

## CROISSANCE VERTE

# Dekra mobilise ses franchisés autour de centres verts

Le numéro un du contrôle technique automobile fournit à ses franchisés indépendants un logiciel pour améliorer leurs bâtiments.

**I**l y a six mois, j'ai appelé le directeur du réseau Dekra pour lui parler de mon projet de concevoir un centre vert. Il n'en revenait pas : la veille, une réunion confidentielle du groupe avait décidé le lancement d'une initiative similaire pour la France entière », sourit Gérard Sulpy. Pour ce franchisé qui possède quatre centres de contrôle technique automobile, c'est une évidence, « il faut faire quelque chose pour la planète. A la maison, j'ai installé la récupération d'eau. Alors pourquoi pas dans mes centres ? Il y a tant à faire : la lumière, l'isolation, le mode de chauffage. » Des franchisés prêts à faire un geste comme Gérard Sulpy, il y en aurait déjà beaucoup, à écouter Nicolas Bouvier, le directeur du réseau Dekra, numéro un du contrôle technique automobile avec 26 % du marché, trois enseignes (Dekra, Norisko, Autocontrol) et 5,5 millions de clients. Le groupe veut profiter de l'ouverture d'une quarantaine de nouvelles franchises chaque année pour en convertir une partie à des pratiques plus environnementales. Mais se heurte à une difficulté : les franchisés étant indépendants, il n'est pas possible de leur imposer un tel changement.

Dekra a réuni en novembre les responsables des 1.400 centres lors d'une convention consacrée à ce



En combinant différentes options (fenêtres sur le toit, panneaux photovoltaïques, bardages en bois certifié, etc.), un centre de contrôle technique peut réduire ses émissions de CO<sub>2</sub> jusqu'à 50 %.

sujet, suscitant de nombreuses questions mais aussi des inquiétudes sur la mise en œuvre de ces chantiers.

### Un outil d'assistance

Depuis, le groupe a acquis auprès du cabinet Utopies un outil d'assistance que les franchisés peuvent consulter en ligne. Ce simulateur guide pas à pas l'entrepreneur dans le choix d'options vertes pour son bâtiment, avant même le recours à l'architecte : toiture végétalisée, bois certifié, mobilier sain, éclairage extérieur économique, chaque solution est référencée. Aux options vertes classiques, Dekra a tenu à associer une rubrique « santé et confort des utilisateurs », pour motiver plus directement les gestionnaires.

Au final, le logiciel calcule le sur-

coût d'investissement, la masse de CO<sub>2</sub> évitée par ces options et formule une notation « écologique » globale sur 100. Le logiciel permet de traiter un grand nombre de cas grâce à la standardisation de tous les centres - des boîtes métalliques de 200 m<sup>2</sup> en moyenne. La configuration la plus vertueuse intègre des panneaux photovoltaïques, des fenêtres en toiture pour profiter de la lumière naturelle, des bardages en bois certifié, etc. Elles évitent alors 12 tonnes de CO<sub>2</sub> par an, soit 50 % des émissions habituelles de l'exploitation du centre, mais seulement 16 % de l'empreinte globale en incluant le déplacement des salariés et des clients. Par rapport à un centre basique de 150.000 euros, le surcoût écologique peut atteindre 20.000 à 45.000 euros pour les pro-

jets les plus ambitieux. En fonction de sa note, chaque projet décrochera une, deux ou trois étoiles qui seront valorisées auprès du consommateur par une charte graphique.

### Motiver les commerciaux

Pour renforcer la sensibilisation des franchisés, Dekra a chargé sa dizaine de commerciaux de terrain d'atteindre un certain nombre d'étoiles dans leur zone pour obtenir leurs primes. L'objectif de Dekra est de solliciter l'ouverture d'une vingtaine de centres verts cette année, par conversion ou création, puis de parvenir à un rythme de croisière de 50 projets par an.

Pour Stanislas Dupré, directeur général du cabinet Utopies, la démarche de Dekra est novatrice : « Il existe beaucoup d'exemples de constructions écologiques prestigieuses mais les petits bâtiments techniques sont laissés de côté. Il n'y a pas de référentiel adapté comme la norme HQE, les offres industrielles concernent des surfaces de plus de 1.000 m<sup>2</sup> et les incitations fiscales se bornent aux économies d'énergie », déplore-t-il. Elisabeth Laville, présidente d'Utopies, explique discuter avec d'autres franchises, en particulier une chaîne hôtelière indépendante, pour proposer cet outil en ligne.

Reste que la solution logicielle ne suffira peut-être pas : Gérard Sulpy souhaiterait plutôt la possibilité de rémunérer pendant quelques heures un technicien dans ses centres pour diagnostiquer les améliorations possibles.

MATTHIEU QUIRET