

DES ÉCONOMIES DOUBLEMENT RENTABLES



Le portefeuille de clientèle de l'équipe d'HIUS SA est très diversifié.

HIUS SA participe au modèle PME de l'Agence de l'énergie pour l'économie (AEnEC) depuis 2012. L'entreprise d'Urdorf (ZH) s'est beaucoup investie, ses économies d'énergie dépassent de 66 MWh les objectifs de sa convention. Un dépassement qui permet au 14e Forum de l'AEnEC de présenter un bilan énergétique neutre.

HIUS SA produit des marquages en tous genres à Urdorf (ZH) depuis 1960. Tout a débuté par une petite estampeuse qui se trouvait dans le garage du grand-père de Cornelia Hinteregger, la propriétaire actuelle. C'était l'époque où les bâtiments locatifs poussaient comme des champignons autour de la ville de Zurich. Le père et l'oncle sillonnaient les nouveaux quartiers à bicyclette pour y vendre des plaquettes uniformes pour les boîtes à lettres et les sonnettes. Le grand-père les produisait et les jeunes garçons les livraient et les montaient. Ces plaquettes continuent de représenter une part importante des activités de l'entreprise, qui compte dix employés. D'autres mandats s'y sont ajoutés depuis : panneaux d'interdiction officiels, signalisations et gravures pour les PME et l'industrie, vente de panneaux normés à des revendeurs et de coupes gravées à des associations. La liste de clients de la

PME zurichoise est aussi impressionnante que variée : Georg Fischer, Nespresso, Postfinance, presque toutes les grandes gérances d'immeubles suisses, la police municipale zurichoise comptent au nombre de ses clients fidèles. Depuis sa fondation, Edelweiss Air y fait produire les badges de son équipage, les « wings ». Swiss quant à elle y commande les marquages des chariots de toute sa flotte. HIUS SA continue par ailleurs de fabriquer sous licence les anciennes « wings » de Swissair.

Lorsque la qualité et l'optimisation des coûts sont déterminantes

HIUS SA tire remarquablement son épingle du jeu dans un marché âprement disputé. Ce succès, Cornelia Hinteregger, propriétaire et directrice, l'explique par une série de facteurs : « Grâce à notre service et à notre qualité, nous sommes présents depuis 55 ans. Nos gravures sont très personnalisées, elles sont uniques. Nous ne sommes plus très nombreux à offrir ce service. En même temps, depuis que j'ai repris l'entreprise, il y a neuf ans, nous avons optimisé les coûts. » Au cours de cette démarche, la directrice a rapidement repéré les coûts de l'énergie : « Là où nous étions installés auparavant, nous avons trop chaud l'été et nous devons utiliser des chauffages d'appoint pendant l'hiver. Je ➔



Cornelia Hinteregger

Propriétaire et directrice
HIUS SA Beschriftungen

Avez-vous toujours su que vous alliez reprendre l'entreprise familiale ?

Quand j'étais une petite fille, les feuilles et les couleurs innombrables de l'entreprise me fascinaient. Un peu plus âgée, j'ai emballé les panneaux normés pour améliorer mon argent de poche. Mais plus tard, j'ai d'abord choisi une autre voie : après avoir obtenu ma maturité en mathématiques à l'école cantonale du Limmattal, j'ai effectué un stage de 32 mois à la banque cantonale zurichoise, qui était assorti d'une formation en économie à l'école de cadres KSZH. Avec un diplôme pour le négoce Eurex en poche, j'ai ensuite travaillé à la bourse. Lorsque le poste d'assistante de direction d'HIUS s'est libéré, j'ai hésité. Finalement, j'ai déposé ma candidature tout à fait normalement. J'ai alors commencé comme bras droit de mon oncle, tout en suivant en parallèle une formation d'économiste d'entreprise à la KSZH.

Vous avez économisé bien plus que prévu.

C'est tout à fait juste. Mais cela ne signifie pas que depuis, nous en soyons restés là : nous avons déjà posé une installation photovoltaïque sur le toit. D'après nos estimations prudentes, elle fournira 40 % de notre électricité. Nous avons aussi déjà d'autres mesures en vue pour améliorer l'isolation de l'enveloppe du bâtiment. Et le fait que le bilan énergétique du Forum de l'Agence de l'économie pour l'énergie (AEnEC) soit neutre grâce à nos surplus est particulièrement motivant.

« Nos clients nous portent dans leur cœur. »

Utilisez-vous les projets que vous avez déjà réalisés dans votre communication ?

Pour ce qui est de l'efficacité énergétique et de la technologie, nous nous situons à un très haut niveau. Mais nous n'avons pas beaucoup communiqué sur nos mesures d'amélioration, car pour moi, nous devons d'abord nous concentrer sur notre travail. En général, nous ne faisons presque pas de publicité. Mais j'aime bien dire que nos clients nous portent dans leur cœur, pour ainsi dire, car les badges qu'ils portent à la poitrine portent aussi le nom de notre entreprise, HIUS. Cela étant dit, nous avons apposé le label de ➔

me suis rendu compte que nous gaspillions l'énergie. Je savais que je devais changer quelque chose, mais en même temps, je ne voulais pas investir dans un bâtiment qui ne m'appartenait pas. J'ai donc décidé d'acquérir un bâtiment dans lequel nous pourrions produire en utilisant l'énergie efficacement. »

Sensibilisation par l'association des artisans et commerçants de Dietikon

Cornelia Hinteregger a été informée de la démarche de l'AEnEC par l'association des artisans et commerçants de Dietikon. Son entreprise participe au modèle PME de l'AEnEC depuis 2012. Stefan Eggimann, conseiller PME de l'AEnEC, a suivi l'entreprise de très près lors du déménagement. « M. Eggimann et moi avons passé les deux bâtiments, l'ancien et le nouveau, au peigne fin. M. Eggimann a analysé toute la zone de production et les bureaux du nouveau bâtiment et il a donné des consignes pour l'isolation et l'éclairage notamment. C'était une période intense. J'ai toujours attendu son feu vert, même si cela faisait parfois sourire le chef de projet. Les économies que nous réalisons aujourd'hui me donnent entièrement raison », relate la directrice. Avec l'appui de Stefan Eggimann, elle a exploité la rénovation complète de

plusieurs façons : la nouvelle récupération de chaleur entraîne une réduction annuelle de 13 MWh ; le remplacement de l'éclairage fait économiser 19 MWh, et ensemble, les nouvelles isolations de la toiture, les nouvelles portes et les nouveaux calfeutrages totalisent une réduction supplémentaire de 38 MWh.

