



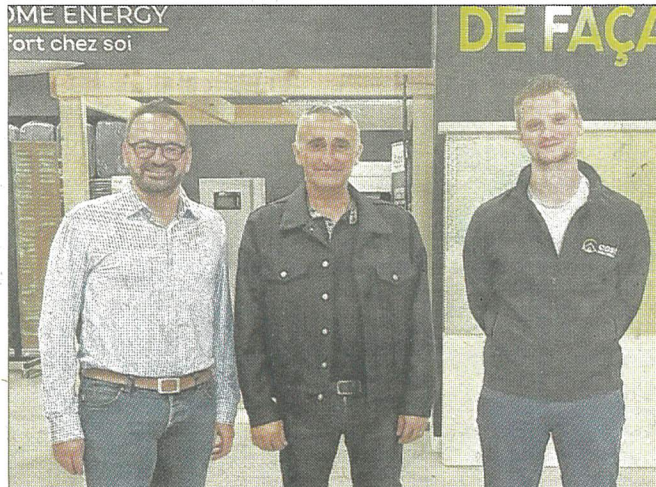
redoutent une explosion

L'entreprise Cosy Home Energy fait la chasse au gaspi

La chasse aux économies d'énergie. C'est le credo de Cosy Home Energy. Une entreprise installée rue Pierre-Semard à Riorges et dirigée par Jean-Pierre Buisson, le créateur du fabricant d'isolant biosourcé Buitex racheté par Saint-Gobain en 2017.

« Certaines personnes pensent qu'il suffit de changer de mode de chauffage pour réaliser des économies. Mais ce n'est pas toujours la bonne solution. Avec Cosy, nous proposons une analyse globale de l'habitation pour déterminer les secteurs où les travaux de rénovation énergétique peuvent avoir le plus d'impact, en passant par l'amélioration de la qualité de l'air et des menuiseries et le changement du mode de chauffage. On est passé d'une obligation de moyen à une obligation de résultat, c'est-à-dire qu'on s'engage à faire passer un bâtiment d'un classement énergétique E à un classement C après les travaux » souligne le dirigeant.

« En passant par nous, le client a un interlocuteur unique car nous avons des équipes spécialisées dans chaque domaine » détaille Jean-Pierre Buisson. « Nous accompagnons également nos clients dans toutes les demandes d'aides proposées par l'État. Nous avons deux personnes qui s'occupent à



Le P-dg de Cosy Home Energy Jean-Pierre Buisson, entouré du directeur commercial Loïc Geoffroy (à gauche) et du responsable marketing Emeric Sautereau posent dans le nouveau showroom de l'entreprise. Photo Progrès/Max CHAPUIS

plein temps de ces démarches ».

Une croissance à 3 chiffres

En l'espace de 2 ans, Cosy Home Energy est passée de 3 à 35 salariés et affiche une croissance à 3 chiffres. « On a réalisé un chiffre d'affaires de 2 millions d'euros en 2021, on devrait atteindre les 4 millions en 2024 » poursuit Jean-Pierre Buisson. L'entreprise a déjà réalisé plusieurs centaines de chantiers chez des particuliers, des copropriétés et des entreprises. « On accompagne cette croissance d'une démarche vertueuse puis-

que nos isolants sont biosourcés en région Rhône-Alpes, transformés à Cours-la-Ville (69) et posés dans un rayon de 50 km autour de Roanne. C'est quelque chose à laquelle nous tenons, tout comme nos clients qui sont de plus en plus sensibles à la protection de notre planète ».

Longtemps considéré comme un parent pauvre, le recyclage est devenu vertueux. Jean-Pierre Buisson, le sait bien, puisqu'il est la quatrième génération à travailler dans ce secteur.

M.C.

Véronique Madelrieux : « L'inquiétude est présente et ne fait que grandir »

« On constate une inquiétude qui est de plus en plus forte aux niveaux des entreprises, avec cette augmentation des coûts de production qui ne laisse personne indifférent ».



