

SOLENI



Jean-Jérôme CALVIER
2 octobre 2010

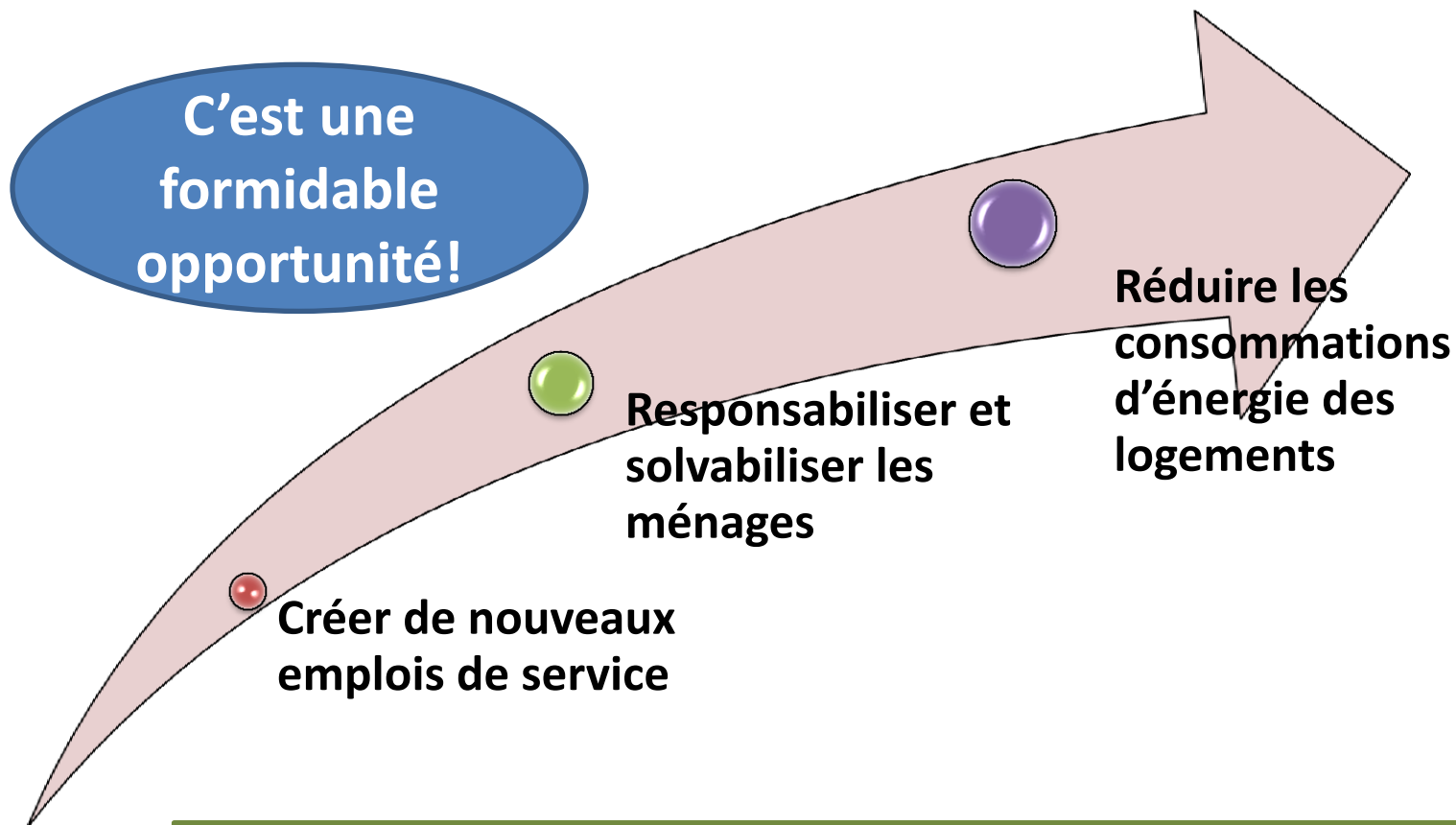
Rexel
fondation 
POUR LE PROGRÈS ÉNERGÉTIQUE
sous l'égide
de la Fondation de France

programme
impact
ASHOKA 
Efficacité Énergétique

SOLENI Groupe ULISSE

Vision

STOP aux constats alarmants : chômage, précarité énergétique, réchauffement climatique !

