

Pierre-Edouard Richou

50 % commercial 50 % technique

me rendre sur le chantier, pour mettre la main à la pâte sur certaines étapes cruciales en lien avec l'étanchéité. Mais il s'agit plus de conseils que d'une aide formalisée».

Pour gérer ses nombreuses activités, Tony Leroy peut compter sur son collaborateur Thomas, titulaire d'un DUT génie thermique et énergie. La polyvalence est l'un des maîtres mots de Tony Leroy, également «sapiteur», c'est-à-dire expert technique nommé par un expert judiciaire. Il conseille des collectivités dans leur stratégie de réduction des coûts de chauffage. «Ce soir, je vais expliquer lors d'une AG de copropriété comment faire baisser le budget chauffage de 160 000 à 96 000 euros par an en remplaçant la chaufferie au fioul par un modèle au gaz et en négociant les contrats de chaufferie». ●

ral avec infiltrométrie et thermographie pour la recherche de fuites et de défauts (25 %) et de l'infiltrométrie en vue d'une labellisation (25%)». Cédric Devin «jungle» avec pas moins de trois logiciels. «Pour les études thermiques, je travaille avec Visual TTH de Fisa, mais j'utilise aussi Pleiades+Comfie d'Izuba pour les simulations dynamiques et la BAO de Promodul pour plus de pédagogie.» L'expertise de l'ingénieur s'arrête aux portes du chantier, une fois le dossier de financement monté. Il ne recommande aucun artisan et le client final paye la prestation. En deux ans, Ecoo s'est fait une place : les clients particuliers, rencontrés sur des salons ou envoyés par les Espaces infos énergie du département («ils ont pris contact avec nous pour participer à des présentations») ont été suivis par des professionnels : maîtres d'œuvres, architectes, artisans... Ecoo fait aussi partie du GIE «Maison passive et positive» qui rassemble une quarantaine de membres (fabricants de matériaux, professionnels) et est signataire de la charte d'engagement pour le développement durable (EDD). Une initiative de la CCI de Lorraine qui vise à rassembler des entreprises du bâtiment via des formations notamment. ●

Courtier au sein de Terre & Travaux, une structure qu'il a créée en novembre 2009 dans le Nord-Pas-de-Calais, Pierre-Edouard Richou, 44 ans, se définit comme le « commercial » des entreprises qu'il sollicite pour ses clients, des particuliers comme des industriels.

« La plus grande part de mon travail ? Aujourd'hui, c'est le référencement d'entreprises. Je suis en permanence à la recherche de nouveaux prestataires que je dois ensuite "auditer" sur le plan juridique et financier, mais aussi sur le plan technique. Je me déplace sur leurs chantiers, visite leurs bureaux... » Dans cette quête de structures fiables et compétentes, Pierre-Edouard Richou n'est pas perdu. Car à 44 ans, ce diplômé de l'École supérieure de commerce ISGIA Tours, compte près de vingt ans dans le bâtiment. Au sein des groupes Bouygues ou Eiffage, il a travaillé dans presque tous les secteurs de la construction : maîtrise d'œuvre, études techniques, études de prix... dans le résidentiel individuel ou collectif et dans le tertiaire. Un profil large, qui lui permet, via ses deux activités menées

« Ma clientèle peut aussi bien être un jeune couple venant de réaliser son premier achat, que l'exploitant d'une plate-forme logistique qui doit réaliser une batterie de travaux de maintenance. »

de front, de convaincre des clients aux profils très variés. Outre le courtage, Pierre-Edouard Richou commercialise sous la marque Richou Investissement, des investissements locatifs éco-durables (maisons et appartements BBC, appartements de résidences seniors BBC entrant). «Ma structure est partenaire agréé Nexity - General Foy investissement. Actuellement, dans le courtage, ma clientèle peut aussi bien être un jeune couple qui vient de réaliser son premier achat - une maison 1930 à rénover avec un budget serré - que l'exploitant d'une plate-forme logistique de 65 000 m²

qui doit réaliser une batterie de travaux de maintenance. Les particuliers représentent 70 % de ma clientèle, mes autres clients étant des professionnels. Je compte développer ces derniers, car il existe un réel besoin. Ils recherchent souvent des entreprises compétentes pour leurs travaux dans des domaines pointus ». Comme bon nombre de courtiers en travaux - Pierre-Edouard Richou est d'ailleurs membre du GNCTI, groupement national des courtiers en travaux indépendants - il se doit de proposer un large éventail de prestations, réparties en une dizaine de divisions : Travaux tous corps d'état, éco construction / éco rénovation / éco matériaux, isolation thermique, énergie renouvelable, mais aussi décoration (intérieure, façades, jardins paysagés...), adaptation de l'habitat aux seniors ou handicaps de la vie, Thermal (piscines...) et trois divisions axées «professionnels» (travaux tous corps d'état secteur tertiaire-bureaux ou commerces-activités ou secteur industriel). On est donc loin ici de la prestation classique du conseiller en rénovation énergétique, composée d'un bilan thermique, de conseils techniques et financiers et du contrôle des travaux. «Je compte parmi mes prestataires des architectes, des thermiciens, des maîtres d'œuvre et des professionnels de l'infiltrométrie. Les clients sont généralement en demande de travaux lourds tous corps d'état lors de l'acquisition de leur résidence principale. Il est donc nécessaire de réfléchir avant tout au phasage des travaux qu'ils pourront réaliser dans le temps, d'intégrer les aides existantes sur le marché, afin de rendre viable leur projet en fonction des moyens financiers dont ils disposent ». Une dose de bon sens dans un monde de calcul. La prestation de Pierre-Edouard Richou est gratuite pour ses clients. «Ce sont mes partenaires qui me rémunèrent sous forme d'honoraires. Je me substitue à leur fonction commerciale». ●