Véronique Madelrieux, présidente de la délégation de commerce et d'industrie (CCI) Lyon Métropole/Saint-Étienne/Roanne. Photo Progrès/Photo DR

Un contexte inquiétant pour l'avenir

Le constat de Véronique Madelrieux est clair, la présidente de la Délégation de Roanne de la Chambre de commerce et d'industrie (CCI), remarque que de plus en plus d'entreprises font appel aux conseils de la CCI pour les questions énergétiques : « Il y a 71 entreprises

qui ont fait appel à nous sur le secteur de Roanne, et cette demande ne fait que s'accroître. On travaille ensemble pour faire faire des diagnostics personnalisés, car chaque cas est différent, pour aider au mieux suivant chaque spécificité ».

Les difficultés autour du prix de l'énergie ne datent pas d'hier, cette situation remonte au conflit en Ukraine et n'a fait que fragiliser les entreprises : « C'est un contexte tout sauf facile à gérer pour les sociétés. Il faut se réinventer et trouver aujourd'hui de nouvelles solutions en matière de recyclage énergétique pour conserver un modèle économique cohérent ». La CCI travaille donc sur cette sensibilisation auprès des entreprises et cherche des solutions personnalisées pour faire face à ce problème. Les demandes de conseils ont doublé et la CCI tient à rappeler qu'elle est là pour conseiller des entreprises, notamment les PME pour trouver des solutions viables.

Pramac débordé de demandes de groupe électrogènes

« On a entre 30 % et 40 % de commandes en plus sur le mois de septembre pour des groupes électrogènes et ça au bout de trois semaines seulement. » La déclaration de Pascal Verrière, dirigeant du groupe Pramac en France, suffit à mesurer l'engouement des entreprises pour l'achat de groupe électrogènes, motivé par deux facteurs : l'augmentation des factures d'électricités et la peur des coupures de courant cet hiver. « On vit déjà une année très chargée avec le rattrapage de certains chantiers qui n'avaient toujours pas pu se faire depuis la période Covid. Entre ça, les nombreux appels qu'on reçoit chaque jour, on a dû s'adapter à la demande. Avec le mégawattheure pouvant aller jusqu'à 1200 euros, ils préfèrent cette solution, deux fois

« Notre objectif est de minimiser les pertes »

Cet achat de groupes électrogènes pour éviter une pénurie ou une facture d'électricité trop lourde, l'entreprise Boizet, basée à Saint-Nizier sous Charlieu l'a anticipé, comme nous le confirme Bruno Lemaître, patron de la société : « On a des denrées alimentaires qui ne peuvent pas rester trop longtemps sans réfrigération. Au bout de 48 heures sans électricité, ça revient à perdre notre production. On anticipe pour éviter ça mais surtout on a investi pour limiter notre facture d'électricité. » Un choix plus que logique. Au mois d'août, la facture a été multipliée par quatre en comparaison avec août 2021, représentant 10 % du chiffre d'affaires de l'entreprise. Une situation qui oblige Bruno Le-

maître à prendre des mesures : « On a réduit notre production par moments et on s'attend à devoir prendre des nouvelles mesures dans les semaines à venir. On ne pourra pas continuer à produire avec de telles charges. Notre objectif, actuellement, ce n'est plus de gagner de l'argent, mais de minimiser les pertes. »

Numéro 3 mondial en groupe électrogène

L'exemple de Boizet n'est qu'un parmi tant d'autres et il faut de la flexibilité et de la réactivité de la part du groupe Pramac pour répondre le plus rapidement possible aux nouvelles demandes : « On a dû stocker des groupes électrogènes sur notre site, une chose qui n'arrive pas habituellement, pour livrer plus rapidement les clients. On réserve encore de la place pour entreposer les prochaines com-



Depuis le mois de septembre, Pascal Verrière, dirigeant du groupe Pramac en France, voit une hausse des demandes des entreprises pour l'achat de groupes électrogènes. Photo Progrès/Nahim IDIR

mandes. Notre groupe est suffisamment important, le 3^e mondial en terme de groupe électrogènes, pour répondre aux futures demandes. » Face aux risques annoncés de coupure

d'électricité ou pour faire des économies, le groupe électrogène pourrait bien devenir une solution majeure pour les entreprises cet hiver.