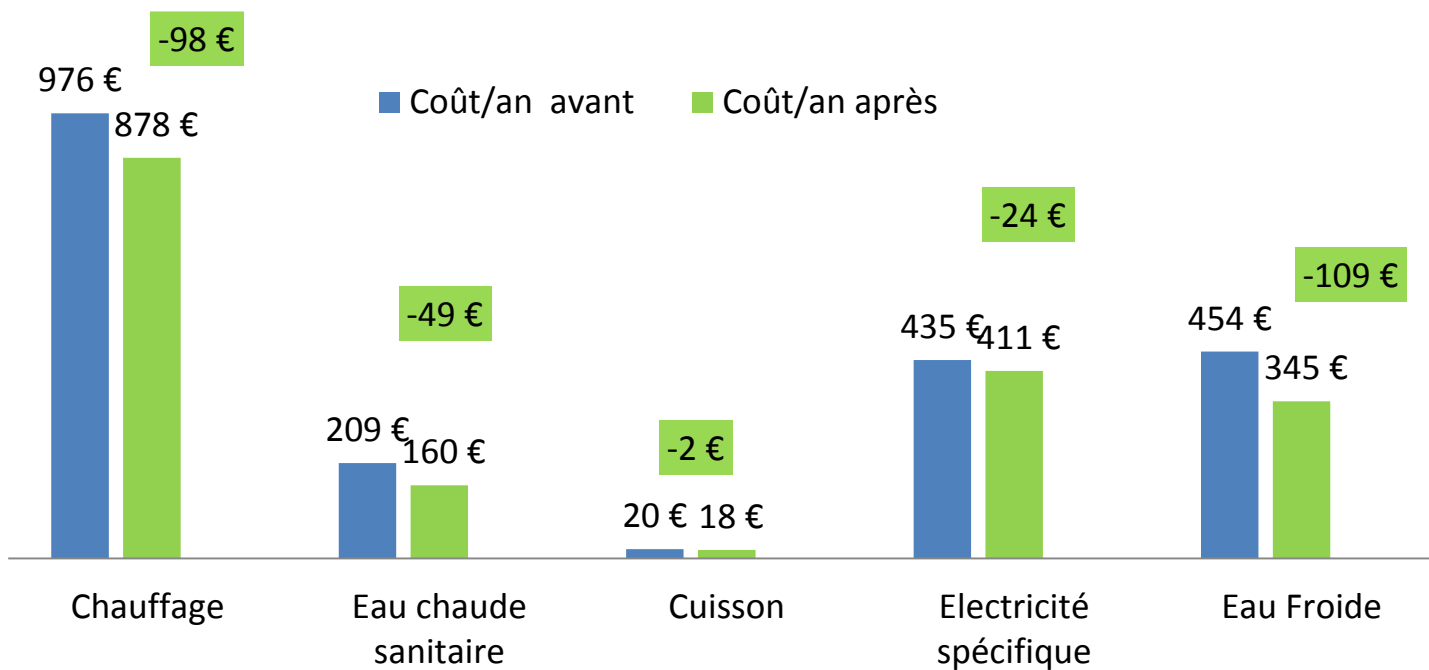


Formation / Accompagnement → métiers innovants dans l'insertion

SOLENI Groupe ULISSE

Activité & Principes d'actions

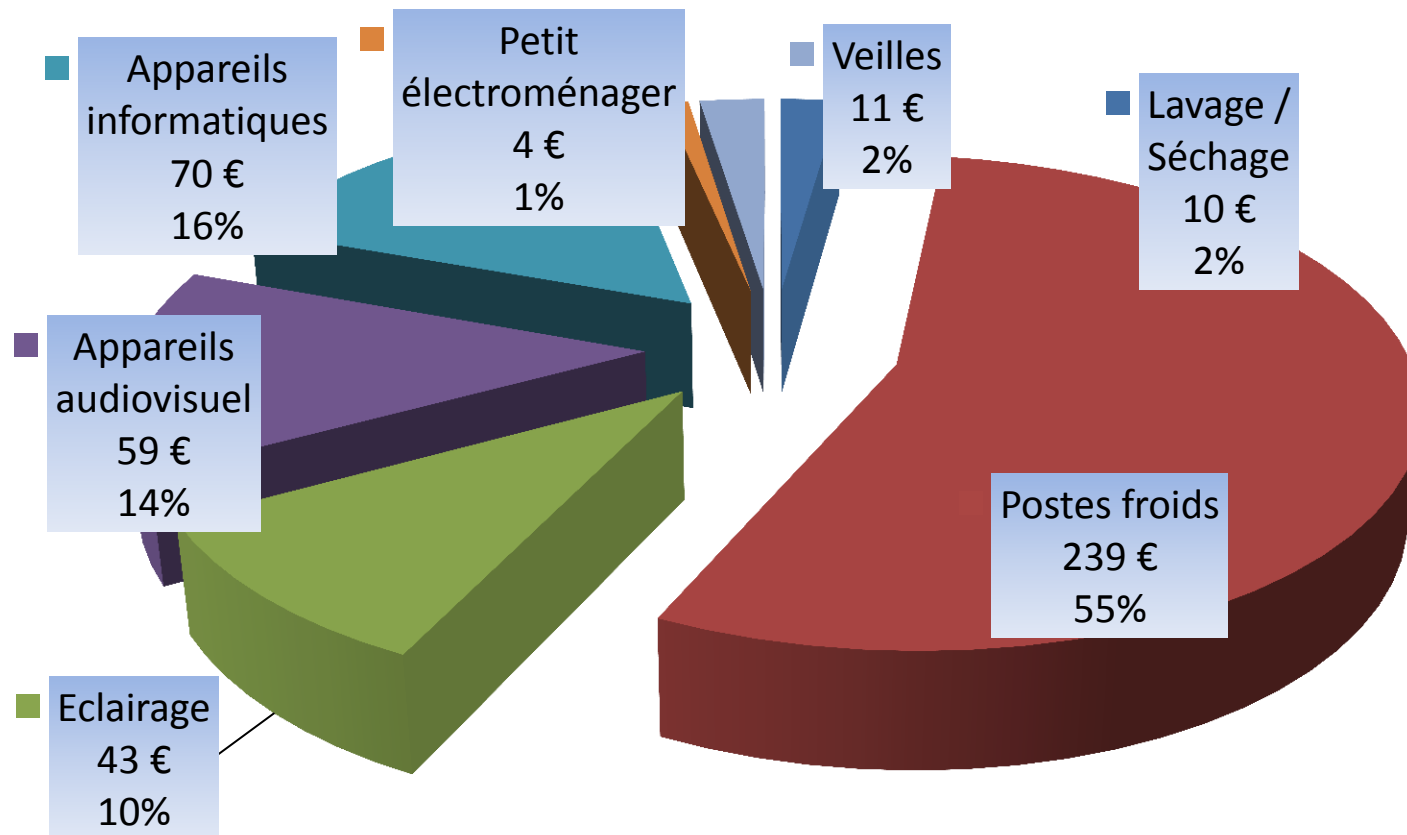
Diagnostic
sociotechnique
personnalisé et
quantifié des postes de
consommation de
fluides



SOLENI Groupe ULISSE

Activité & Principes d'actions

Diagnostic
sociotechnique
personnalisé et
quantifié des postes de
consommation de
fluides



SOLENI Groupe ULISSE

Activité & Principes d'actions

Diagnostic
sociotechnique
personnalisé et
quantifié des postes de
consommation de
fluides



Accompagnement,
sensibilisation et
conseil en maîtrise
de l'énergie,



Installation de matériels
économes performants,

SOLENI Groupe ULISSE

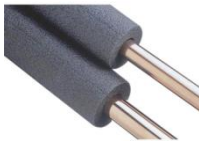
Activité & Principes d'actions

Diagnostic
sociotechnique
personnalisé et
quantifié des postes de
consommation de
fluides

