

**Plan Bâtiment Durable**  
**GT « Nouvelles dynamiques de rénovation des logements »**  
Contribution ADEME (Service Bâtiment)  
04/05/2016

## 1 - Identification

- Structure : ADEME
- Nom, prénom : Ariane ROZO (Service Bâtiment)
- Coordonnées : [ariane.rozo@ademe.fr](mailto:ariane.rozo@ademe.fr)
- Présentation de la structure :

L'ADEME participe à la mise en œuvre des politiques publiques dans les domaines de l'environnement, de l'énergie et du développement durable. Afin de leur permettre de progresser dans leur démarche environnementale, l'Agence met à disposition des entreprises, des collectivités locales, des pouvoirs publics et du grand public, ses capacités d'expertise et de conseil. Elle aide en outre au financement de projets, de la recherche à la mise en œuvre et ce, dans ses domaines d'intervention.

Contribution publique ? OUI

Votre contribution :

- Etat des lieux, retours d'expérience
- Prospective

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

Au niveau de l'ADEME, des retours d'expériences de type « success stories » sont remontés directement par certaines directions régionales et/ou plateformes territoriales de la rénovation via des contributions indépendantes.

Le siège de l'ADEME (présente contribution) est moins à même de faire part des initiatives publiques et privées déployées au niveau local.

2 initiatives sont néanmoins remontées jusqu'à nous :

### Initiative 1 : intégration de la dynamique humaine auprès des CIE d'Ile de France (en cours)

*CIE = Centre d'Initiation à l'Environnement. Il s'agit souvent de structures portant les espaces-info énergie qui sont des relais de l'ADEME destinés à promouvoir et conseiller les particuliers en matière de maîtrise énergétique et de travaux de rénovation.*

#### Descriptif

Depuis début 2016, des ingénieurs ADEME d'Ile de France en charge de l'animation du réseau des CIE et conseillers sur les plate-formes de la rénovation sont sensibilisés sur ce sujet. C'est Séverine MILLET, de Nature Humaine (<http://nature-humaine.fr/>) qui se charge de cette sensibilisation.

**L'objectif final est de permettre aux conseillers de se saisir ensuite de ces nouveaux "outils". Pour être plus à l'écoute des particuliers (besoins), améliorer leur argumentaire, leur accueil, leur approche conseil... pour accompagner au mieux les particuliers vers le passage à l'acte.**

Etat d'avancement en mai 2016

Phase 1 (en cours) : apprentissage interne par l'équipe de l'ADEME-Ile de France des

Phase 2 (à venir) : réflexion sur comment s'outiller dans ce sens (nouvelles animations lors de nos réseaux réunissant les CIE par exemple). Première petite mise en application pour ce début juillet. Le but sera de sensibiliser les CIE à cette approche et les inviter à s'y intéresser de plus près.

Phase 3 (à venir) : outiller les CIE en leur proposant des formations pour aller plus loin qu'une simple sensibilisation ; les accompagner dans l'opérationnalité (ex : sur des projets concrets de rénovation en copro..) ...

A terme, la DR Ile de France de l'ADEME sera en mesure de proposer des **animations de son réseau de manière innovante qui devraient inspirer les conseillers**, élargir leur périmètre d'accompagnement et les conforter/outiller de manière pérenne dans cette nouvelle approche (arriver à mettre en place des actions innovantes).

La stratégie de mise en œuvre a été de former d'abord l'interne (l'ADEME) puis ensuite ses relais (les CIE et conseillers plateformes) afin que le changement s'amorce à tous les niveaux.

Documents annexés : non

## **Initiative 2 : Think Tank Cap Reno porté par GDF Suez (mars-avril 2014)**

### Descriptif

En 2014, GDF Suez a initié un Think Tank « éphémère » destiné à identifier de nouveaux leviers à la rénovation énergétique.

Ce think tank était constitué d'une trentaine d'industriels et énergéticiens et de deux sociologues.

Les constats de départ étaient assez similaires à ceux du GT « Nouvelles dynamiques » :

- Le marché de la rénovation énergétique est aujourd'hui un marché atone malgré les actions des professionnels et des politiques nationales
- Les offres actuelles pour la rénovation énergétique apparaissent en décalage par rapport aux attentes réelles des « consommateurs »

**L'objectif du Think Tank était de contribuer à créer un volume de rénovations énergétiques à la hauteur du potentiel du marché en utilisant la dimension « désir et plaisir » des consommateurs.**

Le think tank s'est fait accompagner le sociologue Gérard Mermet, Fondateur du Cabinet Francoscopie (<http://francoscopie.fr/>).

- Des pistes très intéressantes d'ordre sociologiques ont été avancées :

#### → Miser sur l'horizontal et le collaboratif

- Ne pas parler d'environnement, mais de bien-être, sérénité...
- Renforcer la valorisation personnelle (être malin, pionnier...)
- Transformer les clients en ambassadeurs-démonstrateurs (parrainage, réunions Tupperware »...)
- Jouer la carte de la technologie moderne et ludique
- Établir une relation forte et durable avec le client (coaching...)
- Faire participer le client à son projet personnel de rénovation
- Optimiser le rapport valeur/coût surtout par le numérateur
- Ne pas oublier que dans « ré(no)ver » il y a « rêver »
- Ne pas oublier la promesse rationnelle de base (DPE, ROI...)

