

Vous identifier :

Structure : THERMIE affilié CLCV, association de défense des consommateurs :
Travaux pour un Habitat Eco-citoyen à Rueil-Malmaison, Isolation et Energie

Nom, prénom : Gérard Kueffer

Coordonnées (mail, téléphone) : 06 35 78 61 75 gerard.kueffer@numericable.fr

Présentation de la structure : [guichet unique de la rénovation](#). Sensibiliser, inciter et faciliter l'accès à une rénovation énergétique performante de l'habitat privé en offrant des avantages décisifs

Contribution publique ? OUI NON

Votre contribution :

Etat des lieux, retours d'expérience

Prospective

Les deux

Etat de lieux et retours d'expériences de la rénovation des logements

Votre contribution se devra d'être la plus exhaustive possible afin de permettre une analyse poussée et une comparaison avec les autres expériences (territoires concernés, financement, données chiffrées sur les bénéficiaires et résultats, raisons du succès ou de l'échec, difficultés rencontrées, préconisations, etc.).

Statistique de l'association :

L'association étant le lien avec les professionnels, nous suivons chaque contact jusqu'à la réalisation ou non de son projet, cela pour les propriétaires de maison individuelle comme pour les copropriétés.

Les indicateurs sont :

- Sensibiliser : Nombre de contacts, Nombre de réunions d'informations suivies
- inciter et faciliter : Nombre d'adhérents, Date de première rencontre
- rénovation énergétique performante : Nombre d'audit thermique, Nombre de chantier, Cout du chantier, énergie économisée, satisfaction après travaux
- avantages décisifs : Nombre de bénéficiaires de la TVA réduite, du crédit d'impôt, de l'exonération de la taxe foncière et des CEE

Tableau de synthèse en cours (non actualisé depuis 2014, veuillez m'en excuser)

Sensibiliser :

341 contacts ayant participé à 2 réunions en moyenne

- Calendrier des réunions : 22 événements, avec des ateliers pour les adhérents

N°	Type	Thèmes proposés	Thèmes détaillés	DATE
1	Atelier adhérent MI	Accompagnement des projets avec le thermicien. Questions/réponses	Vous avez fait un audit thermique, et vous êtes prêts à investir. Vous souhaitez avoir un avis sur les devis. Vous avez des questions sur les aides, les primes. Venez avec vos questions, nous essayerons d'y apporter les meilleures réponses.	L 5/10/2015
2	Atelier adhérent Copro	Accompagnement de vos projets avec le thermicien. Questions/réponses	Point d'avancement de chaque projet: Résumé : • étude thermique • scénarios pré chiffrés Discussion sur : • lancement du chiffrage avec l'architecte • aides possibles, financement • communication dans la copropriété • difficultés rencontrées • questions	L 16/10/2015
3	Atelier adhérent MI	Visite de chantiers de rénovation	Starking (isolation du toit par l'extérieur) + VMC+ Chauffage à condensation	sa 10/10/2015 à 10h00
4	Atelier adhérent MI	Visite de chantiers de rénovation	VMC thermodynamique et Chauffeau Thermodynamique	fin octobre
5	Atelier adhérent MI	Visite de chantiers de rénovation	Visite d'une installation de chauffage à pellet de bois, retour d'expérience	S 14/11/2015
6	Public	Nuits de la thermographie Village Rueil-sur-Seine	Pour la Maison individuelle et pour la copropriété. Promenades dans la rue et thermographie extérieure des habitations des propriétaires qui le souhaitent. Analyse des vues en salle et explication de l'utilité de l'audit thermique, base de la construction d'un projet rationnel et économique de rénovation énergétique.	L 16/11/2015
7	Public	Nuits de la thermographie Village Bords-de-Seine		L 30/11/2015
8	Public	Nuits de la thermographie Village Côteaux		Ma 08/12/2015
9	Public	Efficacité énergétique: chauffer l'eau chaude avec les eaux de douches	Après avoir isoler son habitation, l'eau chaude sanitaire devient la dépense énergétique importante qu'il reste. Or, plus de 50% des calories des eaux de douches peuvent être récupérer pour préchauffer l'eau chaude (avec un échangeur) ou de la chauffer (avec une pompe à chaleur). Présentation de systèmes déjà sur le marché.	L 14/12/2015
10	Public	LA CLE DU SUCCE DE LA RENOVATION GRACE A L'ETUDE THERMIQUE	L étude thermique donne la clé de la rénovation. Après un état des lieux, différents scénarios judicieux de rénovation sont proposés, avec le financement, les aides et le calcul du retour sur investissement. Exemple en Maison et en copropriété.	L 11/01/2016

