise tous corps d'état et lui conférer une orientation écologique

## « Une cible idéale »

Après un an et demi de recherches à plein temps, Pascal Rambaud a repris, en mars 2009, la société TCH 78 spécialisée dans l'aménagement d'espaces supplémentaires - principalement les combles - pour les habitations (30 salariés, 5 millions d'euros de chiffre d'affaires). Une cible idéale à ses yeux. *"Forte de 20 ans d'expérience, elle dispose d'un solide socle de compétences techniques",* explique l'acquéreur de 49 ans qui a occupé des fonctions de direction chez Butagaz, Saunier Duval et au sein du département chaudières et pompes à chaleur du groupe Atlantic. Ce savoir-faire opérationnel a servi de tremplin pour donner une impulsion écologique à l'activité et proposer une offre



Pascal Rambaud, repreneur de TCH 78

globale aux particuliers. *"Nous proposons aujourd'hui des travaux d'isolation (toiture, murs, remplacement de fenêtres) hors projet d'extension. Et un peu de pompes à chaleur et de solutions solaires. J'ai aussi*

*intégré la dimension ventilation que peu d'entreprises proposent dans leur package",* explique-t-il. D'où le nouveau nom donné à la société : "Espace et Energie" pour "plus d'espaces et moins d'énergie". Partenaire Bleu Ciel d'EDF, l'entreprise bénéficie aussi du label Qualisol attribué aux installateurs de systèmes solaires thermiques engagés dans une démarche qualité. *"Mais la meilleure carte de visite reste encore le bouche à oreille",* assure Pascal Rambaud. En dépit de sa jolie réputation, Espace et Energie a senti passer la crise. *"Les commandes ont ralenti jusqu'à mi 2009. Mais on a réalisé entre + 25 % et + 40 % sur les derniers mois de l'année",* indique le repreneur.