

Benoît Paquet,

directeur marketing et développement du groupe Cesbron (Angers) :

« La maîtrise de l'énergie constitue notre axe de développement »

Spécialiste des services dans les domaines frigorifiques et thermiques, le groupe Cesbron (110 M€ de CA) a résolument accéléré son engagement dans la performance énergétique depuis 2008. En 2011, année de son centenaire, l'entreprise a inauguré son nouveau siège social : un bâtiment BEPOS (qui produit plus d'énergie qu'il n'en consomme) symbolise l'engagement de toute la société dans la maîtrise de l'énergie. Son nouveau credo.

Benoît Paquet, la maîtrise de l'énergie constitue le principal axe de développement de Cesbron. Quels sont les services que vous proposez dans ce domaine ?

Nous distinguons trois axes d'amélioration de l'efficacité énergétique de nos clients. La maintenance classique de leurs systèmes constitue un premier axe. Elle permet de maîtriser les taux de fuite de gaz (ils sont ainsi deux fois moins élevés chez nos clients) et d'allonger significativement la durée de vie des installations. Elle réduit aussi leur consommation électrique. Deuxième axe : l'optimisation de la consommation énergétique via la surveillance continue des installations et des consommations (offre Optiénergie). Enfin, la R&D sur les nouveaux procédés et sur les nouveaux fluides. Nous travaillons à ce titre avec l'INRS, le Cemagref et le CNRS.

Quelle est l'originalité du groupe en matière d'offre ?

Notre expérience accumulée en 100 ans au service de nos clients constitue la clé de notre différenciation. La gamme Optiénergie, lancée en 2009, en est une bonne illustration. Elle s'adresse tout spécialement aux professionnels du chaud et du froid en leur permettant, via une connexion à distance, de surveiller, d'optimiser et d'an-



ticiper les pannes éventuelles ou les dysfonctionnements. Pour nos clients GMS, les économies obtenues vont de 10 à 30 %. Notre clientèle sera amenée à se diversifier dans les prochaines années du fait de la réglementation croissante (loi NOME, certificats d'économies d'énergie, etc.) et de la hausse des prix de l'énergie. Les collectivités et l'hôtellerie constituent un exemple de nouvelle cible. Autre exemple, notre offre globale Ofélie, grâce à laquelle le client dispose d'un interlocuteur unique

pour gérer les travaux et optimiser l'exploitation dans tous les domaines d'intervention du groupe : climatisation, traitement d'air, et froid/boulangerie. Nous valorisons ainsi notre multi-compétence, rare sur le marché !

Sur quelles technologies de demain travaillez-vous actuellement ?

Sur la base des savoir-faire du groupe Cesbron : froid, génie climatique, énergies renouvelables... Notre équipe de R&D s'intéresse à toutes les applications apportant de la valeur ajoutée au client, aussi bien dans l'agriculture que dans l'industrie.

La récupération de chaleur dégagée par la production de froid ou par les salles serveur pour chauffer l'eau ou les bâtiments constitue un axe de développement important. Rendez-vous compte que notre propre salle serveur permet de chauffer notre siège social l'essentiel de l'hiver !

Nous travaillons également sur les solutions de froid solaire avec des perspectives (tanks à lait, chambre froide solaire, etc.) en Afrique et en Asie mais également en France.

Enfin, notre Ecolab (N.D.L.R. : un "simulateur de climats prêt à brancher" destiné à mesurer les effets des environnements climatiques et des pollutions sur les écosystèmes) est opérationnel depuis 2010 et a été reconnu au plan européen. Il facilite notamment notre travail sur les cellules climatiques que nous installons chez nos clients producteurs de graines ou de plants. Il s'agit en quelque sorte de notre écurie de Formule 1 ■

« Pour nos clients GMS, les économies obtenues s'échelonnent de 10 à 30 %. »