

24 septembre 2019

# Myriam Maestroni, une entrepreneure au service de la performance énergétique

**Myriam Maestroni a fondé l'entreprise Economie d'Energie en 2011, une agence de conseil spécialisée dans la transition énergétique. Nous l'avons accueillie en juillet dernier dans nos locaux pour un échange sans filtre Midi Entrepreneures animé par Frédérique Cintrat, fondatrice d'Axielles.**

***Entrepreneure ?***  
**Développez votre réseau féminin sur la  
plateforme Axielles MEBpifrance !**

En poursuivant votre navigation sur ce site, vous acceptez l'utilisation de cookies destinés à améliorer la performance et la qualité de nos services, à en adapter les fonctionnalités et à vous proposer des communications adaptées à vos centres d'intérêt. **En savoir plus.** **Paramétrer les cookies.**

Accepter

**Ou téléchargez l'application « Axielles Corporate » sur Play Store ou App Store !**

## Comment avez-vous commencé votre carrière ?



Après une école de commerce et un stage, je me suis retrouvée rapidement à la tête d'une filiale autonome dans le domaine de l'énergie en Espagne. Après l'avoir développée, j'ai contribué à sa cession.

**Je suis ensuite entrée chez Primagaz** pour créer et diriger la succursale espagnole, puis après 2 ans à l'international, j'ai été nommée directrice commerciale de la structure française au sein du groupe SHV (la maison mère). J'ai pu alors travailler

avec les équipes en étant au plus près du terrain pour donner une nouvelle impulsion. J'ai été nommée directrice générale France dans la foulée.

**Sentant un « plafond de verre » dans cette structure internationale** dont le siège était au Pays Bas, j'ai décidé de quitter le groupe, suivie par une petite équipe, pour monter une startup qui reposait sur un concept que j'avais alors préalablement initié : celui des économies d'énergie ou de l'efficacité énergétique grand public.

## Comment vous est venue l'idée de Economie d'Energie ?

C'est vrai qu'il y a quelque chose **de paradoxal dans le fait de vendre de l'énergie et en même temps d'en faire économiser.** Etant toutefois très impliquée dans le développement durable tout en étant très sensible à la préservation de la planète, cela me semblait naturel d'aider les gens à réduire leur facture énergétique en les accompagnant de façon concrète. Je pense que tout le monde s'y retrouve à la longue.

En poursuivant votre navigation sur ce site, vous acceptez l'utilisation de cookies destinés à améliorer la performance et la qualité de nos services, à en adapter les fonctionnalités et à vous proposer des communications adaptées à vos centres d'intérêt. **En savoir plus. Paramétrer les cookies.**

Aujourd'hui, Internet et les nouvelles technologies ont permis de **donner au client une véritable place de consomm'acteur.** Accepter 'a jamais choisi son dernier hôtel en

fonction des notes d'autres utilisateurs ? Qui n'a pas déjà boycotté un article après avoir vu des avis négatifs sur une application ?

Dans le domaine de l'énergie, nous étions très en retard. Les clients étaient souvent vus comme juste bon à payer leurs factures. **Il s'est donc agi pour nous de créer des leviers pour leur permettre d'économiser de l'énergie tout en allégeant leurs charges.**

Nous aidons donc nos clients à répondre à l'ensemble des questions qu'ils se posent : quel fournisseur choisir maintenant que les monopoles sont révolus ? Quels gestes ou comportements adopter pour économiser ? Quels travaux de rénovation effectuer ? Comment les financer ? Quel artisan choisir pour réaliser ses travaux ? Comment optimiser ses consommations ? Comment utiliser son auto production ?

**Nos cent plateformes apportent des réponses à chaque question** et proposent également **un service global** intégrant toutes nos prestations. Cette approche globale semble naturelle, mais est pourtant très innovante car pendant plus de 150 ans, c'est la logique de sécurité des approvisionnements qui a primé. Les services étaient donc rendus selon une approche industrielle plutôt que centrée autour du client. Avec Economie d'Énergie, le niveau de satisfaction est tel que les clients nous recontactent pour faire davantage d'économies.

