



DELTRIAN A FAIT LE CHOIX D'UNE TRANSITION ÉNERGÉTIQUE EFFICACE, SANS RECOURS À SES FONDS PROPRES

UNE ENTREPRISE ENGAGÉE POUR UN AIR PLUS PUR.

À Fleurus, au cœur de la Wallonie, Deltrian International incarne depuis plusieurs décennies l'engagement pour un environnement plus sain. Spécialisée dans la production et la commercialisation de filtres à air, l'entreprise a fait de la qualité de l'air sa mission centrale. Son objectif est clair : garantir un air pur à travers des solutions de filtration de pointe. Mais au-delà de son cœur de métier, Deltrian a décidé d'agir concrètement pour la planète en s'engageant dans la transition énergétique.

"Notre cœur de métier, c'est la filtration de l'air, et donc la pollution nous intéresse, la dépollution encore plus", explique Aurian de Briey, CFO de Deltrian. Cette démarche, ancrée dans une vision à long terme, a pris la forme d'un projet ambitieux combinant panneaux photovoltaïques, bornes de recharge pour véhicules électriques, et système de monitoring de la consommation énergétique. Retour sur une success story exemplaire.

UNE DÉMARCHE ENVIRONNEMENTALE COHÉRENTE AVEC LA MISSION DE DELTRIAN

L'engagement environnemental de Deltrian ne date pas d'hier. Fortement impliquée dans des démarches RSE, l'entreprise est notamment certifiée par le label ECOVADIS. « C'est dans ce cadre que nous avons pour objectif de réduire l'empreinte carbone de notre activité », rappelle le CFO.

En 2024, un changement de fiscalité lié aux voitures de société a provoqué un déclic : le remplacement du parc automobile devait s'accompagner d'une infrastructure adéquate, notamment en bornes de recharge. Rapidement, la production d'énergie renouvelable via des panneaux solaires s'est imposée comme étape logique.

LE CONTEXTE DU PROJET : FISCALITÉ, CROISSANCE ET CONTRAINTES INTERNES

Deltrian est une entreprise en forte croissance. Ce contexte crée des tensions naturelles sur les ressources internes : temps, personnel, trésorerie. "C'est compliqué pour une entreprise en très forte croissance d'aller financer des projets énergétiques, car ce ne sont pas les plus rentables à court terme", explique Aurian de Briey. Dès lors, comment réaliser ce projet sans sacrifier d'autres investissements stratégiques ?

La réponse est venue d'un partenariat extérieur. "Le fait de trouver un partenaire idéal, et ça a été le cas via Econocom, ça nous a vraiment sorti d'affaire."

UN PROJET D'ENVERGURE : PANNEAUX SOLAIRES ET BORNES ÉLECTRIQUES

Concrètement, le projet comprenait plusieurs volets :

- L'installation de **700 panneaux** photovoltaïques sur les toits du siège
- L'intégration sous **contrat de maintenance** de 70 panneaux existants
- L'installation de **7 bornes de recharge** pour véhicules électriques
- Le **cablage et la mise en conformité** du site
- L'intégration d'un **système de monitoring énergétique** centralisé

Un projet d'envergure donc, mais aussi un défi logistique et administratif majeur.

UN FINANCEMENT INTELLIGENT : LE LEASING COMME SOLUTION CLÉ

Financer un tel projet n'était pas à la portée de toutes les entreprises. Deltrian a fait le choix du leasing. "Si on avait dû le financer nous-mêmes, ce serait un investissement conséquent dès la première année et des revenus qui ne seraient pas apparus avant la cinquième".

Le leasing proposé par Econocom incluait également la maintenance, la garantie de production et un montage contractuel sur-mesure. "C'est une société de leasing qui finance et se rembourse sur la durée du projet. Il n'y a donc aucun impact sur la trésorerie de Deltrian", précise le CFO.

