



Contribution au GT « Nouvelles dynamiques de rénovation des logements »

Contributeurs : Lionel CATRAIN – Plan bâtiment durable régional DCESE-Région Auvergne-Rhône-Alpes (lionel.catrain@auvergnerhonealpes.eu) / Marie-Hélène DARONNAT – DCESE - Région Auvergne-Rhône-Alpes (marie-helene.daronnat@auvergnerhonealpes.eu) / Stéphanie BAUREGARD - DREAL Auvergne-Rhône-Alpes (stephanie.bauregard@developpement-durable.gouv.fr) / Laurent CHANUSSOT – Rhône-Alpes Energie Environnement (RAEE) (laurent.chanussot@raee.org)

Contribution : A la fois Etat, Retours d'expériences et prospectives

La dynamique initiée par le plan bâtiment durable depuis 2009 a permis de faire bouger plusieurs lignes et lever de nombreux freins en ce qui concerne la réglementation, le mode de financement, les approches pluridisciplinaires

Aujourd'hui, la dynamique vient aussi des territoires avec les TEPOS et les TEPCV ; les plans bâtiments durables régionaux ont permis de créer depuis 2013 de vraies dynamiques locales.

L'analyse partagée est qu'une demande de rénovation existe : elle demande à être épaulée en lui faisant rencontrer une offre aujourd'hui bien formée grâce aux démarches de formation et d'animation des filières, avec notamment la mise en œuvre du label RGE.

La demande existante n'est toutefois pas suffisante pour atteindre les objectifs de réduction des consommations énergétiques et de réduction des émissions de GES : il est nécessaire de la stimuler.

Sur la demande :

Il faut aussi faire entrer dans les esprits que les travaux sur le logement, quels qu'ils soient, sont une occasion pour améliorer le confort, l'ergonomie et la performance des systèmes.

Au-delà de susciter la motivation et de donner envie de faire, il faut faire passer « au niveau du cerveau reptilien » la dimension énergétique : bref, « l'énergétique, c'est automatique ».

Les plateformes de la rénovation issues des AMI ADEME/Région se mettent en place. Elles ont vocation à intégrer et concentrer les services permettant d'aider, d'informer, de conseiller, d'orienter les ménages.

Leur forme actuelle ne va toutefois pas jusqu'à l'intégration des guichets de l'ANAH : la notion de délégation de compétence pourrait être, suivant les EPCI, ré-envisagée.

En Rhône-Alpes, un AMI Région/ADEME a été lancé en juin 2014 et aujourd'hui plus de 20 plateformes sont installées ou en cours d'installation. 2 ou 3 vont tester le lien étroit avec les opérateurs Anah et leur retour d'expérience sera riche d'enseignement (test déjà sur la cohérence des critères d'aides). En effet, ne pas jouer au « ping-pong » avec les particuliers est aussi une façon de mieux les garder dans le circuit.

L'un des biais de ces lieux - EIE, PRIS ou plateformes - est que l'on attend le chaland sensé être intéressé par les campagnes TV nationales ou par des campagnes de communication locales ; les résultats aujourd'hui montrent que cela ne suffit plus.

En Rhône-Alpes, avec l'ADEME, nous testons une offre commerciale proposée par la Poste qui consiste à utiliser les facteurs comme des « commerciaux de la rénovation » afin d'aller chez les gens leur parler de rénovation énergétique et de les inciter à se rendre à la plateforme de la rénovation la plus proche pour poursuivre la réflexion. L'important n'est pas qui le fait, mais bien de le faire.

La notion de guichet unique : lieu qui regrouperait pour un particulier tous les services dont il a besoin, un lieu où il a envie d'entrer, où il ne sait pas forcément ce qu'il va y trouver et dont il ressort convaincu de l'intérêt de faire des travaux de rénovation énergétique, par qui les faire-faire et comment les financer. Dans le cadre de nos travaux du PBD régional, nous avons décomposé le parcours des particuliers et il ressort notamment que celui-ci n'est pas très différent du parcours d'un propriétaire d'immeuble de bureaux, la seule différence réside dans l'absence de financements.

De plus il est important de rationaliser l'usage de l'argent public par la mutualisation de moyens et d'idées afin que chacune ne réinvente pas l'ensemble des outils.

Pour le reste, ces lieux doivent notamment disposer des services qu'attendent les particuliers pour les conseillers au mieux et notamment les aspects architecturaux, choix des matériaux et conseils sur les bonnes questions à poser à son banquier.

