



COLLOQUE CONCERTO RENOV

Mardi 18 avril 2023



Co-funded by
the European Union



FÉDÉRATION
SOLiHA
SOLIDAIRES POUR L'HABITAT

SOLiHA
SOLIDAIRES POUR L'HABITAT
JURA SAÔNE-ET-LOIRE

SOLiHA
SOLIDAIRES POUR L'HABITAT
LANDES



Table des matières

Remerciements.....	3
Introduction de Florence LIEVYN , responsable des affaires publiques chez SONERGIA.....	4
Stimuler la demande et le marché de la rénovation énergétique pour lancer des « vagues de rénovation » par Valentina VOLOGNI , ingénieure projets à CAPENERGIES et Nicolas ROUSSEAU , responsable des programmes à SONERGIA.....	4
Valentina VOLOGNI , ingénieure projets chez CAPENERGIES	4
Nicolas ROUSSEAU , responsable des programmes chez SONERGIA	5
Nicolas ROUSSEAU	11
Franck ANNAMAYER , président de SONERGIA.....	11
Raphaël RINALDI , directeur Europe/International chez CAPENERGIES	12
Juliette LAGANIER , directrice générale à la Fédération SOLIHA	12
Emmanuel DUFAU , responsable pôle Projets de Territoires chez SOLIHA Landes.....	12
Christophe RUELLAN , directeur de SOLIHA Jura Saône-et-Loire	13
Nicolas ROUSSEAU	13
Question de Madelaine DEVYS , ingénieure de recherche au CSTB.....	14
Réponse de Pierre-Antoine Vernon , CINEA	15
Question d'un membre de l'OPQIBI et copropriétaire	15
Réponse de Simon HUFFETEAU	15
Question de Florence PRESSON , adjointe au maire de Sceaux et chargée de mission sur le territoire Grand Paris grand axe pour le déploiement du parcours de rénovation énergétique performante dédiée aux maisons	15
Réponse de Nicolas ROUSSEAU	16
Question de Dorize REMY , coordinatrice d'un service éco-entreprises pour le CD2E.....	16
Réponse de Nicolas ROUSSEAU	16
Réponse de Pascal HOUSSET pour la FFB.....	16
Question de Sandrine BARRELET , métropole de Rouen Normandie	17
Réponse de Emmanuel DUFFAU	17
Réponse de Nicolas ROUSSEAU	17
Question d'un représentant de l'Union Nationale des Propriétaires Immobiliers	17
Réponse Alé SALL , directeur du programme France Rénov' à l'Anah	17
Réponse de Nicolas ROUSSEAU	18
Question de Julien FORTIN , membre du directoire d'urbanisme	18
Réponse de Nicolas ROUSSEAU	18
Florence LIEVYN	18
Audrey VALIN , sociologue de l'habitat.....	18
Florence LIEVYN	20
Audrey VALIN	20
Florence LIEVYN	20
Pascal HOUSSET , président de l'UMGCCP	20

Florence LIEVYN	21
Pascal HOUSSET	21
Florence LIEVYN	21
Alé SALL , directeur du programme France Rénov' à l'Anah	21
Florence LIEVYN	22
Christophe RUELLAN , directeur de SOLIHA Jura Saône-et-Loire	22
Florence LIEVYN	23
Christophe RUELLAN	23
Florence LIEVYN	23
Françoise REFABERT , secrétaire SERAFIN.....	23
Florence LIEVYN	23
Françoise REFABERT	23
Florence LIEVYN	24
Madeleine DEVYS , ingénieure de recherche au CSTB, présentation du projet européen Turnkey Retrofit	24
Régis DECORME , cofondateur de la branche française de R2M Solution	25
Florence LIEVYN	26
Simon HUFFETEAU , coordinateur gouvernemental du plan de rénovation énergétique des bâtiments.....	27
Florence LIEVYN	27
Vincent AUSSILLOUX , chef du département Economie et Finances chez France Stratégie ..	27
Florence LIEVYN	28
Jonathan LOUIS , coordinateur innovation à l'ADEME	28
Florence LIEVYN	29
Jonathan LOUIS	29
Florence LIEVYN	30
Sarah ROMEO , responsable technique et développement assurance construction chez Add Value solutions digitales	30
Florence LIEVYN	31
Emmanuel DUFAU , responsable pôle conduite projet de territoire chez SOLIHA Landes	31
Florence LIEVYN	31
Emmanuel DUFAU	32
Florence LIEVYN	32
Franck ANNAMAYER , président de SONERGIA.....	32
1^{ère} Intervention de salle : Pascal HOUSSET pour la FFB.....	33
2^{ème} Intervention de salle :	33
Conclusion.....	33
Simon HUFFETEAU	33

Remerciements

Nous remercions **Simon HUFFETEAU**, coordinateur gouvernemental du plan de rénovation énergétique des bâtiments, pour avoir été le Grand Témoin de ce colloque, **Pierre-Antoine VERNON**, project officer à l'Agence Exécutive Européenne pour le Climat, l'Environnement et les Infrastructures (CINEA), **Vincent AUSSILLOUX**, chef du département Economie et Finances à France Stratégie, **Jonathan LOUIS**, coordinateur innovation à l'ADEME, **Aié SALL**, directeur du programme France Rénov' à l'Anah, **Pascal HOUSSET**, président de l'UMGCCP pour la FFB, **Françoise REFABERT**, secrétaire des SERAFIN, **Sarah ROMEO**, responsable technique et développement assurance construction à Add Value solutions digitales, **Audrey VALIN**, sociologue de l'habitat pour le CAH, **Madeleine DEVYS**, ingénieure de recherche au CSTB pour le projet européen Turnkey Retrofit, **Régis DECORME**, R2M Solution pour le projet européen re-MODULEES, **Raphaël RINALDI**, directeur Europe/International à CAPENERGIES, **Valentina VOLOGNI**, ingénieure projets à CAPENERGIES, **Juliette LAGANIER**, directrice générale à la Fédération SOLIHA, **Christophe RUELLAN**, directeur SOLIHA Jura – Saône et Loire, **Emmanuel DUFAU**, responsable pôle conduite projet de territoire à SOLIHA Landes, **Florence LIEVYN**, responsable des affaires publiques à SONERGIA, pour en avoir animée les débats, **Nicolas ROUSSEAU**, responsable de programmes à SONERGIA, **Franck ANNAMEYER**, président de SONERGIA, ainsi que l'ensemble des participants qui, par leur expertise et leur contribution aux débats, ont concouru au succès de cette manifestation.

Ce colloque a également été rendu possible grâce à l'implication et au soutien de leurs partenaires :

CAPENERGIES
Fédération SOLIHA
SOLIHA Jura Saône-et-Loire
SOLIHA Landes
L'équipe communication de SONERGIA

This project and the research leading to these results has received funding from the European Community's Life 2021 program under grant agreement 101077038.

Introduction de **Florence LIEVYN**, responsable des affaires publiques chez **SONERGIA**

Nous tenons tout d'abord à vous remercier de votre présence, ainsi que tous les partenaires de CONCERTO RENOVO. Nous sommes réunis aujourd'hui pour le lancement de ce magnifique programme européen, dont nous avons la chance d'être lauréats. Permettez-moi de vous rappeler les partenaires de ce programme : SOLIHA Landes, SOLIHA Jura Saône-et-Loire, la Fédération SOLIHA, CAPENERGIES et SONERGIA. Nous renouvelons nos remerciements pour votre présence et nous vous souhaitons la bienvenue à cette matinée. Un grand merci également à Monsieur Vernon qui est en train d'arriver, Monsieur Vernon étant notre conseiller de projet pour le programme au sein de l'Agence européenne, ainsi qu'à Simon HUFFETEAU qui a la gentillesse d'agir en tant que grand témoin pour l'ensemble de cette matinée.

Je pense que nous allons atteindre une densité d'experts en rénovation énergétique par mètre carré qui est presque digne du Livre des records, il pourrait y avoir quelque chose à considérer.

Connaissez-vous SONERGIA ? Historiquement, nous sommes connus en tant que délégataire de certificat d'économie d'énergie. Nous sommes également mandataires de MaPrimeRénov' pour l'Anah, mais nous ne nous limitons pas à cela, comme le prouve notre présence aujourd'hui. Nous avons également cette volonté, cette force, qui consiste à instruire différents sujets sur la rénovation énergétique à travers des programmes de certificats d'économie d'énergie. Nous en portons 4, mais aussi des programmes Life, un programme européen, tel que CONCERTO RENOVO.

Notre objectif à travers le programme CONCERTO RENOVO est avant tout de lever les obstacles et les freins qui dissuadent les propriétaires de prendre la décision d'investir dans la rénovation énergétique. L'ambition de ce programme européen est d'améliorer la coordination entre les différentes parties prenantes, qu'il s'agisse des ménages, des entreprises, de MonAccompagnateurRénov' ou des financeurs. Il vise également à simplifier le parcours entre les ménages et les entreprises, car nous sommes convaincus que le succès repose sur ces deux aspects. Il ne peut y avoir de réussite sans les ménages, mais il ne peut y avoir non plus de réussite sans les entreprises, et nous recherchons une véritable synergie entre les deux.

De plus, il est essentiel de fournir les outils nécessaires pour faciliter cette collaboration entre les ménages, les entreprises et l'ensemble de l'écosystème. En travaillant ensemble à tous les niveaux, nous pouvons créer une vague de rénovation européenne.

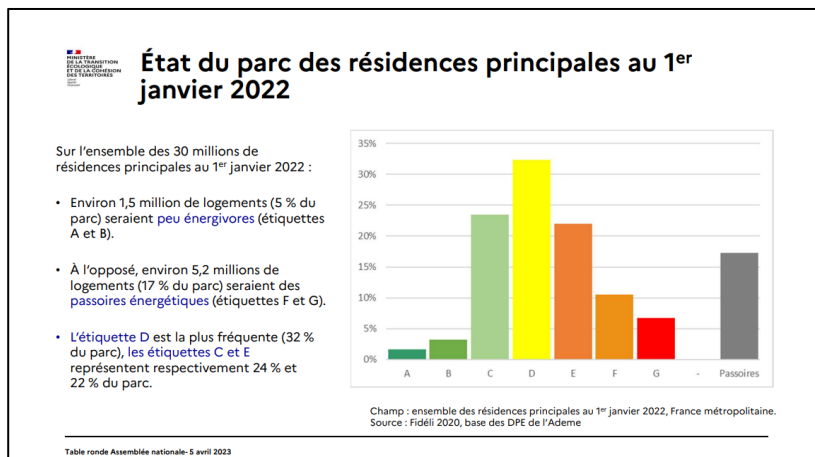
C'est dans cet état d'esprit que nous nous engageons, avec la conviction portée par Sonergia, selon laquelle pour y parvenir, nous avons besoin de ménages, d'entreprises et de confiance. J'espère que lors des différentes tables rondes et interventions d'aujourd'hui, nous pourrons vous démontrer que nous sommes en train de rétablir cette confiance.