11	Atelier adhérent MI	Accompagnement des projets avec le thermicien. Questions/réponses	Vous avez fait un audit thermique, et vous êtes prêts à investir. Vous souhaitez avoir un avis sur les devis. Vous avez des questions sur les aides, les primes. Venez avec vos questions, nous essayerons d'y apporter les meilleures réponses	L 18/01/2016
12	Public	Le financement des travaux de rénovations. Revue de toutes les aides	Les aides de la région, du 92, de la ville La TVA réduite Le crédit d'impôt L'Eco-prêt à Taux Zéro jusqu'à 30K€ sur 15 ans La prime avec le certificat d'économie d'énergie La baisse de prix des entreprises partenaires	L 25/01/2016
13	Public	Retour d'expérience: Isolation thermique par l'extérieur	3 Exemples d'applications faite à Rueil. - Rappel du principe (crépis-bardages) - présentation des résultats de l'audit énergétique et du financement - Réalisation du chantier - Bilan après plusieurs années - discussion avec les propriétaires ayant réalisé les travaux	L 08/02/2015
14	Atelier adhérent MI	Cas concrets de rénovations énergétique	présentation d'exemples de rénovation avec le niveau de prix, hors aides. point de départ, étude des scénarios, chiffrage du scénario retenu, aides obtenues	v 13/02/2016
15	Atelier adhérent Copro	Accompagnement des projets avec le thermicien et l'architecte. Questions/réponses	Point d'avancement de chaque projet: Résumé : • étude thermique • scénarios pré chiffrés Discussion sur : • l'avancement du projet • difficultés rencontrées • questions	L 15/02/2016
16	Public	Retour d'expérience du remplacement du chauffage	3 Exemples d'applications faite à Rueil. - Rappel du principe des chauffages efficaces - présentation des résultats de l'audit énergétique et du financement - Réalisation du chantier - Bilan après plusieurs années - discussion avec les propriétaires ayant réalisé les travaux	L 07/03/2016
17	Atelier adhérent	Atelier groupage fenêtres	choix fournisseur adhésion au groupage	v 18/03/2016
18	Public	Retour d'expérience isolation du toit et pose de photovoltaïque	3 Exemples d'applications faite à Rueil. - Rappel du principe de l'isolation du toit, différentes techniques, synergie avec le photovoltaïque - présentation des résultats de l'audit énergétique et du financement - Réalisation du chantier - Bilan après plusieurs années - discussion avec les propriétaires ayant réalisé les travaux	L 21/03/2016
19	Public	Retour d'expérience installation d'une VMC (ventilation mécanique contrôlée statique et thermodynamique)	3 Exemples d'applications faite à Rueil. - Rappel du principe (double flux, échangeur statique ou avec pompe à chaleur) - présentation des résultats de l'audit énergétique et du financement - Réalisation du chantier - Bilan après plusieurs années - discussion avec les propriétaires ayant réalisé les travaux	L 04/04/2016
20	Public	Retour d'expérience isolation du plancher bas (cave ou vide sanitaire)	3 Exemples d'applications faite à Rueil. - Rappel du principe (isolant Polystyrène, laine de verre, mousse icynene -- présentation des résultats de l'audit énergétique et du financement - Réalisation du chantier - Bilan après plusieurs années - discussion avec les propriétaires ayant réalisé les travaux	L 18/04/2016
21	Public	Retour d'expérience contrôle et régulation du chauffage	Exemples d'applications faite à Rueil. - Rappel du principe, exemple système Wisser de Schneider Electric (Wisser est un kit à installer pour la gestion de l'énergie, le chauffage pouvant être électrique ou de type chauffage centrale. Il permettrait 25% d'économie) - Réalisation du chantier - Bilan après un hiver - discussion avec les propriétaires ayant réalisé les travaux	L 09/05/2016
22	Public MI	Cas concret d'une rénovation énergétique qui obtient le label BBC Rénovation	présentation d'une rénovation énergétique jusqu'au label BBC point de départ, étude des scénarios, chiffrage du scénario retenu, aides obtenues. Potentiel d'amélioration. questions réponses	L 23/05/2016
	Public	Retour d'expérience changement de fenêtre	Exemples d'applications faite à Rueil. - Rappel du principe - présentation des résultats de l'audit énergétique et du financement - Réalisation du chantier - Bilan après plusieurs années - discussion avec les propriétaires ayant réalisé les travaux	?
	Atelier adhérent	Atelier groupage fenêtres	préparation du cdc pour appel d'offre.	?
	Atelier adhérent	la convention avec les adhérents et avec les entreprises	Explication sur la convention avec les adhérents et avec les entreprises. Exemple d'un projet réalisé signature de la convention	?

inciter et faciliter :

Nombre d'adhérents 2015 : 48, dont 12 copropriétés, cela représente plus de 700 propriétaires

Nous organisons des ateliers MI et copro ou chacun échange sur son projet avec les 'spécialistes' de Thermie et le Thermicien ou l'architecte quand ils sont invités.

