

**PME & REGIONS**

Bis Rénovation secoue le marché de l'isolation

LA PME À SUIVRE NORMANDIE

Effectif : 130 salariés
Chiffre d'affaires : 20 millions
Activité : bâtiment

Claire Garnier

— Correspondante à Rouen

Benoit Dulac a créé Bis Rénovation Énergie en 2010 à Evreux (Eure) en constatant qu'il n'y avait pas de professionnels portant une approche globale de l'isolation des maisons individuelles (toiture, façades, combles, sol). Huit ans après, avec 20 implantations régionales, l'entreprise réalise un chiffre d'affaires de 20 millions d'euros. Elle emploie 130 salariés, dont 70 recrutés au cours des six derniers mois et prévoit d'en embaucher 50 avant la fin 2018.

Cette réussite, Benoit Dulac l'attribue à son projet d'entreprise, « *bien isoler pour bien moins cher* ». Il a commencé par « *remettre à plat les schémas traditionnels de commercialisation* », faisant passer de 200 euros à 20 euros le coût de réalisation d'un devis. Le Web marketing ciblé a remplacé la publicité et la prévente au téléphone, les déplacements des chargés d'affaires. Bis Rénovation Énergie a en outre connecté son logiciel de gestion de la relation client (CRM) au cadastre et à Street View (Google) ainsi qu'au site des impôts pour

vérifier, à partir du numéro d'avis fiscal fourni par le client, son niveau d'éligibilité aux aides et subventions à la rénovation thermique.

Optimisation

Son « *offre d'isolation à prix cassé* » pour les particuliers lancée en 2016 repose sur ces aides. « *Ce sont des offres en quasi-gratuité pour les clients avec des tarifs qui ne dépassent pas ou peu le niveau de leurs primes et subventions, explique Benoit Dulac. Sans incitation, les Français n'entreprennent pas ces chantiers de rénovation thermique, qui sont pourtant indispensables au regard des émissions de CO₂. Le bâtiment, en France, s'écarte de 22 % des objectifs fixés en émissions de gaz à effet de serre.* » Bis Rénovation va désormais aussi mettre l'accélérateur sur son offre destinée aux bailleurs sociaux, syndicats de copropriété, industriels et collectivités.

Pour abaisser ses coûts de revient, l'entreprise a aussi industrialisé ses process. Elle a acheté des machines de grande capacité pour le compactage et le soufflage (100 m²/heure) des matériaux isolants et choisi ceux qui peuvent être soufflés rapidement, comme la laine de roche ou la ouate de cellulose. En parallèle, elle a informatisé la facturation et la gestion des dossiers de primes et subventions et optimisé l'organisation des tournées. « *Au lieu de faire un chantier par jour, nos équipes en font deux ou trois par jour* », précise Benoit Dulac. ■