Stimuler la demande et le marché de la rénovation énergétique pour lancer des « vagues de rénovation » par **Valentina VOLOGNI**, ingénieure projets à **CAPENERGIES** et **Nicolas ROUSSEAU**, responsable des programmes à **SONERGIA**

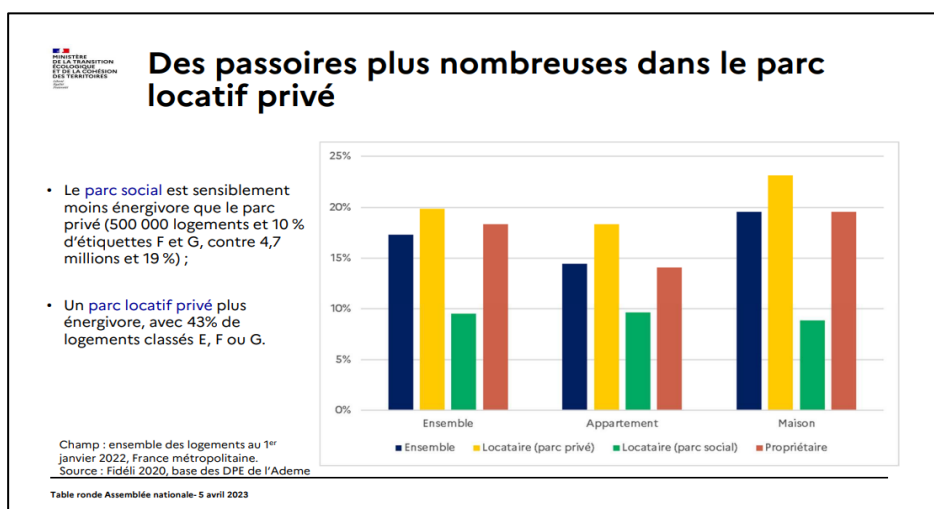
Valentina VOLOGNI, ingénieure projets chez **CAPENERGIES**

Nous allons aborder le contexte de la rénovation énergétique et surtout ce que nous allons faire dans le cadre du projet, qui consiste à tester des outils, des processus et des partenariats afin de faciliter le lancement de vastes programmes de rénovation des logements. Voici quelques éléments de contexte sur la nécessité des rénovations. Ce graphique représente les classes de performance énergétique du parc résidentiel de la France métropolitaine. Sur les environ 1,5 million de logements,

environ 5 % du parc affiche des performances énergétiques élevées, avec des étiquettes A et B, tandis que 17 % du parc, soit trois fois plus, est représenté par des étiquettes F et G, c'est-à-dire des passoires énergétiques qui nécessitent des travaux de rénovation profonde rapidement.



La diapositive suivante présente plus en détail les passoires énergétiques, les étiquettes F et G, en fonction du type d'occupation et du type de bâtiment. On observe des appartements, des maisons et une différenciation entre les parcs locatifs privés et sociaux. Nous constatons que les passoires énergétiques dans le parc social représentent environ 10 %, ce qui est moins élevé que dans le parc locatif privé où jusqu'à 19 % des bâtiments sont des passoires énergétiques. Si l'on considère les étiquettes E, F et G, plus de 43 % des logements du parc privé sont concernés. Il y a donc beaucoup à faire. D'ici 2050, nous aurons besoin de rénover environ 1 million de logements par an, un objectif ambitieux auquel nous proposons des outils pour y parvenir.



Nicolas ROUSSEAU, responsable des programmes chez SONERGIA

Nous sommes confrontés à un constat important, à la fois qualitatif et quantitatif, concernant le besoin de rénovation énergétique. Ce besoin crucial, tant sur le plan de la qualité que de la quantité, a finalement guidé la réflexion derrière la création de notre projet CONCERTO RENO V. Son objectif est de stimuler le marché de la rénovation énergétique. Nous avons considéré deux aspects essentiels dans ce parcours : le ménage et l'entreprise.

En travaillant sur le parcours du ménage, nous faciliterons la concrétisation des projets, tandis qu'en facilitant le parcours de l'entreprise, celle-ci pourra se consacrer pleinement à son métier, qui est la réalisation des travaux. Pour stimuler ces deux parties du marché, nous parlons d'envie, de facilitation et de stimulation.

En ce qui concerne les motivations derrière notre action, une question essentielle se pose : les ménages français sont-ils convaincus de la nécessité de rénover leurs logements, malgré leur conviction générale sur l'importance des rénovations ? Environ 60 % des Français sont convaincus de la nécessité d'effectuer des travaux, mais seulement 15 % les réalisent. Il y a donc un enjeu à continuer d'amplifier la sensibilisation nationale, déjà bien avancée avec France Rénov'.

De plus, il est probablement nécessaire de mettre à disposition des outils d'autonomisation et de facilitation, permettant aux ménages de planifier leurs projets de rénovation en amont. Des outils de ce type sont en développement, tels que l'outil Concerto créé par Sonergia en collaboration avec le CSTB. Cependant, selon nous, cela ne suffit pas, car cela ne prend pas en compte la décision individuelle, qui nécessite une mobilisation territoriale.

C'est précisément ce que nous souhaitons accomplir dans les deux départements avec nos partenaires, SOLIHA Jura Saône-et-Loire et SOLIHA Landes, en offrant un accompagnement personnalisé de proximité afin de passer à l'action pour les 15 % de convaincus qui n'ont pas encore entrepris de travaux. Notre objectif est de stimuler l'action locale en mettant en place des alliances facilitant la concrétisation des projets.

Le deuxième aspect est assez surprenant. Il existe une grande incertitude concernant ce que l'on appelle les « univers individuels » du passage à l'action pour les travaux de rénovation. Nous en discuterons lors des tables rondes, et Audrey VALIN vous en donnera une description détaillée. Aujourd'hui, les ménages se posent des questions, se demandant s'ils doivent investir des milliers d'euros et quel sera leur gain réel. Il est donc nécessaire de prouver que les travaux de rénovation énergétique sont une priorité pour eux. Les ménages recherchent souvent l'expertise professionnelle, mais les professionnels sont très occupés et doivent être mobilisés.

Dans notre projet CONCERTO RENO V, nous appliquerons cela comme moyen de stimuler le marché. Il est essentiel de mesurer les gains réels pour démontrer aux ménages l'impact des dépenses qu'ils ont choisies, tout en tenant compte de leurs ressources. Il est également important d'optimiser les partenariats entre les entreprises et les accompagnateurs afin de développer des offres globales et de simplifier la vie des gens. Il faut relier les entreprises aux accompagnateurs pour permettre aux ménages d'accéder plus facilement à la réalisation des travaux dans le cadre d'une offre complète.

Le deuxième axe consiste à faciliter le parcours des ménages et des entreprises. Les démarches ne sont parfois pas suffisamment coordonnées, ce qui entraîne une perte de temps et de données. L'objectif du projet CONCERTO RENO V est de mettre en place une organisation partagée des données opérationnelles afin de faciliter le montage de projets. Nous réfléchissons à l'utilisation du carnet d'informations sur le logement, créé réglementairement, afin de renforcer son aspect opérationnel, offrant à toutes les parties impliquées dans la réalisation du projet un espace dans le carnet où elles peuvent obtenir les données nécessaires pour faciliter la planification des travaux de rénovation énergétique. En collaboration avec la FFB et la CAPEB au niveau local, il est important de faciliter les relations entre les accompagnateurs et les entreprises. Nous devons également réfléchir à l'attractivité du secteur de l'amélioration de l'habitat en termes de recrutement et de formation. Il est essentiel de mettre en place une feuille de route nationale pour la formation et les compétences afin de développer l'activité dans ce secteur. Il y a également des efforts à faire pour améliorer la place des femmes dans le domaine de la construction. Il est important de mobiliser leurs compétences et de créer un environnement inclusif leur permettant d'accéder plus facilement à ces métiers, ce qui favorisera le développement des compétences. Le programme CONCERTO RENO V doit également simplifier l'environnement administratif. Le rôle des entreprises est d'effectuer les travaux, il est donc essentiel de simplifier au maximum leur parcours administratif.

Enfin, le dernier point qui a guidé la construction du projet CONCERTO RENO V concerne les incitations actuellement disponibles. Les Français sont convaincus de réaliser des travaux, mais parfois des incitations supplémentaires sont nécessaires. Des financements publics (MaPrimeRénov') et privés (certificats d'économie d'énergie) doivent être durables et optimisés, en particulier en termes de rendement réel. C'est ce que nous allons examiner en suivant les gains réels dans le cadre du programme CONCERTO RENO V.

De plus, nous avons actuellement une feuille de route exigeante pour le parc locatif avec des échéances en 2025, 2028 et 2034. C'est un axe que nous traiterons spécifiquement dans le cadre du programme CONCERTO RENO et des expérimentations qui auront lieu. Nous sommes conscients qu'il sera nécessaire de fournir des mesures de soutien supplémentaires pour permettre aux bailleurs de réaliser les travaux et de réussir cette feuille de route exigeante. Une chose importante à souligner est la nécessité de produire uniquement l'énergie dont nous avons réellement besoin.

Dans le cadre du projet, nous accorderons une attention particulière à l'efficacité énergétique, qui sera abordée spécifiquement.

Enfin, dans le programme CONCERTO RENO, nous considérerons le consommateur comme un producteur, c'est-à-dire que nous intégrerons autant que possible des solutions permettant de produire et de consommer localement de l'énergie renouvelable dans les scénarios de travaux proposés. C'est ce qui a guidé la création du programme CONCERTO RENO et ce qui devrait stimuler le marché de la rénovation énergétique grâce aux expérimentations menées dans les deux territoires démonstrateurs. Je vais maintenant passer la parole à Monsieur HUFFETEAU qui pourra nous apporter son point de vue et des compléments.

Réponse du Grand Témoin, **Simon HUFFETEAU**, coordinateur gouvernemental du plan de rénovation énergétique des bâtiments

On m'a demandé de parler de l'offre et de la demande. Il est difficile de dire des choses intelligentes après la présentation complète qui vient d'être faite. Il y a une tentation de considérer les ménages et les entreprises comme des acteurs économiques rationnels intervenant dans un environnement concurrentiel parfait, prenant des décisions basées sur des équations tout à fait rationnelles et des choix motivés par le retour sur investissement.

Cependant, je pense que tout cela fonctionne très mal dans le domaine de la rénovation énergétique. Il est important de revenir à ce qui a été présenté, malgré ma critique du terme "marché", à savoir le fait que la décision de rénover une maison est une décision individuelle, familiale et collective. C'est une décision prise par un ménage. De plus, dans le cas des copropriétés, elles ne négligent pas leurs intérêts économiques en prenant des décisions rationnelles. En fin de compte, la réalité de la rénovation énergétique, en particulier pour des rénovations performantes, confronte rapidement les réflexions sur l'offre et la demande à la complexité de la situation.

Une fois de plus, il est difficile de dire des choses intelligentes après ce qui a été dit, notamment en ce qui concerne les stimuli et les incitations. Je vais vous présenter ma grille de lecture, celle que j'utilise quotidiennement lorsque je réfléchis à nos problématiques.

Concrètement, pour essayer d'établir un parallèle avec la structure de l'offre et de la demande, je me concentre principalement sur la demande dans le cadre des politiques publiques. Une grande partie de notre travail vise à renforcer cette demande et à la soutenir, car nos politiques publiques sont principalement axées sur les ménages et les occupants. Je dirais qu'il existe quatre grandes typologies d'actions utilisées par les pouvoirs publics pour travailler sur cette demande. Chacun de ces axes offre une opportunité de travailler et de développer l'amélioration de la dynamique.

Le premier axe est l'incitation. Nous travaillons sur l'incitation de la demande par le biais des aides. C'est un mécanisme classique où l'argent est accordé sous forme de subventions ou de prêts aidés, ou bien où l'on structure un marché d'aide privée comme les certificats d'économie d'énergie. De cette manière, l'incitation renforce la demande.

Le deuxième outil structurant que nous utilisons, le deuxième axe de la politique publique, est celui des obligations ou des interdictions, c'est-à-dire les outils réglementaires. Par exemple, il y a l'interdiction d'augmenter les loyers pour les logements classés F et G depuis l'année dernière.

La troisième catégorie, le troisième axe que nous utilisons et qui fait partie de ma vision quotidienne, concerne les outils. Il s'agit de la boîte à outils que nous avons à notre disposition pour ajuster et

réguler le marché. Cela inclut, par exemple, le diagnostic de performance énergétique (DPE) et les audits énergétiques. Parfois, il y a des problèmes avec ces outils, et nous essayons de les résoudre, mais nous faisons aussi avec, sachant que la rénovation de ces outils prend du temps. Il arrive parfois que certains outils ne soient pas pleinement exploités.