Pour les Copros, le Thermicien et un membre actif de Thermie participent aux réunions des conseils syndical et les AG.

rénovation énergétique performante :

Nous réfléchissons avec le thermicien et les entreprises pour trouver la meilleure solution, qui est proposée ensuite à d'autres adhérents.

Exemple : Maison sur vide sanitaire, 30% des déperditions, pas de solution d'isolation en collé chevillé car hauteur trop faible.

⇒ Nous avons trouvé un procédé avec pulvérisation de mousse Icynene et cela a été proposé depuis sur 3 projets

VMC DF : nous avons un partenariat avec Mydatec et il a été installé sur 2 projets, et 1 autre en cours.

PV : un adhérent a fait l'étude de rentabilité, et ensuite, cela a été appliqué sur 3 maisons. 1 autre projet en cours.

avantages décisifs :

Nous sommes parti sur l'idée de travailler avec des entreprises partenaires qui aient envie de 'jouer le jeu' avec nous, et en échange d'un prix au moins de 10% plus bas (pas de recherche de client, projet ficelé).

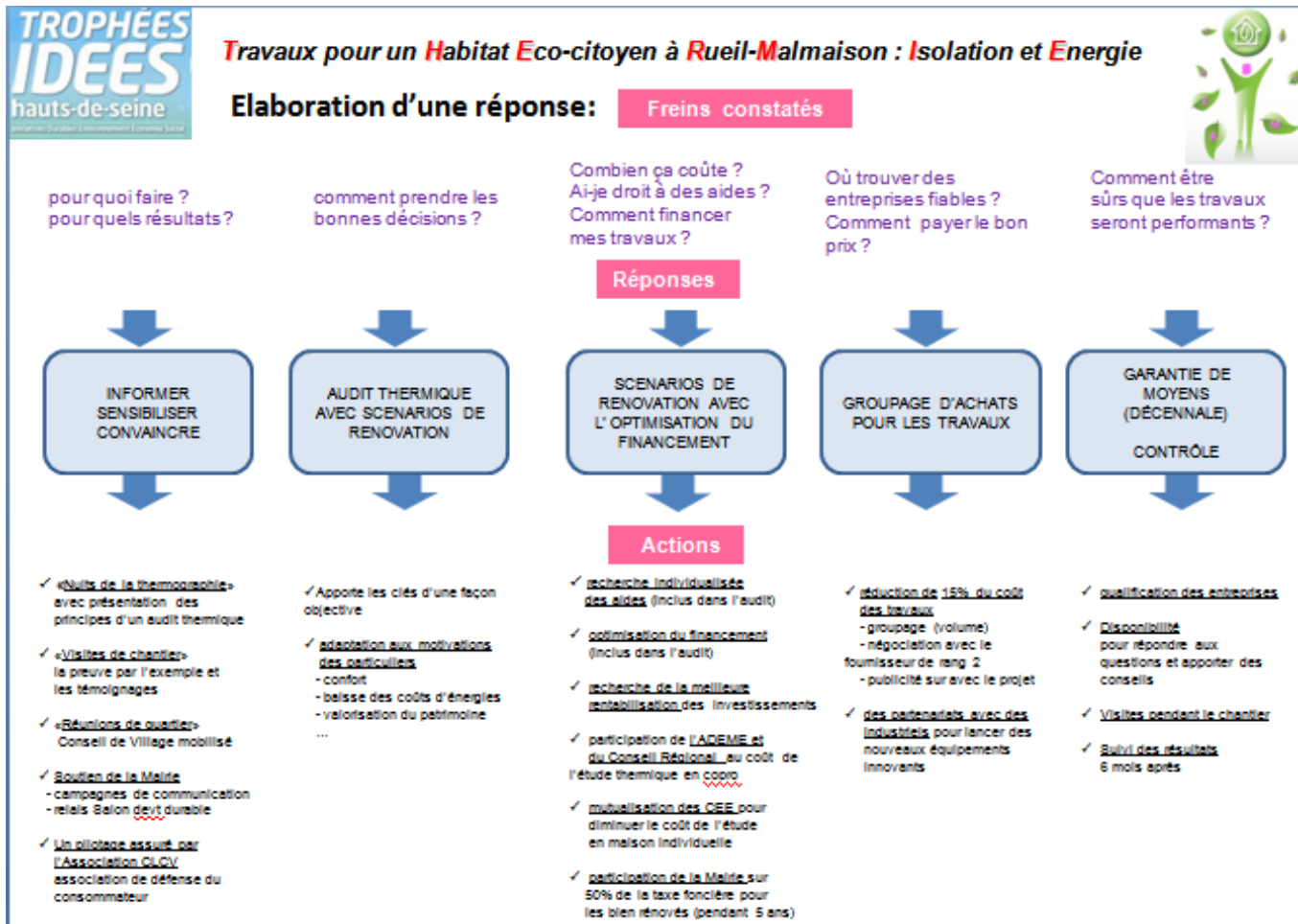
Il y a une convention avec les adhérents et les entreprises, et c'est un achat groupé.