Accompagnement,
sensibilisation et
conseil en maîtrise
de l'énergie,

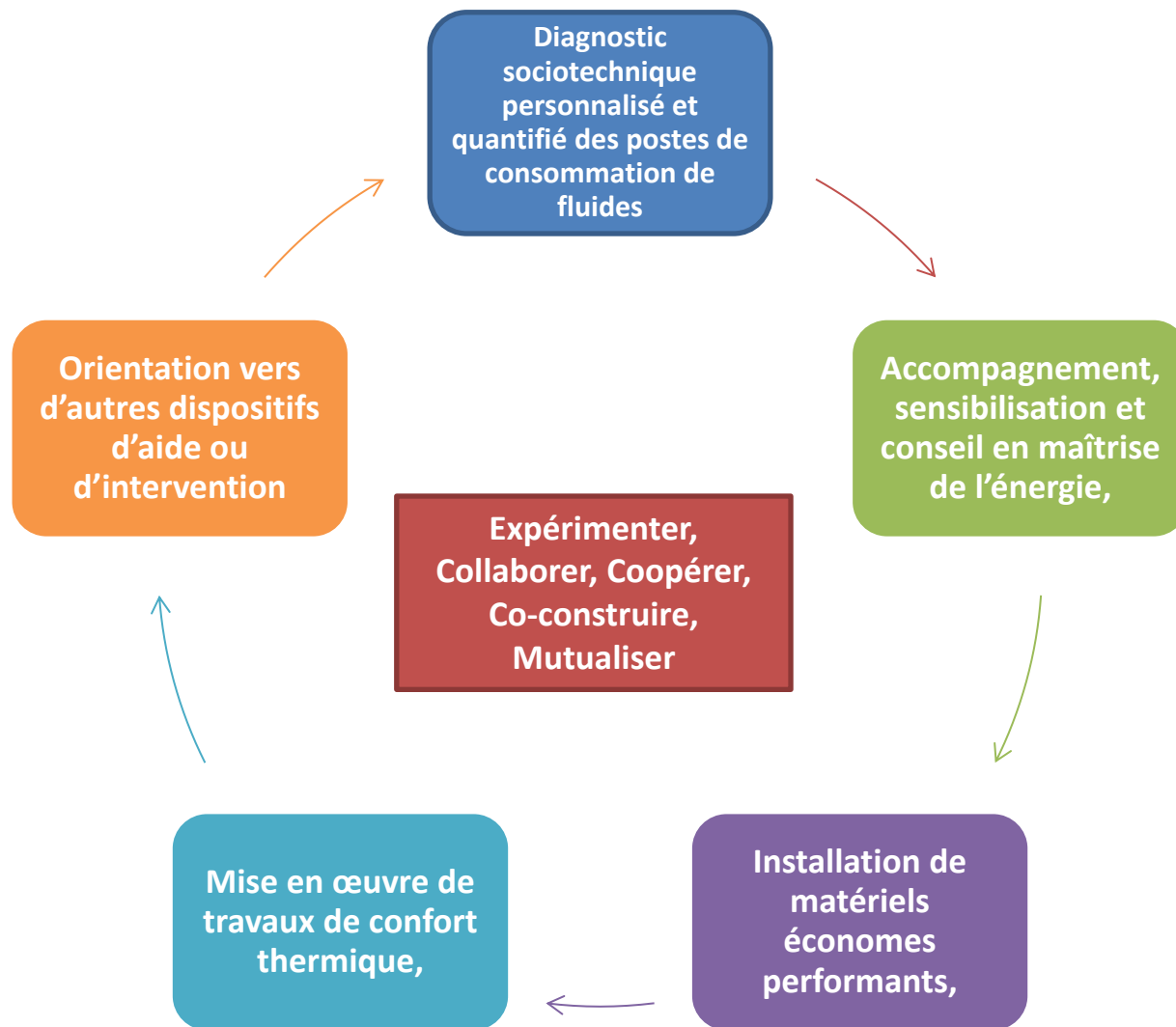
Installation de
matériels économes
performants,