Par exemple, il y a le carnet d'information sur le logement, un outil de politique publique qui est actuellement très discret. Les ambitions que nous avons pour le carnet d'information sur le logement sont très modestes, principalement en raison des contraintes imposées par le Conseil d'État.

Le quatrième axe de la politique publique, qui fait partie de ma vision quotidienne, concerne le service public. On pourrait dire que c'est également un outil, car il s'agit d'un collectif de personnes qui accompagnent les particuliers dans leur demande. Nous avons mis en place un agrément pour des acteurs privés et publics afin de remplir cette mission d'accompagnement.

Maintenant, en ce qui concerne l'offre, je pense que le même cadre de pensée peut s'appliquer. Je n'avais jamais conceptualisé cela auparavant, donc je vous remercie, Nicolas. Pour l'offre, nous pouvons faire la même chose, réfléchir aux incitations réellement offertes. Certaines sont directement liées à celles offertes à la demande, mais il y a certainement des incitations directes pour structurer l'offre, comme l'appel à projets sur lequel nous travaillons actuellement pour les opérateurs ensembliers, qui est une forme d'incitation directe. Il y a également des obligations imposées aux professionnels.

Il y a aussi des outils, comme la qualification RGE. Je n'ai pas encore pris le temps d'y réfléchir, mais il existe certainement d'autres outils créés pour structurer cette offre. Le dernier élément est le service public. En y réfléchissant, je me suis dit qu'il y avait peut-être quelque chose à explorer, que nous n'avons pas encore complètement développé cette approche. Je pense que nous n'avons pas encore mis en place de manière massive une assistance ou un accompagnement des entreprises, et c'est peut-être une piste à explorer. Je pense que nous avons matière à alimenter les discussions à venir et cela nous permettra également de revenir sur l'un des points abordés par Florence en introduction.

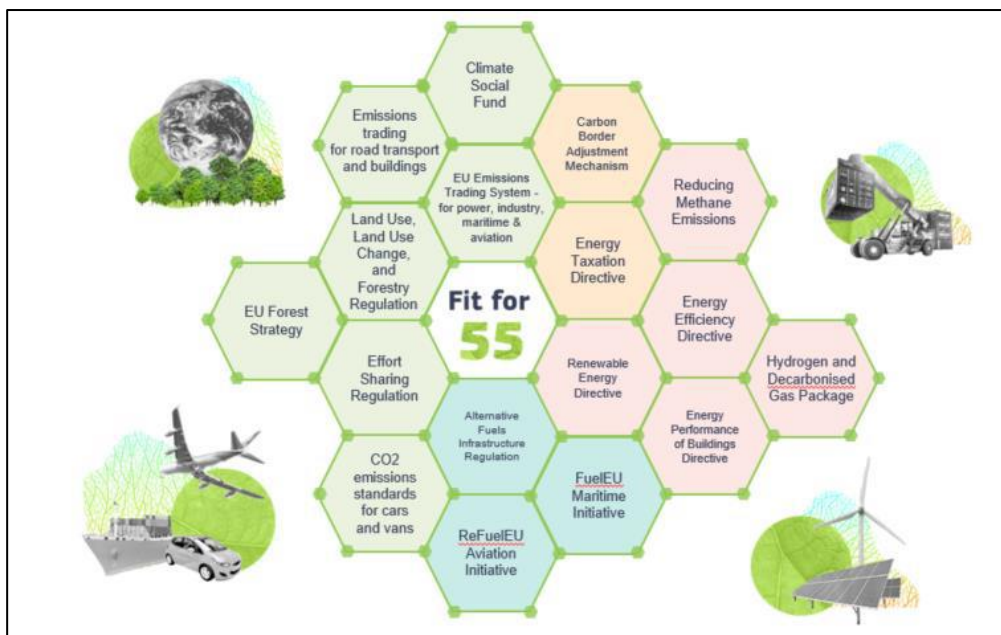
En fin de compte, pour développer le marché de la rénovation énergétique, la confiance est au cœur de la problématique. Il est nécessaire de donner confiance aux ménages pour qu'ils se lancent dans cette démarche et de permettre aux entreprises d'avoir confiance pour investir dans des projets plus structurants, notamment de nouvelles offres. J'espère que les axes que je viens de présenter vous fourniront également des éléments de réflexion pour vos discussions futures.

Enjeux européens, concept et positionnement des « Services intégrés de rénovation domiciliaire » et appel à projets HOMERENO LIFE par **Pierre-Antoine VERNON**, project officer à l'Agence Exécutive Européenne pour le Climat, l'Environnement et les Infrastructures (CINEA)

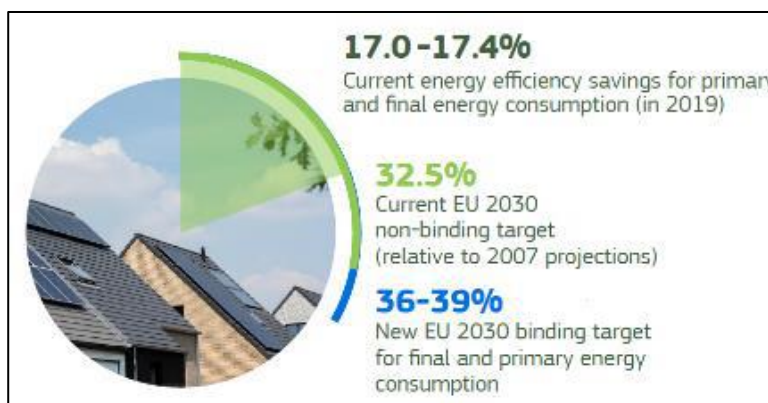
Bonjour à tous, la présentation portera sur le déploiement à grande échelle des services de rénovation énergétique intégrés en Europe.

Tout d'abord, je vais donner un aperçu du contexte européen. Les efforts de l'Europe pour réduire les émissions de gaz à effet de serre remontent déjà loin, et le cadre juridique a été renforcé avec l'adoption du Pacte Vert pour l'Europe et de la stratégie "Une vague de rénovation pour l'Europe" en 2020, visant à doubler le taux de rénovation d'ici 2030.

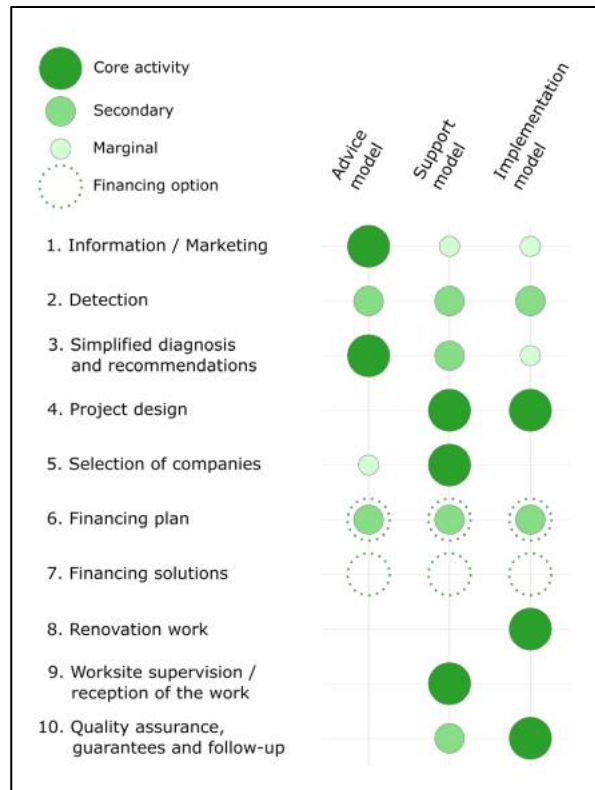
À la suite de la pandémie de COVID-19, le plan de relance européen "Next Generation EU" a été lancé, comprenant des mesures spécifiques pour améliorer l'efficacité énergétique des bâtiments. De plus, la crise gazière en Ukraine a renforcé l'ambition de l'Europe en matière de transition énergétique.



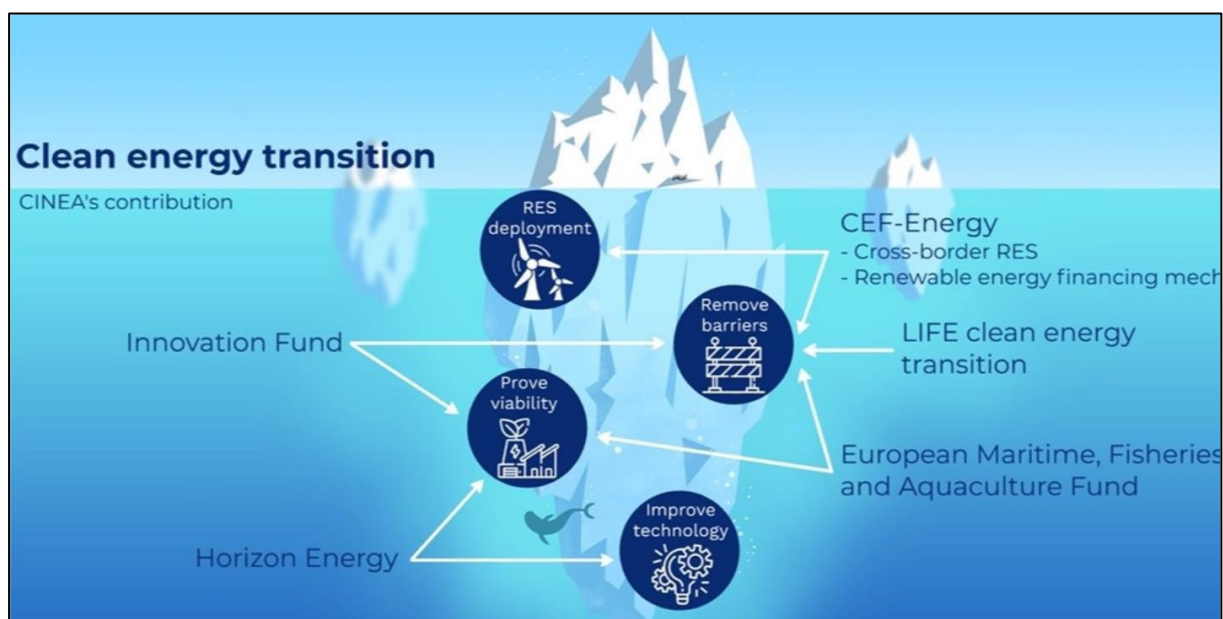
Dans ce contexte, la directive sur la performance énergétique des bâtiments est en cours de révision et prévoit des normes minimales pour les bâtiments, une amélioration des plans de rénovation à long terme et une définition de la rénovation en profondeur. La directive sur l'efficacité énergétique vise également à renforcer l'efficacité énergétique, avec une augmentation de l'obligation annuelle d'économie d'énergie pour les États membres. Les autorités publiques devront également prendre en compte l'efficacité énergétique dans les marchés publics.



Concernant les services de rénovation intégrés, plusieurs modèles ont été identifiés. Le modèle du Conseil se base sur l'information et le conseil aux particuliers, tandis que le modèle de soutien implique un accompagnement plus actif, allant de la détection des besoins à la supervision des travaux. Enfin, le modèle du financement est basé sur une approche clé en main, avec un prestataire de services énergétiques qui s'engage financièrement et garantit la qualité des travaux.



Pour soutenir cette transition, l'Agence CINEA finance des projets visant à lever les barrières à la rénovation énergétique, améliorer la gouvernance, mobiliser les investissements et soutenir l'innovation. Des appels à projets ont été lancés et plusieurs initiatives sont en cours de déploiement, visant à fournir des guichets uniques de rénovation intégrée et à faciliter l'accès au financement.