## Quelles ont été les premières étapes de la création de votre entreprise ?

Je suis partie avec une petite équipe avec laquelle j'avais travaillé, et qui m'a suivie dans cette vision. Il s'agissait **d'un spin-off d'une petite structure** dans lequel mon ancien employeur était donc initialement actionnaire. Très vite il a fallu trouver des premiers clients et nous avons bénéficié d'une contrainte réglementaire qui s'est traduite en opportunité dans notre développement. Des sociétés comme Auchan distribuaient du carburant, et devaient en même temps conseiller et accompagner leurs clients pour économiser de l'énergie. Cela a été l'élément déclencheur de notre activité avec différents types de distributeurs.

En poursuivant votre navigation sur ce site, vous acceptez l'utilisation de cookies destinés à améliorer la performance et la qualité de nos services, à en adapter les fonctionnalités et à vous proposer des communications adaptées à vos centres d'intérêt. **En savoir plus. Paramétrer les cookies.**

... que nous vendons à des grands acteurs des services digitaux et physiques qu'ils mettent gracieusement à disposition à

Accepter

leurs clients. Nous proposons également un modèle *BtoC* dans lequel les particuliers peuvent bénéficier de solutions globales leur permettant d'économiser de l'énergie et de l'argent, tout en améliorant la qualité et le confort de leur habitat.

## Qui avez-vous eu besoin de recruter ?

Nous continuons à recruter encore aujourd'hui **essentiellement des profils tech** : développeurs, trafic managers, ingénieurs spécialisés dans l'efficacité énergétique et le développement durable...

## Parlez-nous de votre financement.

Après la phase de lancement, il m'était difficile de poursuivre avec un actionnaire qui détenait une part importante du capital sans pour autant être vraiment partie prenante de l'activité. **J'ai alors décidé d'acheter davantage de parts**, et mon ancien président est alors intervenu à titre privé au capital. Par ailleurs, lorsqu'il a fallu assurer une croissance plus forte de l'activité, j'ai eu la chance d'être très bien conseillée par ma banque : **j'ai fait un prêt qui m'a permis de racheter ces parts**. C'était risqué mais c'est ce qui nous a permis de faire décoller notre business tout en étant complètement autonome. Aujourd'hui, le prêt est non seulement remboursé mais il a contribué à valoriser considérablement la structure. Je remercie vraiment mon conseiller qui a été de très bon conseil et d'un grand soutien à ce moment crucial !

## Quelles ont été vos difficultés ?

Mes difficultés ont surtout reposé **sur la structure du capital au démarrage**, qui ne me convenait pas vraiment pour me permettre de mener à bien mon projet comme je l'entendais.

Il était également bien sûr **difficile de trouver des clients** et de conserver ceux que nous avions en portefeuille. Dans une activité entrepreneuriale, il ne faut pas perdre de vue que c'est essentiel : trouver des clients, les écouter, les chérir, les fidéliser... sans eux l'entreprise n'existe pas !

En poursuivant votre navigation sur ce site, vous acceptez l'utilisation de cookies destinés à améliorer la performance et la qualité de nos services, à en adapter les fonctionnalités et à vous proposer des communications adaptées à vos centres d'intérêt. **En savoir plus. Paramétrer les cookies.**

Accepter

D'abord, il est très important de **sortir de sa zone de confort**. Pour cela, il faut faire **évoluer son niveau de compétences**. Il ne s'agit pas juste de se former et d'accroître son savoir-faire mais également de se développer, c'est à dire de muscler son leadership en trouvant les bons leviers pour **penser son savoir-être**.

La pierre angulaire du savoir-être est bien sûr **l'intelligence émotionnelle**, un sujet sur lequel j'ai beaucoup travaillé et sur lequel j'ai écrit un livre : « Intelligence Émotionnelle, Services et Croissance ».

En étendant sa zone de compétences intellectuelle et émotionnelle, on peut réaliser des tâches et relever des défis de plus en plus complexes.