Nous intervenons lorsqu'il y a des problèmes, afin de trouver une solution constructive. Cela s'est toujours bien terminé, les adhérents satisfaits..

Nous rappelons aux adhérents les démarches à faire pour toutes les aides, et nous nous occupons des CEE.

Perspectives pour de nouvelles dynamiques de rénovation des logements

1. Quels sont les éléments déclencheurs et les freins à la réalisation par les propriétaires et les locataires de travaux de rénovation ?



2. Quels sont les différents angles d'approche pour encourager le passage à l'acte de la rénovation de l'habitat ? Lorsque l'on parle de confort, quelles sont les différentes définitions à prendre en compte ? Quelle temporalité ? (Vieillessement de la population)

- économie d'énergie et diminution des émissions de CO2
- qualité de l'air à l'intérieur. Est essentiel, une isolation sans cela est nuisible, et en rénovation, la VMC est nécessaire.
- confort thermique en été comme en hiver : l'isolation amène moins de gradient de température entre sol et plafond, entre parois et entre pièces
- la rénovation énergétique évite une dévalorisation trop importante du bien face au neuf qui dispose de ces qualités de confort. En cas de revente, plus-value et bien vendu plus rapidement.
- trouver des solutions techniques qui minimise le chantier à l'intérieur du logement (ITE mur et toiture,...)

Nous demandons lors de l'audit thermique les priorités qu'a le propriétaire vis-à-vis de cette rénovation afin d'élaborer les meilleurs scénarios.

Exemple de classement:

Priorités	Classement
Assurer mon confort en hiver	1
Diviser la facture énergétique	2
Eviter au maximum les travaux intérieurs	3
Assurer le retour sur investissement le plus court	4
Augmenter la valeur patrimoniale	5
Améliorer le confort d'été	6

3. Comment coupler rénovation énergétique et confort ?

Pour une maison bien isolée et étanche à l'air, le meilleur couplage est avec la VMC double flux thermodynamique, car vous équilibrez les températures dans les pièces par le renouvellement de l'air. Avec une bonne isolation, l'air est un bon vecteur pour amener ou enlever les calories nécessaire, et 2 à 3 kW suffisent.

Nous avons en Maisons Individuelle installé 2 VMC Mydatec, avec entière satisfaction des propriétaires.

4. Quels sont les leviers économiques pour créer une dynamique de rénovation plus forte ? Quels sont les enjeux pour la collectivité, les habitants et les filières professionnelles ?

L'Habitat est-il un bien de consommation ?

- L'état doit assurer la stratégie à long terme et réguler le prix de l'énergie pour assurer la transition énergétique.

Le coût de l'électricité, du gaz et du pétrole ne sont pas assez cher pour inciter les propriétaires à la rénovation énergétique. Depuis la baisse du prix des énergies, peu de personnes sont soucieuses de faire des travaux énergétiques.

- La création de valeur de la propriété peut permettre de financer la mise à niveau énergétique.

La rénovation énergétique n'existe pas toute seule, elle est à faire absolument lors de travaux : surélévation, agrandissement, aménagement, réparation. Or, les propriétaires ne sont pas forcément informés et font à minima.

- Pour la collectivité, les enjeux sont importants puisque la majorité des logements sont à rénover. La Ville est en contact avec les propriétaires par son service déclaration des travaux et de demande de permis de construire. On est en amont des travaux et c'est le moment d'inciter les propriétaires à une rénovation énergétique. Avec l'adaptation du PLU, la ville pourrait donner de la souplesse pour que ces travaux soient possible, notamment en acceptant un étage supplémentaire, ou une surélévation.
- L'Habitat est-il un bien de consommation ?