En conclusion, il existe un fort soutien politique en faveur de la rénovation énergétique intégrée en Europe, avec des mesures législatives en cours de révision et des initiatives concrètes en cours de déploiement. Les services de rénovation intégrés jouent un rôle clé dans cette transition et différentes approches sont mises en œuvre pour accompagner les particuliers dans leurs projets de rénovation.

Le projet **CONCERTO RENO** lauréat de l'appel à projets HOMERENO LIFE, par les membres du consortium

Nicolas ROUSSEAU

Je tiens à remercier Monsieur VERNON d'avoir replacé le projet dans le contexte des politiques européennes et d'avoir établi des liens avec les autres projets européens. Lors de notre rencontre à Bruxelles en décembre 2022, nous avons échangé, discuté et confronté nos idées avec les autres projets financés par la Commission européenne. Cette dynamique nous a permis de faire progresser les problématiques dans le cadre de ces projets. Merci pour ces rencontres à Bruxelles.

CONCERTO RENO : pour faire quoi ?



Un parcours de rénovation très complexe et un écosystème de la rénovation
« éparpillé façon puzzle »



Permettez-moi de rappeler que **CONCERTO RENO** est lauréat du programme Life et est cofinancé par la Commission européenne. Les images que vous voyez sont issues de la Commission européenne et représentent les parcours actuels des entreprises et des ménages.

En utilisant une référence aux Tontons Flingueurs, je mentionne le puzzle de l'organisation, qui symbolisent la mise en place des services intégrés de rénovation qui répondent aux besoins des ménages et des entreprises. C'est l'objectif de cet appel à projets et des vagues de rénovation, visant à améliorer les services fournis.

Maintenant, je vais donner la parole aux différents partenaires qui vont nous expliquer pourquoi ils se sont engagés dans ce projet.



Franck ANNAMAYER, président de SONERGIA

Le défi à relever est la rénovation de nombreuses maisons en France et en Europe, et cette recette à trouver pour réussir à accélérer la rénovation énergétique. Depuis 13 ans, SONERGIA existe et on a toujours eu une démarche collective avec de nombreux partenaires présents dans la salle et pour trouver une solution, on doit la trouver ensemble. Avec ce programme, je suis persuadé qu'on la trouvera collectivement.

Raphaël RINALDI, directeur Europe/International chez CAPENERGIES

Raphaël RINALDI, directeur Europe International pour le pôle de compétitivité CAPENERGIES. Pour ceux qui ne sont pas familiers avec notre structure dédiée à la transition énergétique, nous sommes basés à Aix-en-Provence et regroupons plus de 500 membres de notre région. Notre mission est d'accompagner l'émergence de projets innovants, de les soutenir financièrement et de favoriser leur développement. Nos actions se concentrent sur quatre axes stratégiques.

Tout d'abord, nous mettons l'accent sur l'efficacité énergétique et la sobriété, visant à intensifier ces efforts. Ensuite, nous nous engageons à décarboner les usages, en particulier dans les secteurs du transport, de l'agriculture, de l'industrie et des bâtiments. Nous favorisons également l'optimisation des infrastructures et des réseaux énergétiques.

Enfin, nous promovons la production d'énergie et d'hydrogène décarbonés. Vous pouvez voir que le secteur du bâtiment est l'un de nos domaines d'action. Bien que notre équipe soit petite, composée de 20 personnes, nous bénéficions du soutien de nos membres, qui sont des acteurs essentiels. Nous animons un réseau et organisons des événements, notamment des clubs, pour faciliter l'émergence de projets collaboratifs, les échanges d'expériences et la diffusion des bonnes pratiques.

Le deuxième volet de notre action consiste à accompagner nos membres dans l'obtention de financements européens. Notre ambition est de devenir une référence dans ce domaine, d'où notre implication dans le projet avec SONERGIA et SOLIHA. Ce projet revêt une grande importance stratégique pour nous, car il permettra d'intégrer des solutions innovantes en matière d'énergies renouvelables et de fournir des recommandations précieuses pour les travaux à entreprendre. Grâce à notre expertise et à notre réseau, nous sommes responsables de la communication et de la diffusion des résultats du projet, ce qui permettra de le rendre plus visible, de faciliter l'adoption des solutions proposées et d'encourager leur répliquabilité.

Juliette LAGANIER, directrice générale à la Fédération SOLIHA

Bonjour, Juliette LAGANIER, je suis la directrice générale de la Fédération SOLIHA. Pour ceux qui ne connaissent pas notre fédération, nous regroupons 135 associations qui sont engagées depuis de nombreuses années dans la rénovation énergétique et l'accompagnement des ménages modestes et très modestes dans leurs projets de rénovation globale. Environ 40 000 ménages par an ont été accompagnés dans leurs projets de rénovation.

Pourquoi nous nous sommes engagés dans ce projet ? Tout simplement parce que si nous voulons atteindre nos objectifs communs de décarbonisation d'ici 2050, il est nécessaire de massifier les efforts et d'innover. La solution proposée dans ce projet semble être en parfaite adéquation avec nos aspirations. Notre rôle en tant que fédération est d'impulser une dynamique auprès de notre réseau de 135 associations présentes sur l'ensemble du territoire métropolitain et outre-mer. Nous les incitons à rejoindre les projets Sonia Land et Sonia Jura dans leur mise en œuvre opérationnelle.

Emmanuel DUFAU, responsable pôle Projets de Territoires chez SOLIHA Landes

Emmanuel DUFAU, je représente l'association SOLIHA Landes. Nous sommes une équipe d'environ trente salariés et notre travail quotidien consiste à accompagner les propriétaires aux revenus modestes. Il est important de souligner que nous traitons environ 600 dossiers chaque année pour des demandes de financement dans le domaine de la rénovation énergétique, mais également pour d'autres types de travaux importants, notamment pour les personnes en situation de handicap.

Nous sommes conscients des obstacles et des freins rencontrés par les propriétaires, notamment en ce qui concerne les financements et la coordination des différents acteurs impliqués dans un projet.

L'expérimentation menée dans le cadre du projet CONCERTO RENOV peut être une opportunité intéressante pour offrir un soutien intégré et faciliter l'engagement des propriétaires dans la réalisation de leurs travaux. C'est la raison pour laquelle nous nous engageons dans ce projet.

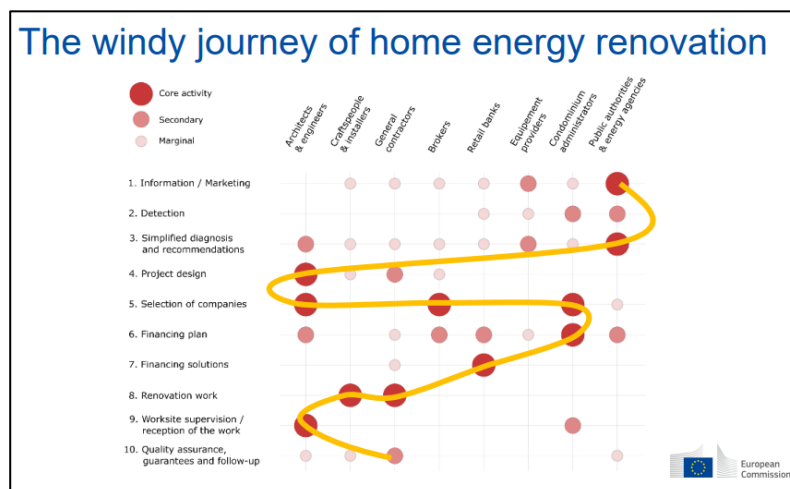
Christophe RUELLAN, directeur de SOLIHA Jura Saône-et-Loire

Christophe RUELLAN et je suis le directeur de SOLIHA Jura Saône-et-Loire qui est une structure composée de plusieurs entités, dont la maison mère SOLIHA, deux agences immobilières sociales et un cabinet de maîtrise d'œuvre. Notre mission quotidienne est d'accompagner les ménages dans leurs projets de rénovation. Chaque année, nous accompagnons environ 1500 rénovations dans nos deux départements.

Pourquoi sommes-nous engagés dans cette aventure ? Nous avons établi un partenariat solide avec Sonergia depuis plusieurs années déjà. Lorsque cette opportunité s'est présentée, nous avons répondu positivement, car le sujet était particulièrement porteur et qu'il touche au cœur même de notre métier. Nous sommes conscients de l'importance de la rénovation et de la nécessité d'encourager davantage de ménages à opter pour une rénovation globale. Participer à cette réflexion et contribuer à stimuler cette thématique nous a semblé très intéressant. Je souhaitais donc être de l'aventure.

Nicolas ROUSSEAU

Le projet a reçu le label de la Commission européenne en novembre 2022. Actuellement, l'équipe est en train de réaliser la première étape, qui consiste à créer le modèle en s'inspirant des modèles présentés par Monsieur Vernon. Ils collaborent avec les territoires pour définir un modèle qui favorisera l'incitation à agir, comprenant des outils, des processus et de la coordination. Ce modèle sera finalisé d'ici la fin de l'année.



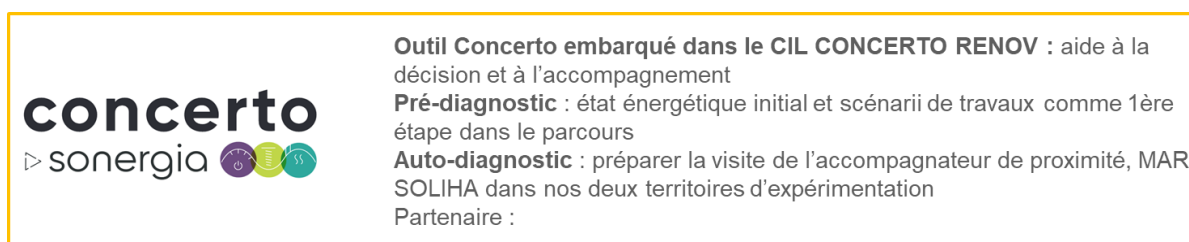
Une fois achevé, ce modèle sera testé sur deux territoires : SOLIHA dans les Landes et dans le Jura, en collaboration avec nos partenaires. À la suite de ces tests, nous serons en mesure de formuler des recommandations à la fois pour la Commission européenne et pour les schémas nationaux en développement à travers la France. Nous sommes actuellement à la première étape du programme CONCERTO RENOV, qui s'appuie sur les orientations présentées par la Commission européenne pour concevoir notre projet.



Nous nous engageons à simplifier et à coordonner le parcours souvent complexe de la rénovation énergétique. Nous souhaitons le rendre plus accessible en mettant en place une plateforme appelée CONCERTO Rénove de proximité, qui offre des services à toutes les parties prenantes : les propriétaires, les donateurs et les différents acteurs impliqués. Deux jalons sur lesquels nous avons travaillé sont le passeport de la rénovation et le carnet d'informations sur le logement. Nous envisageons d'utiliser ce dernier comme base de la plateforme, en créant un carnet d'informations logement optimisé qui facilite le partage d'informations entre les propriétaires et les parties prenantes selon leurs besoins. Nous collaborons avec des partenaires pour fournir ces services.



En intégrant un Accompagnateur Rénov' et en proposant un Carnet d'Informations du Logement optimisé, nous répondons à l'obligation de conseil envers les propriétaires. Cette initiative correspond parfaitement aux exigences du décret. De plus, nous sommes en train de finaliser l'intégration d'un outil développé par SONERGIA, appelé Concerto, qui permet d'effectuer un pré-diagnostic et une auto-évaluation de la performance énergétique du logement, ainsi que de proposer des recommandations et des scénarios de travaux. Ces deux éléments constituent les principaux chantiers sur lesquels nous travaillons actuellement.