#### → Jouer sur les motivations émotionnelles plutôt que sur les motivations rationnelles

De manière plus concrète, il s'agirait de :

- Stimuler les envies des consommateurs à travers le développement des liens sociaux (ex : famille à énergie positive)
- Séduire les consommateurs par l'usage de technologies innovantes (ex : les caméras infra rouge, outil ludique pour détecter les failles thermiques de son logement)

**- Le think tank a produit 3 idées d'outils** destinés à booster le secteur de la rénovation en jouant sur de nouveaux leviers :

Le DRÔNE	La CARTE VERTE	La RENO ACADEMIE
qui ouvre les yeux, les portes et les oreilles des consommateurs – et fait dialoguer (groupe 1)	qui familiarise un foyer avec la question de la rénovation – et dont les consommateurs en tirent un profit (groupe 3)	qui éduque à l'art de la rénovation toute une population – et qui crée une nouvelle tendance sociétale (groupe 2)
INNOVATION	ECONOMIE SOCIALE	DEMARCHE PARTICIPATIVE

Etat d'avancement en mai 2016

**Statu quo.** Les productions du think tank ne semblent pas avoir bougées depuis avril 2014.

L'initiateur GDF Suez n'avait dès le départ pas l'intention de porter les actions préconisées par le Think Tank et a priori aucun organisme n'a pris le relais.

Documents annexés : non. Le statut des livrables est actuellement confidentiel. Une demande de rendre publique les conclusions va être faite par l'ADEME auprès de GDF Suez.

### 3 - 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 ?

Les éléments déclencheurs et les freins à la réalisation de travaux varient selon une multitude de paramètres : type de logements, caractéristiques du ménage, statut d'occupation...

**Le projet de recherche Vilote** (pour « Vision long terme de la gestion et de l'utilisation du bâtiment, vers un bâtiment responsable »), soutenu par l'ADEME, a réalisé des enquêtes qualitatives auprès de propriétaires, usagers et professionnels de différents types de bâtiment à différentes étapes de la vie d'un bâtiment. La première étape a été un état de lieux des freins et des leviers à la rénovation énergétique

Quel que soit le type de logements (maison individuelle, logement collectif ou logement social), 4 freins apparaissent comme communs :



Le bâtiment est un objet aux multiples facettes, ce qui le rend relativement compliqué à appréhender dans sa globalité ; l'action de rénovation énergétique menée confronte intrinsèquement les points de vue technique, sociologique, financier, environnemental, juridique...

**01**

**La complexité d'une action à entreprendre sur un bâtiment**



Le frein d'ordre financier est lié, à la fois à la capacité insuffisante d'investissement, et aux difficultés de mobilisation des aides, méconnues, inadaptées ou insuffisantes.

**02**

**Le frein financier**



Du côté du bailleur et de l'occupant, les bénéfices susceptibles d'être apportés par la rénovation énergétique en termes de confort et de dépense, ne sont pas perçus comme évidents. Le caractère incertain des bénéfices est confirmé par le fait que les retours d'expérience ne sont pas toujours à la hauteur des objectifs escomptés ; il implique une prise de risques.

**03**

**Le manque de visibilité sur les bénéfices de la rénovation énergétique**



On observe, notamment dans la filière du bâtiment, mais également chez les tiers associés aux travaux (syndics, banques, etc.) un déficit de qualifications techniques spécifiques, ainsi qu'un manque de vision et d'intervention interdisciplinaires que demande la rénovation énergétique.

**04**

**Un déficit d'organisation professionnelle**

Au niveau des motivations aux travaux, Vilote met en avant 2 grands moteurs :

**VALORISATION  
SOCIALE ET  
STRATÉGIE  
PATRIMONIALE**

Outre les mesures réglementaires et incitatives, l'inscription du projet de rénovation énergétique dans une dynamique collective au profit d'une valorisation sociale du bailleur et de l'occupant, ainsi que dans une stratégie patrimoniale, constituent des éléments moteurs.

**QUALITÉ DE  
VIE ET  
MAÎTRISE DES  
DÉPENSES**

Alors que les aspects environnementaux n'apparaissent au mieux que comme un co-bénéfice, les motivations à la rénovation énergétique convergent dans la recherche d'amélioration de la qualité de vie des occupants et de maîtrise des dépenses énergétiques du logement.

Source des 2 schémas précédents : Projet Vilote - ÉTAT DES CONNAISSANCES (Motivations et freins à la rénovation énergétique en France - Réflexions sur l'approche moyen-long terme du bâtiment) – décembre 2014 (Senzo Etudes, Agence Parisienne du Climat et Biomasse Normandie)  
<http://www.construction21.org/france/community/pg/groups/19249/projet-vilote-vers-la-massification-de-la-movation-nergitique/>