Mise en œuvre de
travaux de confort
thermique,



SOLENI Groupe ULISSE

Activité & Principes d'actions



SOLENI Groupe ULISSE

Analyse d'opportunité



Salariés en parcours
d'insertion professionnelle



Ménages en précarité
énergétique

Bénéficiaires directs



Etat
Demandeurs
d'emploi



Fournisseurs
d'énergie
Clients



Collectivités
locales
Usagers, Citoyens



Bailleurs sociaux
Locataires



Groupes
protection sociale
Adhérents

Bénéficiaires indirects

SOLENI Groupe ULISSE

Modèle économique

Produits :

- CA (80%) = prestation de service vendue (nombre ménages) :
**fournisseurs d'énergie, collectivités locales,
bailleurs sociaux, *groupes protection sociale*,...**
- Subventions (20%) = aides aux postes d'insertion

**Prix vente = 310€ / ménage
(+ 70€ matériels)**

Facteurs clés de succès

Baisse des charges de fluides
Proximité publics
Accompagnement

Avantages concurrentiels

Quantification des économies
Pas de jugement des comportements
Installation matériels
Petits travaux confort thermique

SOLENI Groupe ULISSE

Stratégie générale

Ambition de développement SOLENI sur territoire de Grenoble :

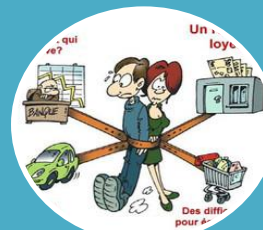
Motivation clients centrée RSE → véritable intérêt financier (SROI)



*Gaz
Electricité
Grenoble,
EDF
Solidarité*



*Conseil
Général,
(Communauté)
Communes,
Action sociale
Plan Climat /
Habitat*



*Office HLM
RSE*

**SROI → diminution des impayés/contentieux/recouvrements
Amélioration qualité logement / relation clients**

SOLENI Groupe ULISSE

Stratégie générale

Consolidation SOLENI sur Isère puis essaimage souple national :
Création d'emplois d'insertion innovants
⇔ Lutte contre la Précarité Énergétique
⇔ Transition Énergétique & Plan investissement logement



