



- ❶ Olivier Olbrechts (à g.) et Bruno Hendrichs passent une maison au peigne fin.
- ❷ Connaître les projets du client et ses choix de matériaux reste essentiel.
- ❸ La caméra thermique, un outil indispensable.

# Les « docteurs énergie » de votre habitation

**Etablir le diagnostic énergétique de votre maison, financer vos projets, réaliser les travaux et vous aider ensuite à obtenir les primes y afférentes : telle est l'offre « clés sur portes » que proposent deux jeunes entrepreneurs bruxellois qui rêvaient d'être les premiers en Belgique...**

Cela fait moins d'un an qu'Olivier Olbrechts et Bruno Hendrichs ont réuni leurs compétences pour créer leur petite entreprise, Neologik, située à Molenbeek-Saint-Jean (Bruxelles). Le premier est ingénieur commercial sorti de chez Solvay, le second est ingénieur civil architecte. Olivier a pratiqué le conseil en management durant dix ans, dont sept à Paris ; Bruno a travaillé en entreprise générale et a notamment assumé le poste de responsable technique pour la couverture vitrée de la nouvelle gare des Guillemins, à Liège.

Quelques mois avant de se lancer dans l'aventure, les deux trentenaires ne se connaissaient pas, mais chacun réfléchissait de son côté à créer une société spécialisée dans l'optimisation énergétique des bâtiments, tant pour les particuliers que pour les PME. Des amis communs les ont présentés et l'envie d'entreprendre a fait le reste : ils se sont jetés à l'eau et Neologik vogue désormais vers un destin prometteur si l'on en croit les commandes en cours.

L'idée de base ? « Globalement, le monde de la construction reste très traditionnel, explique Bruno Hendrichs. Trop de professionnels, par manque de

temps ou d'intérêt, ne font pas l'effort de suivre l'évolution des techniques et des matériaux. » « Il en va de même pour les primes et les incitants financiers offerts à l'occasion de certains travaux, surenchérit Olivier Olbrechts. Peu d'acteurs, en fin de compte, s'y intéressent vraiment. Il faut reconnaître à leur décharge qu'en fonction des interlocuteurs – Régions,

**UNE AIDE « TOUT COMPRIS » AUX CANDIDATS À LA RÉNOVATION D'UN BÂTIMENT**

provinces et villes dans certains cas – les règles sont parfois si différentes que leur tâche n'en est pas facilitée... »

C'est cette frilosité ambiante qui a poussé les deux trentenaires à s'investir dans une aide « tout compris » – entendez clés sur portes – à destination des candidats à la rénovation d'un bâtiment. Concrètement, ils commencent par établir un diagnostic en identifiant les maux du bâtiment. Pour établir la fiche du malade, un examen approfondi, l'étude des plans et... une caméra thermique sont des outils précieux. Ils identifient alors les mesures d'amélioration possibles, qu'il s'agisse d'isolation, de chauffage et de régulation, de placement de pompes à chaleur, du remplacement de châssis... Ensuite, les deux hommes établissent une échelle des priorités de ces mesures en fonction de leur coût. « Pour

ce faire, nous ne travaillons pas à l'aveugle. Nous posons une foule de questions à nos clients, tant sur leurs souhaits et leurs projets que sur les valeurs qu'ils souhaitent mettre en avant. L'un choisira une solution moins onéreuse, l'autre sacrifiera une part de budget à l'utilisation de matériaux respectueux de l'environnement. »

Mais l'offre ne s'arrête pas là, loin s'en faut, puisque la jeune entreprise propose une aide à l'obtention d'un prêt vert et réalise ensuite elle-même les travaux d'amélioration. Pour ce faire, Neologik dispose d'une petite équipe d'ouvriers spécialisés. Mais peut-on être spécialiste en tout ? « En fait, précise Olivier Olbrechts, notre équipe

couvre environ 80% des travaux. Pour certaines tâches plus pointues, nous faisons, par exemple, appel à des frigoristes ou à des spécialistes en toiture. Mais nos ouvriers sont régulièrement envoyés en formation pour parfaire leurs connaissances. »

Et puis, cerise sur le gâteau, c'est encore l'entreprise qui se charge des dossiers de primes

et autres subsides, un poste évidemment capital pour les clients dont beaucoup rechignent à se lancer dans l'aventure à la lecture des dossiers à remplir. « Bien sûr, cela nous demande du temps, mais cela nous confère progressivement une connaissance intéressante pour tous. En finale, nous prenons en charge toutes les opérations d'optimisation énergétique, tant verticalement (de l'analyse des travaux aux primes) qu'horizontalement, c'est-à-dire en couvrant toutes les technologies utiles. »

Neologik s'enorgueillit d'être le premier entrepreneur du genre en Belgique. Si tel est le cas, nul doute que le concept en tentera d'autres...

● FRANCIS GROFF

## « MA FACTURE INTERMÉDIAIRE DE GAZ ET D'ÉLECTRICITÉ ÉTAIT PASSÉE DU SIMPLE AU DOUBLE ! »

En juillet 2008, Romuald (35 ans) et son épouse achètent une villa de plain-pied dans une coquette commune du Brabant wallon. Une belle affaire et une maison habitable tout de suite, moyennant une sérieuse remise en ordre de la salle de bains, quelques travaux de peinture et un peu de tapisserie. « Comme nous travaillons tous les deux et que nous n'avons pas d'enfants, nous ne chauffons pratiquement pas en journée. Nous avons commencé par payer une facture intermédiaire d'une centaine d'euros par mois pour le gaz et l'électricité. Un an plus tard, lors de la régularisation, mauvaise surprise : une note salée et le doublement de notre facture mensuelle ! »

Romuald se rend compte que le problème provient de sa consommation de gaz et il décide de réaliser – en priorité – l'isolation du sol du grenier. Le sol et non la toiture, puisque ce grenier n'est pas utilisable en raison des éléments de soutènement. Il fait appel à un entrepreneur qui abonde en son sens, passe une vingtaine de minutes sur place pour prendre les mesures et lui envoie un devis quinze jours plus tard. Fin du premier acte.

« J'étais un peu frustré. Pas un mot au sujet des primes éventuelles, pas de conseil précis : je voulais prendre un autre avis et c'est ainsi que je me suis adressé à Neologik. Bien m'en a pris ! Oli-

vier Olbrechts et Bruno Hendrichs ont passé la villa au peigne fin tout en nous interrogeant sur nos priorités, nos choix, nos projets d'aménagement. Ils ont mesuré, sondé, travaillé avec une caméra thermique pour identifier les points noirs du bâtiment. Lorsqu'ils nous ont remis leur analyse énergétique, tout y était : les coûts, les options, les étapes possibles, les primes, etc., le tout sur plusieurs dizaines de pages illustrées de photos et de graphiques. Bref, une démarche complète qui nous a permis de faire des choix en fonction de nos sensibilités : les matériaux écologiques pour mon épouse et les retours sur investissement en ce qui me concerne. »

Depuis, la jeune entreprise a effectué un premier travail en recouvrant le sol du grenier d'un épais manteau de flocons de cellulose, en l'occurrence du papier traité contre le feu et la voracité des rongeurs. « Le reste viendra progressivement avec le placement d'une chaudière plus adaptée, le remplacement d'un certain nombre de châssis et d'autres travaux d'isolation. » ■ F. GR.



Romuald a choisi la pose d'un lit de cellulose sur le sol du grenier.