Nous allons bientôt aborder un autre domaine de travail avec les territoires : la coordination de tous les acteurs locaux et la labellisation de certains acteurs pour qu'ils puissent utiliser le carnet d'informations logement, si le propriétaire y consent dans le cadre du projet.

Echanges avec la salle

Question de Madelaine DEVYS, ingénieure de recherche au CSTB

J'ai une question pour Monsieur Vernon. Je constate que vous présentez de nombreux projets uniques. On observe une multiplication de plateformes et d'initiatives sur ce sujet. C'est une question personnelle plutôt que venant du CSTB, mais je me demande s'il y a une idée de combien de services vont émerger. Ensuite, il pourrait y avoir une sélection darwinienne, où certaines plateformes fonctionneront mieux et atteindront davantage leur public cible que d'autres. Ou bien y a-t-il une logique qui commence à se dégager ? On remarque qu'il y a certaines approches qui commencent à émerger et qui semblent plus pertinentes que d'autres.

Réponse de Pierre-Antoine Vernon, CINEA

Je vous remercie pour votre question. Je ne suis pas un expert en rénovation intégrée, donc je suis désolé de ne pas pouvoir vous donner une réponse précise. Cependant, d'après mes discussions avec mes collègues plus expérimentés, il semble que dans certains pays, notamment en France, il y ait la coexistence de plusieurs guichets intégrés qui proposent différentes approches. Par exemple, il peut y avoir une approche axée sur le conseil et l'information, tandis que d'autres adoptent une approche plus pratique et offrent des services concrets sans trop de formalités. J'ai également entendu parler d'acteurs culturels qui jouent un rôle dans certains projets, comme le guichet unique basé sur des mécanismes de marché aux Pays-Bas, qui semble bien fonctionner là-bas. En revanche, dans d'autres pays, on privilégie un soutien plus directement accessible aux ménages.

Question d'un membre de l'OPQIBI et copropriétaire

Je trouve assez curieux que lors de cette conférence, vous adoptiez la même démarche que les syndicats professionnels de l'immobilier. Pourquoi ne pas regrouper vos réflexions ? D'autre part, permettez-moi de partager une expérience concernant la rénovation énergétique d'un bâtiment. Obtenir l'accord de l'ensemble des copropriétaires lors de l'assemblée générale est très compliqué et peut prendre des années. Une fois que vous avez établi le plan de financement et que tout semble bien avancer, vous recevez une lettre de Madame Hidalgo exigeant la préservation des cours et des Bâtiments de France. Malheureusement, ces éléments nous sont révélés après coup et tout le dossier doit être abandonné. De plus, les prix des prestataires augmentent considérablement, ce qui inflige une double charge financière. En outre, les délais de paiement de l'Agence nationale de l'habitat ne favorisent pas la rénovation. Aujourd'hui, le Diagnostic de Performance Énergétique (DPE) est remis en question par les syndicats professionnels du secteur du bâtiment. Ils souhaitent réaliser un DPE pour chaque bâtiment de la copropriété plutôt qu'un seul DPE global. Je peux vous assurer que dans ma copropriété, j'ai cinq bâtiments avec des caractéristiques différentes, tels qu'un bâtiment avec des sanitaires, un autre situé sur un parking et un autre avec simplement un vide sanitaire. Les DPE ne peuvent donc pas être identiques. De plus, il est également constaté que les copropriétaires ne connaissent pas les spécificités de leur propre appartement. Voilà pour mon témoignage.

Réponse de Simon HUFFETEAU

Merci pour cette question, qui suscite une réaction intéressante. Je pense que cela renvoie à ce que nous avons évoqué précédemment, à savoir que la situation est complexe. Beaucoup d'entre nous dans cette salle sont familiers avec ces sujets, et le témoignage souligne qu'il n'existe pas de solution unique qui puisse être standardisée facilement. Cela me permet également de commenter la question précédente. Je ne sais pas s'il y aura une sélection darwinienne des systèmes les plus performants. Une chose est certaine, il n'y aura probablement pas un système unique qui puisse répondre à toutes les situations. Il est important de garder cela à l'esprit, car même sur le marché français, nous constatons différentes approches en fonction de la typologie des ménages et des bâtiments, comme nous venons de le souligner. C'était simplement ma réaction au témoignage. Merci.

Question de Florence PRESSON, adjointe au maire de Sceaux et chargée de mission sur le territoire Grand Paris grand axe pour le déploiement du parcours de rénovation énergétique performante dédiée aux maisons

Je suis largement d'accord avec ce qui a été dit, et il y a quelques bonnes nouvelles à souligner. La mobilisation des ménages est bien présente, que ce soit au niveau local, autour de Sceaux, Grand Paris Grand Est, ou sous l'impulsion des maires et des présidents de territoire qui soutiennent activement la rénovation. Cela entraîne une adhésion importante, mais malheureusement, je dois nuancer un peu. Du côté des artisans, malgré une coordination territoriale, il y a des défis à relever, comme vous l'avez mentionné précédemment. Je pense qu'un service public pourrait apporter de nombreuses idées à ce sujet.

En revanche, un point positif à souligner est la mise en place du prêt avance rénovation, qui est une initiative extraordinaire. Malheureusement, il est réservé uniquement aux foyers aisés. Même si peut-être une erreur dans le dossier de L'Anah, dans la dernière version sortie, cette restriction n'est pas mentionnée. J'ai pensé que c'était une bonne nouvelle pour nous, en complément des solutions

avancées par France Stratégie et Vincent, qui sont exceptionnelles. Cependant, lorsque nous commençons à rencontrer des opérateurs, ils nous disent que si nous n'avons pas un fonds de garantie, cela ne fonctionnera pas. Que ce soit à Sceaux ou dans votre région, personne ne sera prêt à débloquer 500 000 € sur un compte bloqué pour s'engager. Donc, pour moi, il y a vraiment un problème à résoudre. Je l'ai constaté de manière très marquante.

De plus, lorsque les ménages reçoivent des appels frauduleux concernant les rénovations à 1€, cela crée une confusion. Ces personnes prétendent réaliser des rénovations globales pour presque rien, mais elles négligent par exemple les fenêtres en disant que ce n'est pas important. C'est un combat que je mène actuellement.

Il est donc crucial que tout le travail de mobilisation puisse être soutenu par des financements, sinon nous pourrions organiser 25 000 tables rondes, ressortir avec un enthousiasme débordant, mais rentrer ensuite dans notre travail, dans le 93, avec un sentiment de tristesse.

Réponse de Nicolas ROUSSEAU

Le sujet du financement sera abordé lors de la table ronde avec Monsieur AUSSILLOUX. Dans le cadre du projet CONCERTO RENOVO, notre objectif n'est pas de créer de nouveaux financements, mais plutôt de regrouper tous les financements existants. Cependant, nous pourrions envisager des modèles de financement proposés par des tiers et liés à une approche d'ensemblier. Ce serait intégré dans une démarche d'expérimentation, peut-être dans certains pays, mais nous ne prévoyons pas d'autres initiatives de financement pour le moment.

Question de Dorize REMY, coordinatrice d'un service éco-entreprises pour le CD2E

Nous disposons d'un pôle d'excellence en transition écologique dans les Hauts-de-France, et nous sommes actuellement impliqués dans un important programme pour la Métropole européenne de Lille. Depuis environ 3 ans, je suis chargé de coordonner la création d'un réseau de professionnels. Vous avez évoqué la relation entre l'offre et la demande, avec d'un côté les particuliers et de l'autre les professionnels. Vous avez mentionné les obstacles du côté des particuliers, mais pas ceux du côté des professionnels. C'est en effet une lacune importante. Comment comptez-vous aborder cette question ?

Réponse de Nicolas ROUSSEAU

Nous avons abordé cette problématique avec les professionnels en deux étapes. La première étape consistait à impliquer les professionnels dès le dépôt de notre dossier. Nous avons été soutenus par la Fédération Française du Bâtiment (FFB) locale, qui a décidé de soutenir ce projet visant à créer une organisation favorisant une progression commune. Cela représente notre première étape. La deuxième étape, au niveau local, dans le cadre de la création du modèle, impliquera une collaboration avec les représentants de la FFB dans le département du Jura. Ensemble, nous élaborerons des outils adaptés aux besoins des entreprises et des accompagnateurs, tout en tenant compte des besoins des ménages. Ces outils seront intégrés à notre plateforme, le Carnet d'Information du Logement Optimisé, qui constitue notre stratégie. Actuellement, nous en sommes à cette étape de création et de soutien.

Réponse de Pascal HOUSSET pour la FFB

De plus, en complément, je suis président de l'Union Métier au sein de la FFB pour le génie climatique, représentant environ 15 000 entreprises à travers le pays. Nous avons déjà établi une collaboration avec SONERGIA depuis plusieurs années pour dynamiser le marché de la rénovation énergétique et de la rénovation globale. L'objectif est de sensibiliser nos professionnels régionaux, notamment nos artisans, afin d'améliorer les actions régionales. Cette mécanique mise en place aidera également les artisans à accéder plus facilement à ces marchés. Nous avons pris note de votre question et nous nous nourrirons des expériences des autres territoires, pas seulement du Jura et des Landes.

Question de Sandrine BARRELET, métropole de Rouen Normandie

Pourriez-vous me donner plus de précisions sur la durée estimée de votre action et sur le nombre de ménages que vous pourriez atteindre ? De plus, j'aimerais poser une question à SOLIHA : êtes-vous déjà impliqué dans la rénovation énergétique de vos départements en tant qu'animateur d'un PIG (Programme d'Intérêt Général) ou d'une OPA (Opération Programmée d'Amélioration de l'Habitat) départemental ? Envisagez-vous de vous rapprocher des futurs accompagnateurs rénovateurs de vos territoires pour explorer d'autres méthodologies d'approche dans vos départements ?

Réponse de Emmanuel DUFFAU

En ce qui concerne l'espace France Rénov', nous avons effectivement trois plateformes territoriales de conseil aux propriétaires, et nous sommes également impliqués dans l'animation de 66 OPA (Opérations Programmées d'Amélioration) et PIG (Programmes d'Intérêt Général). En ce qui concerne l'intégration de Mon Accompagnateur Rénov' dans le futur, il s'agit d'un modèle en cours d'élaboration, et nous discuterons de cela avec Nicolas et Charlotte lors des prochaines étapes.

Réponse de Nicolas ROUSSEAU

En ce qui concerne le timing, nous finaliserons les travaux en 2023, nous créerons le modèle en 2024-2025, nous le testerons, et nous serons en mesure de formuler des recommandations d'ici la fin de l'année 2025. Monsieur VERNON a mentionné dans sa présentation qu'il y aurait environ 2 300 rénovations globales performantes, et plus de 1 000 rénovations pour faire face aux inondations. Ces chiffres sont définis comme des objectifs à suivre dans notre projet.

Question d'un représentant de l'Union Nationale des Propriétaires Immobiliers

En tant que représentant de l'Union Nationale des Propriétaires Immobiliers, je tiens à souligner l'importance de prendre en compte les besoins des propriétaires, ce qui a été abordé dans les présentations de Monsieur ROUSSEAU et Monsieur VERNON, ce qui n'a pas toujours été le cas lors des conférences auxquelles j'ai assisté jusqu'à présent. Il est essentiel de reconnaître que, en tant que propriétaires, nous sommes confrontés à des enjeux émotionnels qui dépassent souvent la rationalité. Il y a donc des actions à entreprendre dans ce domaine. Cependant, je voudrais insister sur un point crucial qui dépasse les problèmes administratifs et financiers que nous connaissons tous : la nécessité d'un guichet unique. En tant que représentant des propriétaires, je demande vivement qu'il soit rapidement mis en place un moyen pour les propriétaires de savoir où s'adresser afin d'obtenir des informations précises sur les démarches à suivre. C'est d'une importance capitale et cela devrait être la priorité absolue, indépendamment des problèmes techniques qui pourraient survenir par la suite. Chaque jour, je reçois des appels de propriétaires qui se demandent vers qui se tourner pour obtenir des informations. C'est un problème majeur et je suis ravi de constater qu'il a été abordé aujourd'hui. Maintenant, il ne s'agit pas seulement d'en parler, mais de le mettre en pratique.