“ZÉRO IMPACT SUR LA TRÉSORERIE” : UNE CONDITION ESSENTIELLE

Cette neutralité financière était un point névralgique. *"Mon objectif à moi en tant que CFO, c'était de ne pas devoir annuler d'autres projets pour insérer celui-ci"*, explique-t-il. Le leasing a permis de lisser les paiements et d'obtenir un effet de levier financier sans mobiliser de fonds propres. Pendant cinq ans, le projet est neutre. *"En fait, ça ne nous coûte rien pendant cinq ans et ça génère ensuite des bénéfices"*.

UN ROI SUR LE LONG TERME... ET UN BÉNÉFICE ÉCOLOGIQUE IMMÉDIAT

Si le retour sur investissement (ROI) est attendu autour de la 8^e année, les résultats environnementaux ont été immédiats. *"On a diminué notre empreinte carbone de 62 %, les émissions de CO₂ de 62 % par rapport à la situation avant installation"*. Ce chiffre prend en compte toute la chaîne : production des panneaux, câblage, acheminement précédent par ligne haute tension. *"C'est beaucoup plus propre de produire son électricité là où elle est consommée"*.

SUIVI, KPIS ET MONITORING : MESURER L'IMPACT EN TEMPS RÉEL

Deltrian a également investi dans un système de monitoring avancé. *"Un système de monitoring, c'est simplement un tableau de bord qui permet de confronter les idées avec la réalité"*, souligne le CFO.

Les KPIs prioritaires :

- Impact nul sur la trésorerie
- Rentabilité assurée
- Réduction mesurable de l'empreinte carbone

Le suivi permet également une amélioration continue et favorise les décisions stratégiques basées sur les données.

ECONOCOM, PARTENAIRE FACILITATEUR DE LA TRANSITION VERTE

Le rôle d'Econocom a dépassé celui d'un simple fournisseur financier. *"Econocom a été un facilitateur. Il a joué le rôle d'entremetteur entre les différentes sociétés, entre Wise Energy et Deltrian"*.

Leur accompagnement a couvert :

- La **structuration juridique** du contrat
- La **coordination** avec les fournisseurs
- La **centralisation** dans une logique "Plug and Play"

“Si on avait dû le financer nous-mêmes, ce serait un investissement conséquent dès la première année et des revenus qui ne seraient pas apparus avant la cinquième”

Aurian de Briey, CFO

UNE COLLABORATION FLUIDE ET RAPIDE MALGRÉ LA COMPLEXITÉ

"En septembre, on s'est rencontrés, en décembre on avait le contrat, en janvier on signait et en avril on l'a implémenté". Pour un projet de cette envergure, les délais sont remarquablement courts. Certes, la rédaction contractuelle fut complexe, notamment sur les responsabilités liées à la production effective des panneaux. Mais la coopération entre les parties a permis de lever les obstacles.

PLUG-AND-PLAY : QUAND L'EXTERNALISATION DEVIENT UN ACCÉLÉRATEUR

"Ce n'est pas notre cœur de métier du tout de faire du panneau photovoltaïque". Dès lors, la logique d'externalisation était stratégique. Le modèle "plug-and-play" d'Econocom a permis de concentrer les efforts de Deltrian sur ses compétences clés, tout en garantissant une qualité de réalisation.

LEÇONS À TIRER ET CONSEILS POUR D'AUTRES ENTREPRISES

"Mon conseil à d'autres entreprises serait de ne pas se fermer à des projets écologiques, simplement parce qu'ils ne sont pas rentables à court terme".

La clé, c'est de penser différemment les modalités de financement. Le leasing offre un cadre idéal pour porter des projets ambitieux sans sacrifier la croissance ou la rentabilité.

CONCLUSION : L'ÉNERGIE VERTE AU SERVICE D'UNE CROISSANCE DURABLE

Deltrian a réussi son pari : conjuguer performance économique, neutralité financière à court terme et impact environnemental fort. En misant sur un partenaire comme Econocom, l'entreprise a pu déployer une solution complète, durable et intégrée.

"Pour nous, Econocom est un partenaire de long terme, un créancier stratégique. C'est pour ça qu'on les invite à nos réunions de présentation des résultats financiers". Un modèle inspirant pour toutes les entreprises en quête de solutions concrètes face aux défis climatiques.