Un objectif largement dépassé

HIUS SA a largement dépassé les objectifs d'économies fixés dans la convention d'objectifs conclue avec l'AEnEC : au total, l'économie supplémentaire est de 66 MWh. Le nouveau marché de l'efficacité offre un espace de vente pour ce dépassement d'objectif, qui devient un surplus. En plus de réduire leurs coûts énergétiques, les participants de l'AEnEC ont donc une motivation supplémentaire pour réaliser des économies plus importantes que celles fixées dans leur convention d'objectifs. Les acquéreurs peuvent quant à eux utiliser ces surplus, par exemple pour réaliser un produit ou une manifestation au bilan énergétique neutre. Concernant le surplus d'HIUS SA, l'AEnEC s'en est occupée personnellement : elle l'utilise pour organiser son 14^e Forum, qui réunit 300 participants au World Trade Center de Zurich avec un bilan énergétique neutre.

l'AEnEC à l'entrée. Il est remarqué surtout par les entreprises qui se sont elles aussi engagées dans le domaine de l'énergie aux côtés de l'AEnEC.

Sensibilisez-vous vos collaborateurs aux économies d'énergie ?

Je fais encore partie de la génération à qui l'on expliquait quel était le volume d'eau qui s'écoulait du robinet quand on le laissait ouvert en se brossant les dents. De ce fait, je suis très pénible avec les collaborateurs, par exemple au sujet de la ventilation : je vais facilement afficher un petit message de rappel. Et je n'hésite pas à le dire, les fenêtres en imposte devraient être interdites.

Votre engagement a-t-il aussi été encouragé financièrement ?

La Fondation Suisse pour le climat a pris à sa charge la moitié de notre cotisation du modèle PME de l'AEnEC. J'ai par ailleurs participé à un anniversaire de la Fondation où j'ai rencontré des gens formidables.

À titre personnel, que signifie la durabilité pour vous ?

Je crois que la participation à des organisations comme l'AEnEC va prendre une importance croissante. Je serais très heureuse que des entreprises qui parlent haut et fort de durabilité traduisent ces paroles par le choix de leurs fournisseurs. Nos produits sont extraordinairement durables : nous produisons nos panneaux et plaquettes une seule fois. Ce sont chaque fois des produits d'une excellente qualité, qui durent presque éternellement.

STEFAN EGGIMANN / conseiller de l'AEnEC pour le modèle PME
stefan.eggimann@enaw.ch
+41 44 404 80 31

CORNELIA HINTEREGGER / participante de l'AEnEC
ch@hius.ch
+41 44 735 30 36

PASCAL STEINGRUBER / Association pour une énergie respectueuse de l'environnement (VUE)
pascal.steingeruber@naturemade.ch
+41 44 213 10 21

MARTIN KERNEN / membre de la direction de l'AEnEC
martin.kernen@enaw.ch
+41 32 933 88 55

MARCHÉ DE L'EFFICACITÉ: VENDEZ VOS SURPLUS

Grâce aux mesures d'amélioration qu'elle a prises dans le cadre du modèle PME, HIUS SA a dépassé de 66 MWh les objectifs d'économie d'énergie fixés dans sa convention d'objectifs volontaire. La création du marché de l'efficacité répond précisément à la volonté d'inciter les entreprises à réaliser des économies qui dépassent les objectifs de leur convention. Ce marché est une action commune de l'Association pour une énergie respectueuse de l'environnement (VUE), de l'Agence de l'énergie pour l'économie (AEnEC), du fournisseur d'électricité ewz et de SuisseEnergie. Il permet aux fournisseurs d'énergie et aux négociants de certificats d'y acquérir les surplus des participants de l'AEnEC et de les vendre à leurs clients finaux pour permettre à ces derniers d'organiser une manifestation ou de fabriquer un produit avec un bilan énergétique neutre.

COMMENT ORGANISER UNE MANIFESTATION AU BILAN ÉNERGÉTIQUE NEUTRE

1 Annonce des chiffres de référence au fournisseur

L'organisateur, en l'occurrence l'AEnEC, annonce les chiffres de référence de la manifestation au fournisseur, en l'occurrence ewz : nombre de participants, surface utilisée, longueur moyenne des déplacements des participants, durée, type de restauration et imprimés utilisés.

2 Calculs par le fournisseur d'énergie

Sur cette base, le fournisseur calcule l'énergie qui sera nécessaire à la manifestation.

3 Surveillance et transmission par l'AEnEC

L'AEnEC agit en tant qu'intermédiaire entre le fournisseur d'énergie et une entreprise qui dispose des surplus nécessaires, en l'occurrence HIUS SA. L'AEnEC permet au fournisseur d'énergie d'acheter le surplus d'HIUS SA au cours du marché.

4 Bilan énergétique neutre pour la manifestation

L'organisateur achète au fournisseur les surplus sous forme de certificats.

www.aenec.ch/marche-efficacite
www.marche-efficacite.ch