Réponse Alé SALL, directeur du programme France Rénov' à l'Anah

La réponse à votre question se trouve dans le projet France Rénov'. Notre objectif est de fournir aux propriétaires une réponse claire à la question essentielle de savoir vers qui se tourner pour obtenir des informations fiables. C'est pourquoi nous avons mis en place ce service public pour la rénovation des logements. Bien qu'il ne soit pas encore suffisamment déployé sur tout le territoire, nous avons lancé ce projet en janvier 2022 et il s'agit d'une aventure à long terme. Il est porté à la fois par l'État et les collectivités territoriales, et cette mobilisation est en cours depuis une vingtaine d'années. Notre objectif est de créer une identification massive de France Rénov', afin que les particuliers et les professionnels puissent facilement trouver leur guichet de proximité, prendre rendez-vous et obtenir des informations de premier niveau pour poursuivre leur parcours de rénovation. Nous visons des rénovations performantes et souhaitons intégrer les dispositifs locaux existants. Nous travaillons en collaboration avec des espaces Conseils France Rénov' dans différentes régions, tels que SOLIHA dans les Landes.

Réponse de Nicolas ROUSSEAU

Le projet CONCERTO RENOVO ne vise pas à se substituer à France Rénov', mais plutôt à combler une lacune en réunissant toutes les parties prenantes. Nous travaillerons en étroite collaboration avec France Rénov' pour assurer le suivi des ménages grâce à une plateforme dédiée, ouverte aux propriétaires et locataires de logements ainsi qu'aux entreprises. L'accompagnateur Rénov' sera chargé de suivre le projet de rénovation. Il est essentiel de créer un lien entre le niveau de conseil initial et la plateforme d'accompagnement du projet CONCERTO RENOVO. Par exemple, dans le Jura et les Landes, nous travaillons en étroite collaboration avec les espaces Conseils France Rénov' locaux. Nous espérons que regrouper toutes ces structures sous l'égide de France Rénov' facilitera la compréhension pour les ménages, tout en recyclant les structures existantes sans créer une nouvelle entité distincte.

Question de Julien FORTIN, membre du directoire d'urbanisme

Nous sommes actifs sur le terrain et intervenons à la fois dans les OPA, les PIGs et la gestion des espaces Conseils France Rénov'. Votre question porte sur la façon dont les acteurs travaillant sur les problématiques similaires, tels que CONCERTO RENOVO, développent des outils et mettent en place des parcours à l'échelle des territoires. Vous vous demandez quels outils seront mis en place dans le cadre de l'Accompagnateur Rénov' et quelle synergie peut être trouvée avec notre organisation. Nous sommes conscients de l'importance de ce dialogue à un moment charnière où l'Accompagnateur Rénov' et France Rénov' se développent sur les territoires. Il est regrettable que nous travaillions tous séparément sans collaboration.

Réponse de Nicolas ROUSSEAU

La réponse sera apportée lors de la table ronde.

Table ronde 1 : définir et réaliser les travaux, l'accompagnement des ménages et des entreprises.

Animatrice : Florence LIEVYN, SONERGIA.

Florence LIEVYN

Comme je l'avais mentionné, nous allons avoir une densité importante d'experts et d'interventions. Nous mettrons l'accent sur l'accompagnement des ménages et des entreprises, en soulignant la nécessité d'une coordination entre les deux, car l'un ne peut se faire sans l'autre. Dans la présentation de Monsieur VERNON, j'ai relevé un point extrêmement important qui est le facteur humain.

Je vous propose d'aborder directement ce facteur humain avec notre invitée, Audrey VALIN. Vous êtes une sociologue indépendante spécialisée dans les sujets liés à l'habitat, et vous accompagnez le Club de l'Amélioration de l'Habitat (CAH), une structure active depuis 1992, qui vise à dynamiser le marché de l'habitat en général. Vous avez accompagné et continuez d'accompagner le CAH dans le cadre d'une enquête et d'une étude qui s'est intéressée à l'opinion des ménages sur leur habitat et sur la rénovation.

Pourriez-vous nous donner un résumé des premiers enseignements de cette étude ?

Audrey VALIN, sociologue de l'habitat

Le premier enseignement majeur est la matrice développée par le Club, un outil qui a permis d'identifier les principaux leviers d'action. Bien que je n'aie pas suffisamment de temps pour tous les développer en détail, je vous renvoie à la brochure réalisée par le Club et Qualitel, qui est le fruit d'une étude basée sur un sondage auprès de 3000 propriétaires et des entretiens en face à face.

Cette brochure est disponible sur le site web et peut également être obtenue en version papier. La matrice est intéressante car elle a été élaborée au sein de l'Observatoire habitant-consommateur (OGC), où le terme "consommateur" est important car il permet de considérer les ménages comme de véritables maîtres d'ouvrage et décideurs. Cela nous permet d'aborder les comportements dans toutes leurs dimensions subjectives, ce qui est essentiel d'un point de vue sociologique.

Elle permet également de prendre en compte le marché, l'offre et la demande, en mettant l'accent sur les comportements souvent rationnels liés aux travaux du bâtiment et des équipements, ainsi que sur les aspects plus irrationnels ou subjectifs liés à la notion de qualité. En croisant ces deux aspects, on parvient à comprendre les parcours de rénovation énergétique des ménages et la dynamique complète qui les anime.

En ce qui concerne la rénovation énergétique, il est évident que les ménages sont d'abord motivés par des raisons économiques et énergétiques, cherchant à réduire leurs factures. Cela prime souvent sur la conscience collective du bien commun et la participation aux biens communs, bien que les chiffres témoignent d'une grande sensibilisation écologique chez les répondants à l'étude. La crise de la COVID-19 a également eu un impact indéniable sur cette prise de conscience.

Un autre levier important est le confort, revendiqué par 80% des propriétaires occupants, souvent associé au confort thermique. La rénovation énergétique apparaît donc comme un levier favorable pour le marché.

Marché entretien-rénovation « propriétaires-occupants » Segmentation croisée : Univers/Attitudes travaux			4 UNIVERS TRAVAUX			
			Réparer, maintenir	Améliorer le confort	Aménager, agrandir	Embellir, décorer
			26 %	28 %	12 %	34 %
5 ATTITUDES TRAVAUX	Mainteneurs	40 %	10 %	11 %	5 %	14 %
	Embellisseurs	27 %	7 %	8 %	3 %	9 %
	Re(constructeurs)	15 %	4 %	4 %	2 %	5 %
	Modérés	11 %	3 %	3 %	1 %	4 %
	Passifs	7 %	2 %	2 %	1 %	2 %

En ce qui concerne les professionnels, il est intéressant de noter qu'ils réussissent à embarquer dans les projets de rénovation énergétique lorsque d'autres travaux sont déjà en cours, tels que des travaux d'embellissement ou d'agrandissement.

Cependant, il subsiste une ambivalence dans la représentation des professionnels, ce qui peut parfois être un obstacle, notamment en termes de confiance et de crainte d'être trompé. L'habitat étant un bien de consommation particulier, il touche à l'intimité et à la sécurité, ce qui crée une certaine vulnérabilité lorsqu'on fait appel à des professionnels.

Ainsi, les deux principaux leviers identifiés sont la confiance, afin de construire une relation de confiance solide, et le besoin d'être rassuré, compte tenu de la nature intime et sécuritaire du logement. C'est autour de ces aspects que je développe ma réflexion sur l'habitat, cherchant à conceptualiser comment faire de son habitat un abri, un cocon, et à percevoir cela également du point de vue des professionnels.



Florence LIEVYN

Est-ce que vous attendez dès à présent à avoir évolué les sondages qui sont mentionnés au fil des années ou est-ce que finalement ce sont plus les parcours de vie et donc l'évolution du panel qui vont engendrer des évolutions ? Ou tout simplement est-ce que c'est fixé globalement ?

Audrey VALIN

Effectivement, nous avons commencé l'enquête et notre travail consiste à observer les interactions entre les parcours individuels et le contexte social. La matrice que nous utilisons est suffisamment fiable pour ne pas nécessiter de grands bouleversements, mais nous nous attendons à des ajustements en fonction du contexte social, en particulier avec la crise économique et l'inflation, qui peuvent influencer les ménages.

Un autre facteur que nous surveillons attentivement est la dimension régionale, notamment en ce qui concerne la qualité de la rénovation énergétique. Nous testons cette hypothèse dans la nouvelle étude pour voir s'il y a des différences marquées entre les régions. Je vais commencer mon tour de France avec les entretiens. Ce qui retient particulièrement mon attention, c'est l'aspect générationnel.

Les générations plus établies ont souvent des logiques très individualistes et économiques, guidées par une rationalité symbolique à finalité économique. Cependant, les jeunes générations pourraient avoir un système de valeurs différent, qui bouleverse un peu les choses en accordant davantage d'importance aux valeurs environnementales et au bien commun. C'est un aspect que nous devons surveiller de près.

Florence LIEVYN

Pascal HOUSSET, en tant que président de l'UMGCCP au sein de la FFB, vous accordez une place importante aux professionnels. Madame VALIN et Monsieur VERNON ont souligné dans leurs discours que nous, en tant que particuliers nous ne sommes pas nécessairement formés aux travaux, même si certains d'entre nous se lancent dans des projets de rénovation.

En 2023, quel est le contexte de la rénovation énergétique du point de vue des entreprises ? Où en sommes-nous en termes de carnet de commandes ? Est-ce difficile ? Sommes-nous toujours confrontés à la crise des matériaux et à l'augmentation des prix ? Quels sont les principaux défis auxquels vous êtes confrontés en ce moment ?

Pascal HOUSSET, président de l'UMGCCP

Donc en effet, en début d'année, nous avons rapidement obtenu 111 retours terrain sur la rénovation globale et énergétique, ce qui montre que l'envie de se lancer dans ces projets ne manque pas. Je tiens à souligner le travail exceptionnel réalisé par les accompagnateurs dans les territoires, et je les en remercie.

Cependant, nous constatons que malheureusement peu de dossiers aboutissent en début d'année. Pourquoi ? Il y a une dimension économique à prendre en compte. La flambée des prix des matériaux ainsi que les augmentations des salaires des employés et des entreprises du bâtiment font que la facture finale est plus élevée. Les particuliers sont heureux de nous voir arriver, mais ils sont également soulagés de nous voir partir. Il est donc important de prendre cela en considération.

De plus, il est essentiel d'embarquer davantage les ménages dans nos projets de travaux. Cela passe par une meilleure compréhension mutuelle, c'est-à-dire ne pas leur imposer des solutions, mais plutôt adopter une approche pédagogique en leur expliquant ce que nous allons faire, comment nous allons le faire et comment nous allons y parvenir ensemble en tant que maître d'ouvrage. Ce sont des pistes de réflexion sur lesquelles nous devons travailler, et c'est précisément ce que nous essayerons de faire à travers le projet CONCERTO RENOVO.

Florence LIEVYN

Qu'est-ce que vous répondez aux détracteurs ou à ceux qui disent à minima qu'il n'y a pas assez d'entreprises, notamment dans RGE, pour réaliser les travaux ?