**Fournisseurs
énergie**

Systématique
dès 1^{ère} dette



**Collectivités
locales**

SLIME (CEE)
FSL préventif



**Bailleurs
sociaux**

Systématique
dès 1^{ère} dette
+ BBC



**Groupe
protection
sociale**
prévention

Duplication / Essaimage souple



SOLENI Groupe ULISSE

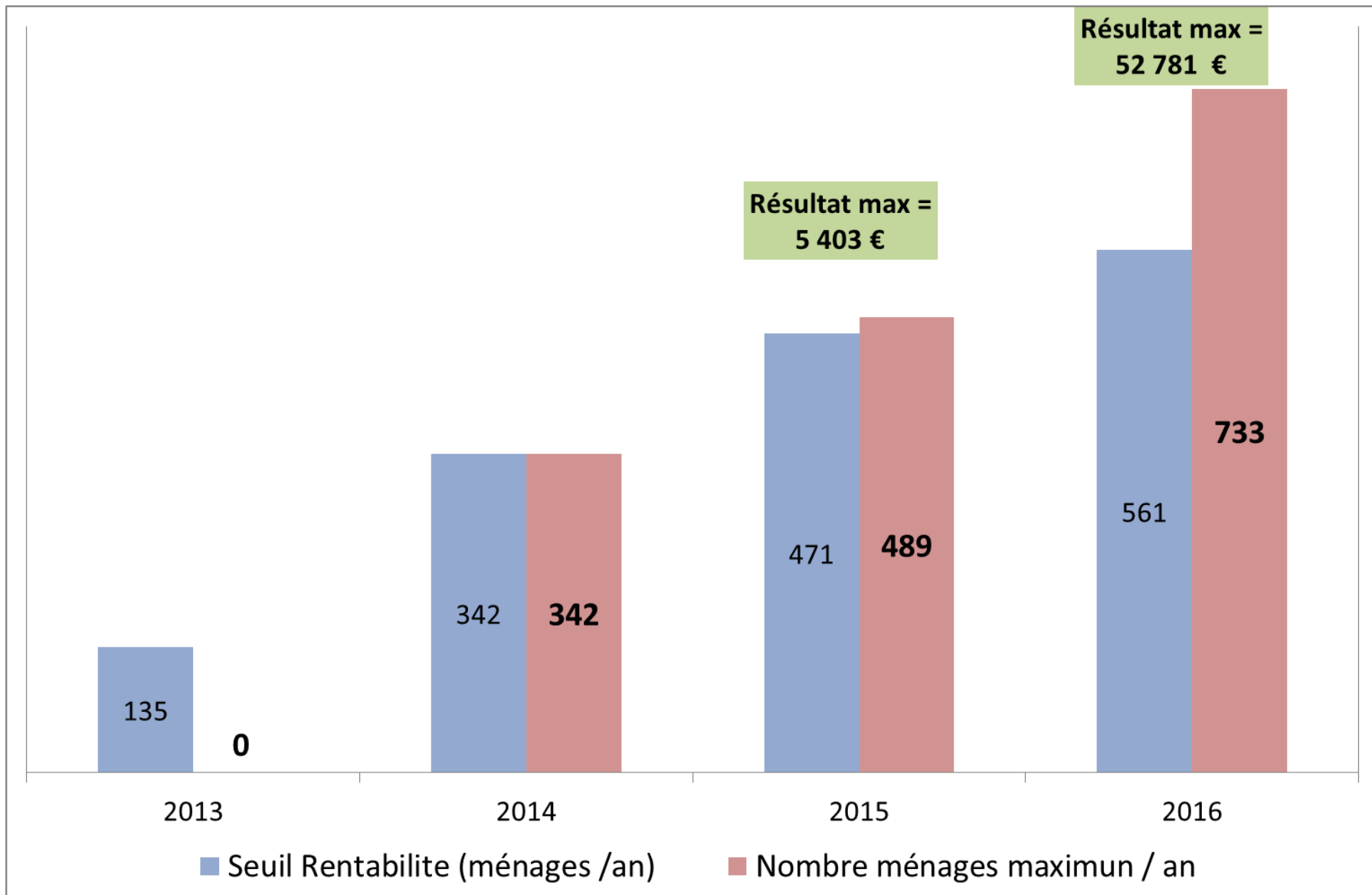
Plan Opérationnel

- Recrutement d'un(e) **chargé(e) de développement**
 - ➔ Prospection **commerciale** et stratégie de **communication**
- **Quantification des économies réelles**
 - ➔ Analyse des consommations annuelles post 2^{ème} visite
- Expérimentation de **mesures d'impact social**
 - ➔ Données qualitatives sur le **confort, la santé, l'isolement,...**
- **Simplification des process** administratifs
 - ➔ **logiciel** de saisie et d'édition de rapport