C'est pourquoi afin d'épauler nos plateformes, nous avons décidé de mettre en place un centre de ressources à leur service afin de leur assurer :

- une animation du réseau des plateformes, un suivi de leurs résultats et un partage des bonnes idées et des bonnes pratiques
- une base de données sur les matériaux répertoriant leurs performances thermiques et acoustiques notamment mais également sanitaires en valorisant notamment les matériaux dont le cycle de vie est le plus respectueux de l'environnement ; tout cela se fera avec l'appui d'une AMO
- un appui pour la mise en lien avec la place bancaire et sur le montage d'outils d'ingénierie financière type fonds de garantie ou caisse d'avance sur aides voir tiers financement

- des argumentaires sur la psychosociologie du comportement afin de leur donner les éléments pour convaincre des particuliers de s'engager sur 40 à 50 k€ de travaux au minimum en fonction de leur profil, de leur projet, de leur bien ... un travail basé sur des travaux de recherche en la matière et sur une idée de « re-designer » le service (couleurs, ambiances sonores, termes utilisés...). Ce travail aura aussi pour vocation à aider les conseillers des plateformes à savoir adopter le bon discours en fonction de la demande du particulier et de ses moyens : il est en effet illusoire, voir repoussoir de présenter à un particulier qui a un budget de 15 000 € un projet de 60 000€ de but en blanc !

Travail sur les copropriétés

Tout d'abord poursuivre l'initiative du PBD national auprès des syndicats en multipliant les actions de valorisation des syndicats qui s'impliquent.

Il est nécessaire de faire monter encore en compétence les syndicats pour imposer à l'ordre du jour des AG la question des audits, des travaux ...mais savoir passer la main à un maître d'œuvre ou à une association d'entreprises à même de « vendre » les travaux de rénovation énergétique. Sur le plan technique: le financement des rénovations globales sur la base de cahiers des charges qui font référence : cela a fait tache d'huile et les critères sont reconnus et plus facilement appropriables grâce à nos relais locaux

Nous devons localement mobiliser tous les acteurs concernés pour un travail préparatoire permettant de pré-identifier freins et leviers pour massifier la réalisation de ces travaux.

Une idée serait de développer un programme intégré pour les copropriétés comprenant : la formation & accompagnement des syndicats professionnels et « amateurs », la mise en place de fonds de garantie pour les prêts collectifs, la formation & accompagnements des professionnels au travail en copropriété (maître d'œuvre, groupement, et temps de décision).

Enfin une possibilité serait d'organiser une journée localement, dans chacune des Régions, de partage avec tous les acteurs concernés pour identifier collectivement les freins, soumettre ce diagnostic à un sociologue-stimulateur et tenter de trouver collectivement des mesures ou actions pour lever chacun des freins.

Une action à mener : interroger les copropriétaires d'immeubles ayant fait récemment des travaux sans intégrer de dimension énergétique, ou peu, et demander quels étaient les réels blocages.

Structurer l'offre

L'objectif doit être de favoriser l'économie locale et donc de permettre aux territoires de travailler avec les entreprises qui y sont implantées. Pour cela il s'agit de recenser les entreprises : certes l'entrée RGE peut paraître évidente, mais il faut sans doute aller un peu plus loin et demander aux entreprises l'engagement d'un travail de qualité pour être répertoriées notamment par les plateformes de la rénovation. Donc du côté des entreprises, il faut accepter le jeu du « like », ou « recommandé par », c'est-à-dire d'utiliser la force des réseaux et du bouche-à-oreille nouveau qui s'y crée. Une entreprise performante ne devrait pas avoir peur de cette publicité. Bref, le bon côté des AirBnB, Über, BlaBlaCar et autres....

La maîtrise d'œuvre doit retrouver toute sa place à la fois en prescription, coordination des travaux, en réalisation de l'audit énergétique ; il est important de replacer cette prestation dans un package où le particulier voit son intérêt à passer par cet intermédiaire. Une première étape serait de remettre du conseil architectural via les CAUE départementaux par exemple. Cette solution est en cours de test sur une ou deux plateformes en Auvergne-Rhône-Alpes. Elle est très aboutie à la maison de l'habitat durable de Lille.

En effet, les projets de travaux même énergétiques doivent être l'occasion d'avoir une réflexion intelligente, c'est-à-dire globale, sur le bien, sa qualité d'usage. La seule profession permettant d'avoir une vision globale du bâtiment est l'architecte. Il faut encourager sa place dans le dispositif, mais qu'il accepte aussi l'expertise de nouveaux acteurs et la prise en compte de nouveaux enjeux.

Enfin vis-à-vis des entreprises, il est impératif de les inciter à se monter en groupement pour les petits, de maîtriser leurs coûts et de soigner leurs argumentaires en s'appuyant sur le travail que nous aurons fait pour les plateformes.