



## Économistes en coûts de construction

Bulletin  
1/15/2009

### **Économies de coûts ÉNERGÉTIQUES : le mariage secret de l'exploitation et de la construction?**

À titre de promoteurs, de professionnels, d'institutions financières et de maîtres d'ouvrage, notre but continu consiste à augmenter les revenus et à réduire les coûts tout en satisfaisant aux actionnaires. Nous réexaminons nos budgets maintes et maintes fois... à la recherche d'économies possibles.

Comment faire mieux? Nous pouvons commencer par la vérification de l'efficacité énergétique : vérification, examen et analyse de la structure des tarifs d'électricité, de gaz naturel et d'huile à chauffage; des factures de ressources énergétiques et des dossiers d'équipement. Ensuite, nous pouvons considérer des recommandations au chapitre de l'efficacité énergétique, y compris l'analyse d'options et d'investissements possibles, et l'examen comparatif de la rentabilité et du rendement. Pour obtenir de plus amples détails sur les vérifications de l'efficacité énergétique, veuillez écrire à l'adresse de courriel [info@emanagepro.com](mailto:info@emanagepro.com).

L'un des grands coupables des crises économiques qui secouent actuellement la planète, c'est la rupture du lien entre l'EXPLOITATION d'immeubles et les projets de CONSTRUCTION. Il arrive fréquemment que la conception initiale d'un projet d'immeuble ne tienne aucun compte des problématiques d'entretien à long terme de l'exploitation de l'immeuble. De la même façon, la stratégie d'exploitation souvent ne prend pas en compte les contraintes du projet de construction en matière de dépenses.

Afin de planifier et mettre en place des stratégies efficaces et effectives en matière d'énergie, exploitation et construction doivent se marier ☺, c.-à-d. œuvrer en partenariat dans le même but commun : des sources d'énergie durables efficaces et des enveloppes de bâtiment efficaces.

Même si les pertes d'énergie ne nous causent aucun préjudice sur le plan financier, la pollution de l'environnement nous porte atteinte. Il nous est crucial d'approfondir notre compréhension des sources d'énergie durables.

### **Économies de coûts : quatre mythes à propos des honoraires de conseillers**

Les investisseurs et propriétaires se sentent fréquemment mystifiés : est-ce que j'obtiens la juste valeur (le bon rapport coûts-bénéfices) en retour des services-conseils pour lesquels je paie? Quels sont les frais justes, et comment les évaluer? Le(La) conseiller(ère) est-il(elle) vraiment motivé(e) pour me fournir les meilleurs services? Tient-il(elle) le bon bout du bâton parce qu'il s'agit d'un arrangement sur la base d'un prix de revient affecté d'une majoration déterminée?

Oui, les frais sont relativement faibles comparativement aux coûts de construction, mais comme ils influent considérablement sur les rendements financiers de bout de ligne, on ne peut les laisser pour compte.

#### **Les mythes à propos des professionnelles :**

##### **1. Les gens sympathiques fournissent le meilleur service.**

Tout comme c'est le cas avec les médecins, les experts financiers et d'autres professionnels, l'expertise dans un champ donné revêt la plus grande importance. Écouter et comprendre les besoins du(de la) propriétaire et assurer un temps-réponse court sont essentiels... mais ne suffisent pas. La toute dernière expertise dans le champ spécifié constitue la priorité numéro un : elle crée de la valeur pour le(la) propriétaire!

**2. Plus gros, c'est mieux.** La grande société au nom connu nous donne une sensation de rassurance. Oui, les plus grandes entreprises disposent peut-être de plus de ressources, mais les dévoue-t-elle vraiment à vous? Qu'est-ce qui revêt le plus d'importance : a) avec qui vous signez le contrat ou b) qui

effectuera réellement le travail? La qualité de la(des) personne(s) qui travaillera(ont) sur votre projet : voilà le plus capital. Une plus petite entreprise mais aux conseillers véritablement compétents et consciencieux qui ont faim de travailler et de bien faire les choses vous fournira un service égal ou supérieur à celui d'une grande société.

- 3. Le(La) propriétaire ou promoteur(trice) délègue l'entière responsabilité aux conseillers.** Tout comme avec les professionnels d'autres domaines, p. ex., les médecins et les conseillers financiers, on ne doit jamais donner carte blanche aux conseillers. Dans notre champ d'activité, c'est bel et bien le(la) propriétaire qui tient les rênes et doit fournir une direction, des critères et des priorités éclairés et solidement établis. Un manque de direction, une portée floue, vague ou ambiguë auprès des conseillers attirent des dépenses supplémentaires!
- 4. Plus le prix est bas, plus j'obtiens une bonne affaire.** La valeur (le rapport bénéfices-coûts) revêt le plus d'importance, et non seulement le prix tout court. Un bas prix pour un produit ou service de piètre qualité ou qui ne répond pas réellement aux véritables besoins n'est pas un investissement judicieux : au contraire, il attire des dépenses supplémentaires!

Afin d'obtenir de plus amples renseignements sur l'impartition et l'approvisionnement auprès de conseillers, veuillez écrire à l'adresse de courriel [info@emanagepro.com](mailto:info@emanagepro.com).

### **Recherchez-vous à devenir entrepreneur(e) social(e)?**

Depuis un certain nombre d'années, eManagePro commandite un enfant du nom de Baldwin, maintenant âgé de 11 ans, en Zambie. Nous nous sommes également engagés à rassembler des fonds aux fins de la construction d'une école au Mozambique. Si vous n'êtes pas encore un(e) entrepreneur(e) social(e), devenez-en un(e) en nous assistant à construire cette école. Vous trouverez les détails en nous écrivant à l'adresse de courriel [info@emanagepro.com](mailto:info@emanagepro.com).