Ensuite, **la pensée et la psychologie positives** constituent des éléments de fondation essentiels pour toute aventure d'entrepreneur.e. L'équilibre provient d'une recherche permanente d'alignement de son énergie physique, mentale, émotionnelle et spirituelle. Il est très important de prendre soin de soi, de bien se nourrir, respirer, bouger, et dans mon cas de méditer.

### Qu'appellez-vous le fait de « travailler en conscience » ?

**C'est être conscient de ce que l'on fait au moment où on le fait.** Il est fondamental d'apprendre à domestiquer son esprit, qui a tendance à être au bureau la nuit quand on devrait dormir, ou sur ses sujets personnels quand on est au travail.

Ma grand-mère, qui nous a quittés à presque 103 ans, me répétait souvent ceci : **« Vivre est un travail à plein temps, pourtant personne ne nous l'apprend ».** Travailler et vivre en conscience est très important pour un.e qu'entrepreneur.e.

### Quels sont vos prochains objectifs ?

**Nous nous développons à l'international**, et aujourd'hui l'entreprise doit franchir encore une nouvelle étape pour poursuivre son essor et faire face à une dynamique de croissance spectaculaire. Nous sommes aujourd'hui plus de 250 salariés pour un chiffre

En poursuivant votre navigation sur ce site, vous acceptez l'utilisation de cookies destinés à améliorer la performance et la qualité de nos services, à en adapter les fonctionnalités et à vous proposer des communications adaptées à vos centres d'intérêt. **En savoir plus. Paramétrer les cookies.**

Que ne referiez-vous pas de la même façon ?

Accepter

Probablement la structuration du capital initial, pour conserver une marge de manœuvre plus importante et créer de meilleurs effets de levier.

Partagez cette actu !



Abonnez-vous !

Recevez les dernières actualités directement dans votre boîte email.

Abonnez-vous à l'alerte actualités

Abonnez-vous à la newsletter

OK

## CONNECTEZ-VOUS AVEC L'UNIVERS ENTREPREUNARIAL

Ne perdez pas le fil

@ 09/26/2019 09:52:08

En poursuivant votre navigation sur ce site, vous acceptez l'utilisation de cookies destinés à améliorer la performance et la qualité de nos services, à en adapter les fonctionnalités et à vous proposer des communications adaptées à vos centres d'intérêt. **En savoir plus. Paramétrer les cookies.**

Accepter

[Voir sur Twitter](#)

## À LIRE ÉGALEMENT

Pour aller encore plus loin.

25 septembre 2019



**Le « Deeptech Tour » s'installe dans les universités**

→

11 septembre 2019



**Moussa Camara : "Quand je parle d'entrepreneuriat dans des lycées, très peu de jeunes se sentent concernés"**

→

## Appels à projets

16 sept. 2019 - 27 sept. 2019

Mission "Ville durable en A

## Agenda

01

OCT.



10

OCT.



En poursuivant votre navigation sur ce site, vous acceptez l'utilisation de cookies destinés à améliorer la performance et la qualité de nos services, à en adapter les fonctionnalités et à vous proposer des communications adaptées à vos centres d'intérêt. **En savoir plus. Paramétrer les cookies.**

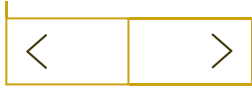
D&D Bordeaux 2019

Palais de la Bourse, Bordeaux

Accepter

Bpifrance In

10 octobre 2



1/5

**Le 1er octobre prochain, ne manquez pas cette rencontre inédite organisée par Keyrus au Palais de la Bourse.**

AccorHotels Are

**Cette 5e édition va vous surprendre !  
Climatiques, sociétaux, B  
Génération (regards, tou  
expériences forces...**



[Tous les appels à projets →](#)

[Consulter l'agenda →](#)

En poursuivant votre navigation sur ce site, vous acceptez l'utilisation de cookies destinés à améliorer la performance et la qualité de nos services, à en adapter les fonctionnalités et à vous proposer des communications adaptées à vos centres d'intérêt. **[En savoir plus.](#)** **[Paramétrer les cookies.](#)**

Accepter