

# De nouveaux locaux pour soutenir la croissance

ANNE GAGNAIRE

Aéronergie s'occupe de ventilation industrielle. Son objectif principal: permettre à ses clients de réduire leur consommation énergétique. L'entreprise remporte un grand succès. Une satisfaction, mais aussi un défi pour la jeune société qui doit gérer sa croissance.

Cela fait tout juste un an qu'Aéronergie est installée dans 2500 pi<sup>2</sup> de l'incubateur industriel de Drummondville. Mais la croissance est exponentielle. La société compte déjà 12 employés à temps plein et trois à temps partiel. L'objectif de son fondateur, Carl Binette, soit 15 employés après trois ans d'activité, a été presque atteint en 12 mois.

L'entreprise se concentre dans trois secteurs d'activité: la récupération de l'énergie, le traitement de l'air et la fourniture de chambre à peinture. «Notre mission, c'est de diminuer la consommation d'énergie et donc les émissions de gaz à effet de serre de nos clients. Pour ce faire, on utilise des récupérateurs de chaleur, ce qui permet de récupérer jusqu'à 65% de l'énergie consommée. En plus, on installe des murs et des capteurs solaires, qui peuvent récupérer de 15 à 40% d'énergie supplémentaire», affirme Carl Binette.

### Privilégier le marché régional

Aéronergie fabrique les récupérateurs de chaleur, mais installe le matériel solaire d'une autre société, Enerconcept.

M. Binette table sur une croissance des ventes de 25% l'année prochaine. «Le domaine est prometteur, car les coûts d'énergie augmentent



PHOTO ULYSSE LEMERISE, COLLABORATION SPÉCIALE  
Carl Binette, PDG d'Aéronergie.

et les normes environnementales sont de plus en plus sévères, dit l'entrepreneur. En plus, il y a des subventions très intéressantes pour les entreprises qui installent nos systèmes.»

Reste à gérer le développement à grande vitesse de l'entreprise. Le besoin de stockage fait qu'Aéronergie va bientôt déménager dans un plus grand local (6000 pi<sup>2</sup>) de l'incubateur. Du côté des ressources humaines, «ce n'est pas facile de trouver de la main-d'œuvre qualifiée dans ce domaine encore peu connu, déplore Carl Binette. On fait beaucoup de formation.»

Actuellement, les clients d'Aéronergie se trouvent au Québec, mais M. Binette veut privilégier le marché régional, car les chantiers sont parfois longs (jusqu'à six semaines). Or, la distance augmente considérablement les coûts et oblige l'entreprise à mobiliser beaucoup d'équipement.