Pascal HOUSSET

Nous avons une forte capacité d'adaptation dans le secteur du bâtiment, et cela doit être souligné. Nous sommes tous conscients de la baisse notable de la construction neuve actuellement. Nous savons que nous ne pourrions pas basculer instantanément. Il y a des risques de pertes d'emplois dans le secteur du bâtiment, c'est pourquoi nous nous efforçons au maximum de mettre à profit notre savoir-faire dans le domaine de la rénovation. Nous sommes déjà en train de travailler sur ce point. Bien sûr, je ne prétends pas que la transition sera aussi facile d'un domaine à l'autre, car il s'agit de méthodes de travail et d'approches différentes.

Cependant, nos organisations professionnelles, comme la FFB, ont un rôle à jouer dans ce processus. Nous nous employons activement à renforcer les équipes sur les territoires et à promouvoir les bonnes pratiques en matière de rénovation, en veillant à ce que les professionnels qualifiés effectuent un travail de qualité. C'est ainsi que nous travaillons avec le monde en général.

Florence LIEVYN

Merci pour cette réassurance. On a entendu la voix des ménages, la voix des entreprises. Je vous propose qu'on continue avec le service public Alé SALL. Vous êtes directeur du programme France Rénove à l'Anah, qui a pris une ampleur, une envergure incroyable quand même ces derniers mois, avec beaucoup d'attente du coup de critiques aussi, mais le chemin qu'on lui a demandé de parcourir par l'idée forcée était pas l'aspect, loin évident.

Est-ce que vous pouvez nous rappeler un petit peu justement, quels sont ces grands enjeux, les missions du quotidien ? Et puis en profiter pour répondre éventuellement à Julien FORTIN également ?

Alé SALL, directeur du programme France Rénov' à l'Anah

Si je replace un peu les enjeux, l'agence a plusieurs missions. La mission historique est de financer les travaux d'amélioration de l'habitat, en particulier dans le parc locatif privé, ainsi que pour les propriétaires bailleurs et les copropriétés, avec une attention particulière pour les bâtiments les plus dégradés et les personnes les plus vulnérables. Il est important de rappeler ces aspects, car c'est là d'où nous venons.

La deuxième mission, renforcée ces dernières années, est d'accompagner les maîtres d'ouvrage, notamment grâce à des assistants à maîtres d'ouvrage, qui interviennent dans les programmes de l'Agence en collaboration avec les collectivités territoriales. Depuis un peu plus d'un an, une nouvelle mission consiste à informer et conseiller le grand public. C'est là que s'inscrit le programme "trans rénove", qui vise à proposer une réponse à chaque personne qui se pose la question de qui contacter pour réaliser des travaux de rénovation. Il s'agit également de fournir des informations et d'être conscient des différents éléments. Cela fait partie du service public, qui doit rassurer les personnes

qui envisagent des travaux de rénovation, car ces travaux sont complexes, intrusifs et inconfortables pendant leur réalisation. Il est donc nécessaire de rassurer les particuliers en leur expliquant comment les travaux se dérouleront, quelles étapes ils vivront, et en les sensibilisant aux opportunités qui se présentent dans leur vie.

Il est également important de les mettre en relation avec des acteurs qui pourront les accompagner à chaque étape de leur projet. Le rôle du service public est de démêler les fils et de rendre le système aussi transparent et lisible que possible pour les particuliers.

Cependant, il est important de reconnaître que le système reste complexe. Notre objectif est de coordonner les interventions des différents acteurs, de réduire la complexité du système du côté de l'Anah et des pouvoirs publics, et d'assurer un suivi continu de l'utilisateur, du repérage initial jusqu'à la réalisation du projet, en maintenant le contact et en identifiant de potentielles opportunités de travaux supplémentaires. Il s'agit d'assurer une continuité de suivi et de donner aux particuliers les moyens d'être véritablement les acteurs de leur projet. France Rénove joue un rôle essentiel dans ce processus, et il est important de souligner que nous sommes en train de changer de paradigme et de passer d'une approche centrée sur les travaux et le financement à une approche axée sur l'accompagnement.

L'accompagnement est crucial pour atteindre nos objectifs de rénovation du parc immobilier dans une perspective bas carbone d'ici 2050. Cependant, il s'agit d'un changement qui s'inscrit dans la durée. Nous avons besoin de tous les acteurs et il est donc primordial de pérenniser et de renforcer les services publics, tels que France Rénove, afin de garantir un point d'entrée unique et de ne pas multiplier les guichets. Nous devons également éviter de créer des guichets uniques pour les guichets uniques, car cela ne résoudrait pas le problème.

Il est essentiel de capitaliser sur les outils et les ressources existantes. Un deuxième point important est la mobilisation des professionnels. Il est nécessaire de structurer et de renforcer le secteur de l'accompagnement, qui n'est actuellement pas suffisamment développé pour faire face aux enjeux. Il s'agit d'un changement de paradigme dans la manière d'aborder les projets, en adoptant une approche globale et en prenant en compte les besoins des ménages. C'est là la révolution que nous sommes en train de mettre en place.

Florence LIEVYN

Christophe RUELLAN, directeur de SOLIHA Jura Saône-et-Loire, vous êtes notre 2^{ème} représentant de terrain.

Qu'est-ce que ça vous évoque tout ce qu'on vient de se dire ? Est-ce que ce sont des choses que vous vivez comme ça au quotidien, sur le terrain ? Vous disiez-vous faites en environ 600 d'accompagnements par an sur les 2 départements, vous vous retrouvez dans ces propos ?

Christophe RUELLAN, directeur de SOLIHA Jura Saône-et-Loire

Oui, nous avons effectivement réalisé environ 1 500 accompagnements, dont 600 à 700 concernant la rénovation énergétique, mais notre activité est un peu plus large. Je suis tout à fait d'accord lorsque j'entends parler de ces problèmes, car c'est notre métier, notre quotidien, notre travail consiste réellement à accompagner les ménages. Souvent, les ménages nous contactent en nous disant : "J'ai des travaux à faire, ai-je droit à des aides ?" C'est une manière réductrice d'aborder la question, mais c'est bien cela. Ils recherchent également des informations fiables, car ils sont souvent perdus sur Internet. Ils cherchent des informations, ils contactent différentes personnes et chacun leur donne des avis différents, donc ils recherchent une information fiable et cherchent à retrouver confiance. Notre travail consiste donc, dans un premier temps, à comprendre leurs projets et leurs besoins. Cela se fait à travers des visites techniques sur le terrain, ce n'est pas simplement du conseil en bureau.

Nous avons une approche énergétique, mais pas seulement. Nous avons une approche globale du bâtiment. Il ne s'agit pas de proposer des scénarios de rénovation énergétique sans prendre en compte les problèmes d'humidité ou les remontées capillaires, sans remarquer que le toit menace de s'effondrer sur la tête du ménage. Il est donc nécessaire d'avoir une approche globale du bâtiment, mais pas seulement du ménage. Nous devons également comprendre le ménage lui-même. Qui sont-ils ? Quels sont leurs comportements dans le logement ? Si ce sont des personnes relativement

âgées avec des problèmes de santé qui chauffent à 22 ou 23 degrés, les solutions techniques ne seront pas les mêmes que pour un jeune ménage qui chauffe à 19 degrés. Nous devons comprendre les problématiques du ménage, leur capacité intellectuelle à gérer un chantier, ainsi que leur situation financière. Il est donc essentiel d'avoir une approche globale, et je pense que le projet d'un véritable accompagnement prend forme.

MonAccompagnateurRénov' s'est pleinement approprié cette nécessité d'un accompagnement global, et nous sommes globalement très satisfaits de cette réforme, bien qu'avec quelques nuances. Le premier septembre approche dans quelques mois, et il nous manque encore quelques informations fondamentales. Nous ne savons toujours pas quel type d'audit énergétique nous devons effectuer à l'avenir. Cela complique un peu le travail de nos équipes et la structuration de nos services lorsque nous ne connaissons pas les outils que nous devons utiliser. De même pour le financement, nous ne savons pas quel sera le montant de la prestation ni quel sera le soutien apporté par les services publics. Lorsque nous devons établir un budget prévisionnel, nous ne savons pas à quel prix nous pourrions vendre nos prestations. Cela aussi rend les choses un peu compliquées.

Florence LIEVYN

Vous l'expérimentez cet Accompagnateur Rénov' depuis le premier janvier, est-ce que vous avez déjà des premières conclusions à nous donner ?

Christophe RUELLAN

Il s'agit d'une approche globale visant à amener les ménages vers une rénovation performante. Notre objectif n'est pas simplement de remplacer une chaudière par une pompe à chaleur sans prendre en compte les aspects environnants, mais bien de viser la performance globale. Nous avons expérimenté et pratiqué ces approches depuis de nombreuses années. Une particularité de notre démarche, notamment dans le cadre de BBC Solidaire, est que nous avons depuis longtemps orienté de nombreux projets vers la norme BBC (Bâtiment Basse Consommation), et nous espérons pouvoir étendre cette approche globale. Cela met en lumière les activités que vous exercez et c'est ce que j'attendais de l'État et de la profession en termes d'accompagnement.

Florence LIEVYN

Je vous propose qu'on passe la parole à Madame REFABERT. *SERAFIN, qu'est-ce que c'est Madame REFABERT ?*

Vous êtes secrétaire de cette entité, est-ce que vous pouvez nous en dire plus ?

Françoise REFABERT, secrétaire SERAFIN

SERAFIN, c'est l'association qui a été constituée grâce à un autre projet européen : ORFEE, qui regroupe en fait les sociétés de tiers financement. Des sociétés de tiers financement, il y en a 6 qui sont à l'échelle régionale, sauf l'une d'elles, qui est à Bordeaux métropole. C'est une association toute jeune qui a été montée au début de 2022 et qui est vraiment en devenir.

Florence LIEVYN

Et alors, quelle mission est-ce que vous vous donnez au quotidien au sein des SERAFIN ?

Françoise REFABERT

Les SERAFIN sont donc des initiatives qui ont maintenant une certaine ancienneté, allant de 8 ans jusqu'à présent. Cela me ramène en réalité au début, car c'est moi qui ai produit ce document spécifiquement pour restituer l'expérience des sociétés de tiers financement qui se sont développées à l'époque. Comme l'expliquait Monsieur RUELLAN, l'idée était effectivement d'avoir une vision globale et d'inspirer confiance afin que les propriétaires ou copropriétaires s'impliquent dans le processus. L'objectif de cette grille n'était pas de dire qu'il fallait se perdre dans un amas de confusion, mais plutôt d'expliquer qu'il fallait trouver des modalités permettant de couvrir l'ensemble des prestations. Cette grille visait à mettre en évidence le fait que parmi les acteurs du marché existants,

aucun n'avait réellement la capacité d'assurer l'ensemble des services. Il s'agissait d'introduire la notion d'intégration. Cela a été défini par les services d'intégration de rénovation résidentielle, mais qui au départ avaient été conçus pour ces sociétés de tiers financement.

La caractéristique des sociétés de tiers financement est d'agir, à une échelle potentiellement plus large, comme des instruments contrôlés par les collectivités. Aujourd'hui, les sociétés de financement sont des sociétés économiques, des organismes publics ou des sociétés locales publiques. Elles servent d'instrument pour faciliter le passage de relais entre les guichets France Renov', dans lesquels elles sont fortement impliquées aux côtés de l'ADEME autrefois et maintenant exclusivement avec l'Anah, ce qui représente une simplification évidente.

Une autre caractéristique des sociétés de tiers financement est de s'attaquer à la démonstration que la rénovation performante est accessible aux gens, ce qui passe par une proposition de financement. C'est pourquoi elles disposent d'un statut juridique inscrit dans la loi depuis 2015, leur permettant de solliciter une exception au monopole bancaire pour accorder des prêts. Ainsi, les sociétés de tiers financement autorisées à le faire sont de grands distributeurs dans le micro-marché, notamment dans le domaine des éco-prêts pour la rénovation globale, par exemple.

