

STRATÉGIE Archenergie, entreprise d'isolation, propose une offre globale pour la rénovation thermique. Elle va de l'audit énergétique à l'accompagnement du client après la phase de travaux. La société se différencie également par une garantie contractuelle de résultats.

PAR CLAIRE POISSON

Ils garantissent l'isolation thermique des bâtiments



Repères

Raison sociale

SARL Archenergie

Activité

Travaux d'isolation

Ville

Saint-Jean-d'Ilac
(Gironde)

Année de création

2011

Dirigeants

Pierre Rivallan, 32 ans
et François-Maxime Fuchs,
27 ans

Effectif

5 personnes

CA 2012

NC

Site

www.archenergie.fr

Proposer une offre globale pour la rénovation thermique des bâtiments. L'idée a germé dans l'esprit de Pierre Rivallan et François-Maxime Fuchs comme une façon, pour eux, de se lancer dans l'aventure de l'entrepreneuriat. « Nous voulions devenir chefs d'entreprise. Et nous avons constaté qu'il n'existait pas d'offre qualitative et globale sur le marché de la rénovation énergétique, qui accompagne le client de A à Z », raconte simplement Pierre Rivallan. Archenergie est née en novembre 2011.

« Grâce à un audit énergétique, nous modélisons des scénarios de rénovation. »

François-Maxime Fuchs, codirigeant, Archenergie

Aujourd'hui, son premier exercice est bénéficiaire et elle compte déjà une centaine de clients. L'entreprise réalise une palette très large de travaux énergétiques, qu'il s'agisse d'isolation, de chauffage, de mise en œuvre de solutions d'énergies renouvelables ou encore de ventilation. Des métiers souvent exercés dans différentes entreprises. « Nous proposons un vrai savoir-faire de travail en équipe », explique François-Maxime Fuchs. Notre plus ? Associer les travaux à un bureau d'études proposant un audit énergé-

tique complet, qui permet de modéliser des scénarios de rénovation. » Archenergie n'a cependant pas vocation à internaliser tous les corps de métier. L'entreprise a également développé un réseau d'une dizaine d'artisans pour réaliser les travaux qui ne concernent pas l'isolation. « Pour le client, en revanche, c'est transparent. Il dispose d'un interlocuteur unique », complète Pierre Rivallan.

La garantie de résultats

Et les deux hommes ont suffisamment confiance dans leur concept pour s'engager contractuellement sur une garantie de résultats. « Qu'il s'agisse d'une problématique de confort ou d'une rénovation totale, tous les clients veulent réaliser des économies

d'énergie fermes », défend François-Maxime Fuchs. L'entreprise a donc développé en interne un logiciel permettant de calculer et de quantifier les travaux à réaliser chez les clients, tout en restant pédagogue. « Dès la phase d'audit énergétique, nous analysons aussi bien les comportements des usagers que le fonctionnement du bâtiment », précise François-Maxime Fuchs. Et pour ne pas "lâcher" le client après la réalisation des travaux, Archenergie a mis en place un système de suivi. L'entreprise travaille également à l'élaboration d'un guide pour diffuser les bonnes pratiques aux utilisateurs finaux. C'est peut-être ce qu'on appelle disposer d'une vision globale du bâtiment. ■