Oui, puisque les associations de consommateurs comme la CLCV ont des services dédiés à l'habitat. Ils faut que ces services s'ouvrent à la rénovation énergétique afin de donner des conseils et encourager le marché de la rénovation, au profit du propriétaire, du territoire et des entreprises de ce secteur. Et selon l'adage on n'est jamais mieux servi que par soi-même.

Thermie met en place un guichet unique de la rénovation en assurant un groupage d'achat avec des entreprises partenaires qui adhèrent à une convention respectueuse des clients en échange de l'ensemble des commandes.

5. Quels sont les nouveaux outils et les nouvelles dispositions à mettre en œuvre pour inciter les particuliers à rénover leur logement ?

Il faut mettre de l'ingénierie en amont, et ce n'est pas encore dans la culture. La maison n'est plus une maison de maçon mais d'ingénieur !

Le DPE n'est pas assez poussé, il permet à n'importe quel corps de métier de la rénovation de vendre son produit, au détriment des priorités. Une étude thermique est l'élément nécessaire pour voir les priorités. Il est obligatoire en copro avec chauffage collectif, mais ne l'est pas en maison individuel.

Thermie est persuadé que le **thermicien est le mieux placé pour accompagner la rénovation énergétique** (nous conseillons aussi en MI la visite de l'architecte afin d'avoir une vue plus globale sur la valeur du bien et de ses possibilités de l'améliorer, voir de l'agrandir).

Le thermicien est le plus neutre, il ne vend que son étude (environ 300€/ appartement pour une copro et 1500€ pour une maison et proposera le meilleur compromis à ses clients pour des travaux de 10K€ à 80K€ par logement. Il évite des erreurs de plusieurs dizaine de k€, c'est sécurisant.

Il faudrait faire une incitation par le crédit d'impôt > 30%, afin qu'il soit systématique, en mettant en cahier des charges de l'étude le préchiffage avec les aides disponibles pour les différents scénarios étudiés, dont 1 au niveau BBC, voir BPOS (oui, c'est possible en rénovation, car la aussi, on ne fait les travaux qu'une fois, il y a des synergies à faire en mettant du PV lors d'une surélévation ou isolation du toit, en mettant de la micro cogénération dans une copro lors du changement de la chaudière (étude en cours avec THERMIE)

6. Quelles sont les spécificités de l'habitat individuel et celles de l'habitat collectif quant à la prise de décision de travaux ? Quels sont les contraintes et les leviers d'action ?

- l'habitat individuel :

Le propriétaire est prêt à investir pour l'avenir, si on lui démontre que c'est un investissement rentable avec les aides. Bien informé, il choisit souvent le scénario le plus ambitieux.

Comment faire ?

Notre outil THERMIE répond aux attentes des propriétaires, il nous manque le financement humain de suivi de projets pour passer à la vitesse supérieure.

Rueil avec l'ADEME étudie le financement (plate-forme de la rénovation au niveau du T4 La défense)

- l'habitat collectif :

C'est une catastrophe. Le conseil syndical est peu professionnel, le syndic ne remplit jamais son rôle et la copro gère souvent dans l'urgence, et quand elle fait des travaux, c'est le scénario le moins cher, les primo accédants n'ayant pas d'argent et les personnes âgées ne veulent plus rien faire ni dépenser...

Notre outil THERMIE répond partiellement aux attentes des propriétaires. Le suivi prend énormément de temps alors que nous sommes que 2 bénévoles à suivre les copros et que nous en avons 10 !

Le conseil syndical n'est pas stable, et ne nous informe pas assez, et l'architecte n'a pas l'habitude de nous rendre des comptes, ce qui diminue l'efficacité de notre action par manque de préparation.

Comment faire ?

- former le Conseil syndical, avec des formations obligatoires valorisantes pour ses membres, avec les asso comme la CLCV, Pact-Soliha

Favoriser financièrement l'accompagnement par un coach d'un projet de rénovation (le bureau d'étude thermique, l'asso, la Plate-forme de la rénovation,... Mettre de l'ingénierie en amont

- Pour les projets ayant un fort potentiel de rénovation et de valorisation, proposer un tiers financeur pour la réalisation. (CPE, Energie Positif,...)
- Mettre en place dans les villes une incitation à la rénovation lors des déclaration/permis. En réflexion à Rueil.
- -...