SOLENI Groupe ULISSE

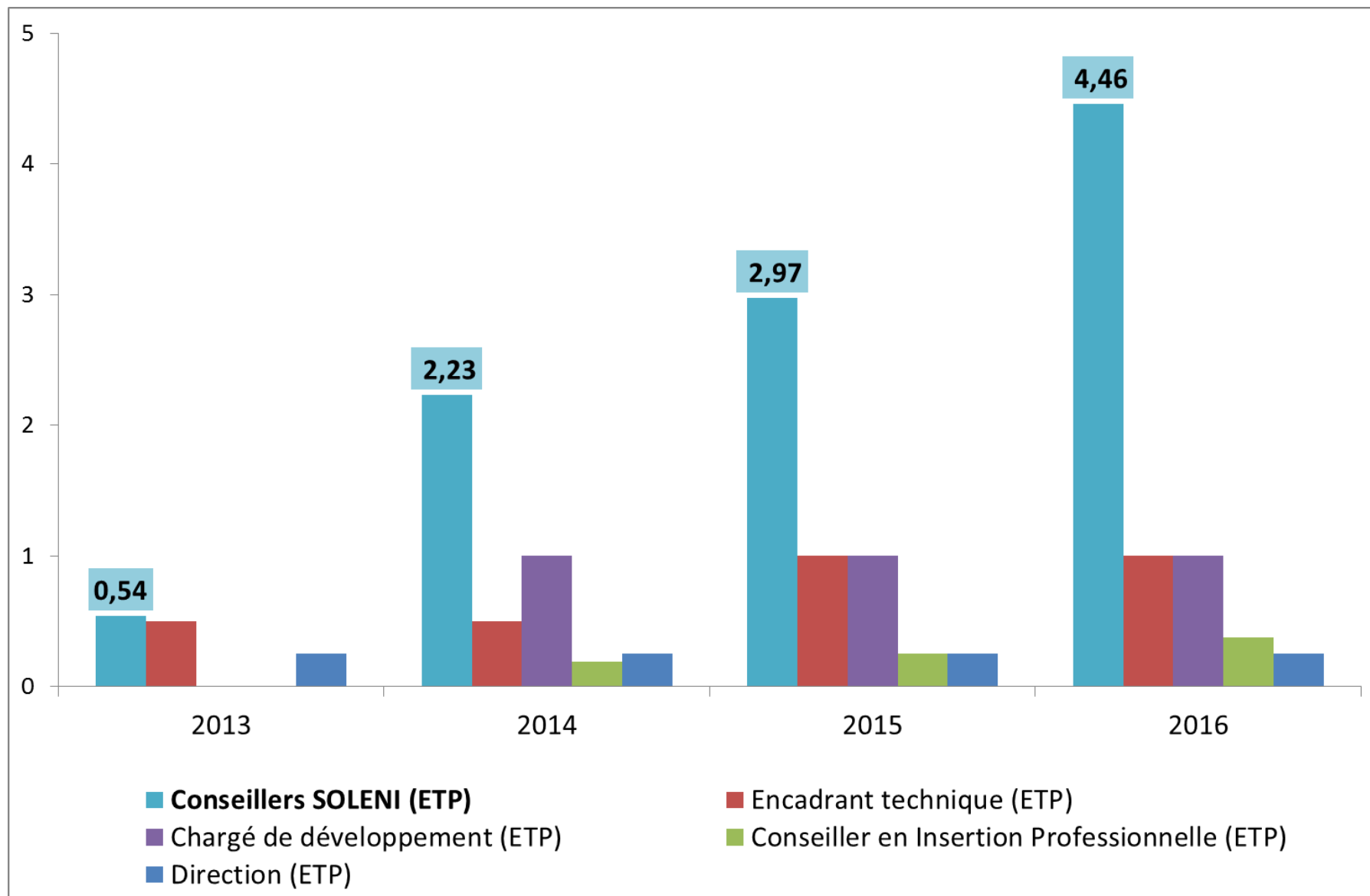
Business Plan





SOLENI Groupe ULISSE

RH





SOLENI Groupe ULISSE

Mesure d'impact

- Diminution de la facture énergétique globale du logement par ménage
 - **Baisse théorique = 15% / Energie = 1700 kWh / an + Eau = 30 m3 / an**
 - **Baisse réelle = 25%**
 - ➔ **Gain = 250€ / an**
 - ➔ 3000 ménages / an sur l'Isère (pendant 20 ans)
 - ➔ 150 000 ménages / an sur la France (pendant 20 ans)
- Diminution des recours aux **aides financières curatives** (FSL, CCAS),
- Diminution **des défauts de paiement** (couple loyer + charges, factures),
- Amélioration de la **qualité des logements**, du confort, de la santé,...
- Amélioration de la **relation client : nouveau service énergétique**
- Formation, mise en situation de travail, accompagnement, sorties positives des conseillers SOLENI ➔ Isère (30 ETP) ➔ National (1500 ETP)