En résumé, le métier des sociétés de tiers financement consiste à être, ou à représenter, des collectivités au service de l'Anah pour organiser les choses sur le terrain et favoriser l'adhésion à un dispositif permettant de démontrer aux gens qu'ils peuvent se diriger vers une rénovation performante, éventuellement par étapes, en tenant compte de leur capacité de remboursement et des économies d'énergie qu'ils réaliseront. Cela implique de prendre des risques plus importants que ceux assumés par les banques, ainsi que de proposer que les paiements soient effectués directement aux différentes entreprises. Ce sont là les principales différences par rapport aux banques, et la dernière chose est de permettre que les actes soient rémunérés lorsqu'ils sont effectués, en effectuant également les avances nécessaires.

Florence LIEVYN

Pour conclure, Madelaine DEVYS, vous êtes là pour témoigner d'un programme européen, en tant qu'ingénieur de recherche au CSTB. Vous avez été le pilote opérationnel du programme Turnkey Retrofit qui est maintenant terminé. Le programme visait à mettre en relation de manière étroite le ménage et les entreprises grâce à une plateforme.

En quelques minutes, pouvez-vous présenter l'idée concrète de ce programme. Et enfin, concernant la suite, quelle serait la prochaine étape s'il y en avait une ?

Madeleine DEVYS, ingénieure de recherche au CSTB, présentation du projet européen Turnkey Retrofit

Je suis ici pour vous parler d'un projet européen appelé "Turnkey Retrofit", qui vise à créer un service de guichet unique pour faciliter la rénovation des maisons individuelles et des copropriétés.



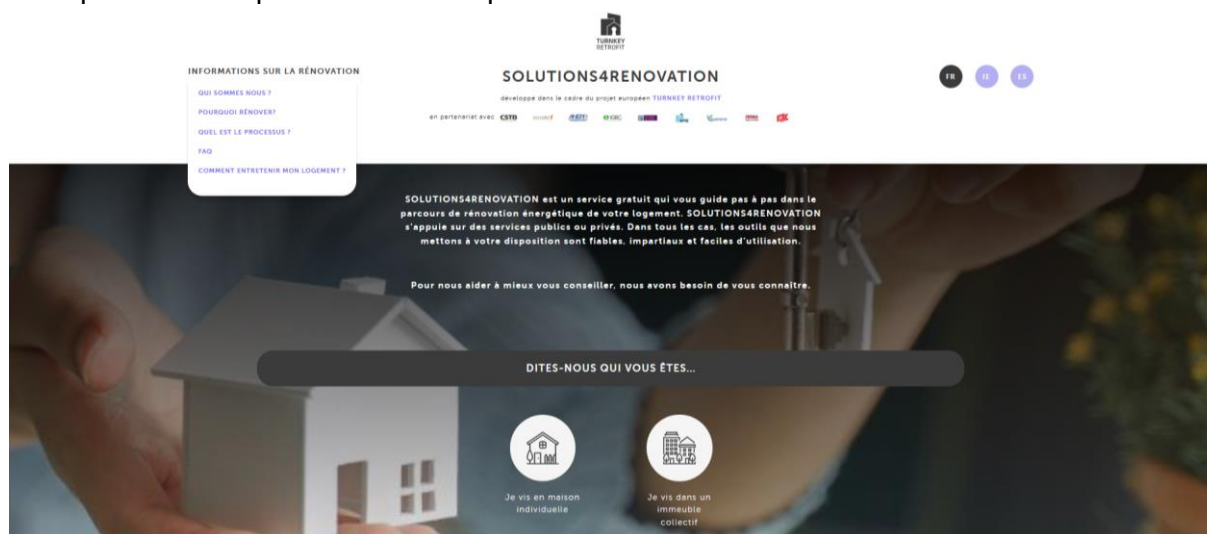
Ce projet implique des partenariats avec des institutions en Irlande, en Espagne, en Belgique et en France. Tous ces partenaires ont travaillé ensemble pour mettre en place ce service de guichet unique, en s'appuyant sur les services existants dans chaque pays. Il y avait une combinaison de partenaires privés et publics. En France, nous avons établi un partenariat avec EP, une plateforme numérique appelée "Heeros", qui met en relation les ménages et les artisans spécialisés dans la

rénovation des maisons individuelles. En Espagne, nous travaillons avec une association nationale déjà présente mais non numérisée, et en Irlande, nous collaborons avec une association en train de mettre en place une plateforme numérique.

L'idée est de regrouper tous ces services existants sur une plateforme numérique afin de faciliter l'accès à l'information. Par exemple, en ce qui concerne la partie française, nous redirigerons vers France Rénov', car chaque pays dispose de ses propres relais d'information. Nous avons également développé des petits outils interactifs, car nous pensons qu'il est important pour les ménages de s'approprier les choses, de comprendre la qualité et d'avoir des outils de diagnostic pour savoir quels sont les problèmes dans leur logement et comment la rénovation peut les aider.

Nous avons également prévu des outils d'interaction pour planifier des travaux cohérents et compatibles. L'idée était vraiment de répondre aux différents besoins des ménages tout au long du processus de rénovation. Ainsi, si un ménage ne connaît rien du tout à la rénovation, il peut accéder à des informations et à un diagnostic pour mieux comprendre ce qui pourrait être intéressant. Mais si un ménage a déjà des plans de rénovation, il pourra obtenir d'autres informations et d'autres outils adaptés à son projet.

Le projet est maintenant terminé, mais il pourrait servir d'inspiration pour CONCERTO RENOV. L'objectif de ce projet était de concevoir un concept qui pourrait être développé par les différents pays européens, et les outils développés ont été conçus de manière modulaire pour pouvoir être réutilisés dans d'autres projets. L'idée est donc de partager le code source afin que d'autres plateformes ou services puissent tirer parti de ce travail pour contribuer à la massification de la rénovation.



Pitch : capitaliser sur les bonnes pratiques et rendre visibles les services intégrés de rénovation énergétique, par Régis DECORME de R2M Solution, dans le cadre du projet européen re-MODULEES

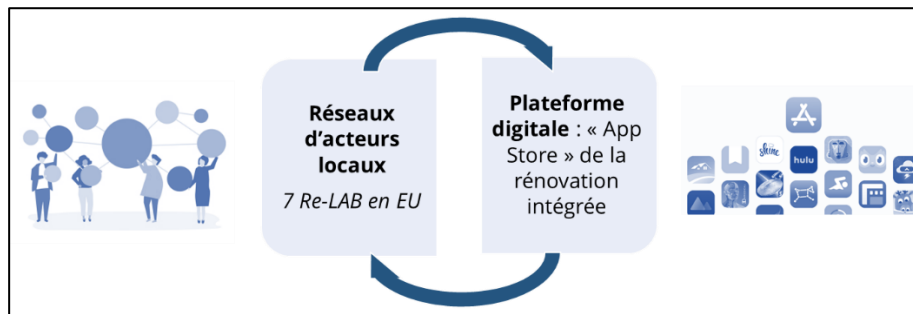
Régis DECORME, cofondateur de la branche française de R2M Solution

R2M Solution est une société de conseil en innovation, notamment dans le secteur de l'énergie et du bâtiment. Je pense que cette présentation sera une bonne transition avec celle de Madeleine, car nous avons également été partenaires du projet Turnkey Retrofit.

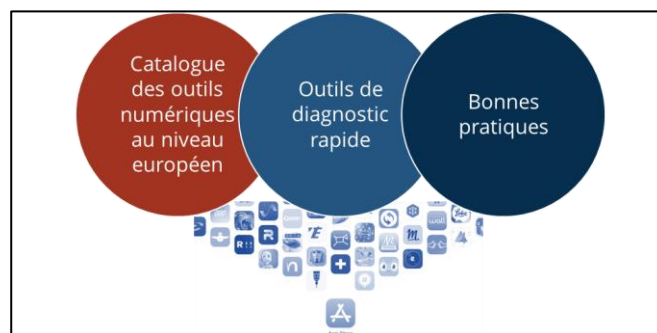
Ainsi, je vous présente un autre projet : re-MODULEES. Nous constatons que la Commission européenne consacre beaucoup de ressources au sujet de la rénovation, et celui-ci est financé dans le cadre du programme Horizon Europe. Il s'agit d'un vaste programme, différent de Life, mais complémentaire en même temps. Il y a eu plusieurs questions portant sur la manière de rendre visibles toutes ces initiatives dont nous parlons aujourd'hui.

En effet, nous avons CONCERTO RENOV, qui est au cœur de cette conférence, mais comme nous l'avons vu dans la présentation de Pierre Antoine VERNON, il existe de nombreuses autres initiatives

dans d'autres pays. C'est là que re-MODULEES intervient, en contribuant à rendre tout cela visible à l'échelle européenne et en favorisant l'échange de bonnes pratiques.



Nos deux objectifs sont de capitaliser sur ces initiatives et, une fois encore, nous nous positionnons à l'échelle européenne car nous pensons qu'il y a des enseignements à tirer. Certes, il y a un facteur culturel important dans tout le processus de rénovation, et nous en avons déjà beaucoup parlé ce matin, mais il peut y avoir des initiatives intéressantes à tirer des autres États membres de l'Union, et c'est sur cela que nous travaillons.



Ensuite, nous visons à faciliter et stimuler les marchés régionaux de la rénovation. Notre deuxième objectif est de développer une plateforme. Étant donné que nous avons un consortium de partenaires répartis dans toute l'Europe, la gestion est assurée par une société appelée HUYGEN, basée aux Pays-Bas. Nous comptons 7 pays membres représentés. Nous avons simplement créé un réseau d'acteurs, et en tant que R2M, nous sommes responsables du réseau d'acteurs français, comprenant le CSTB, l'ADEME, SONEGIA et CAPENERGIES. L'idée est que ce réseau d'acteurs échange non seulement sur les bonnes pratiques françaises, comme aujourd'hui, mais aussi avec d'autres réseaux dans les 7 autres États membres. L'objectif est d'avoir cet échange de bonnes pratiques avec d'autres pays, mais aussi dans l'autre sens.

Table ronde 2 : financer les travaux et s'assurer des gains énergétiques réels.

Animatrice : Florence LIEVYN, SONEGIA.

Florence LIEVYN

On a évoqué ce matin, de l'entreprise, des ménages, de l'humain. Là, je vais aller un peu plus dans le dur, on va voir l'argent et puis on va aussi parler de liens énergétiques puisque je ne sais pas combien de fois on a prononcé ce mois de rénovation depuis ce matin, mais on ne s'est pas encore vraiment posé la question du résultat de ces rénovations et donc ce n'est pas trop tard pour le voir. Simon HUFFETEAU, je vous propose de commencer.

Avec vous, cette question du financement, vous avez une parole très ouverte en disant que vous

étiez conscient des difficultés qui existaient à ce jour sur le sujet et vous avez identifié un certain nombre de freins. *Est-ce que vous pouvez nous les lister ?*

Simon HUFFETEAU, coordinateur gouvernemental du plan de rénovation énergétique des bâtiments

Je pense qu'un aspect qui a été évoqué concerne les avances. Il est vrai que la question des avances n'est pas suffisamment traitée dans nos différents outils. Nous avons abordé la complexité administrative liée à l'accès aux aides, ainsi que les critères techniques et les critères d'attribution complexes. Il est inévitable que ces aspects soient complexes, ce qui représente un défi pour les ménages. Cependant, il ne faut pas abandonner, et nous travaillons activement sur ce sujet. Nous cherchons à simplifier et rendre visible ces informations autant que possible. Nous travaillons sur ce sujet, même si cela peut ne pas être évident. Une autre question abordée concerne les limites, notamment le lien entre le montant des aides et certains indicateurs, ainsi que la comparaison avec les autres États membres de l'Union européenne.

Cela soulève également la question des objectifs de la politique publique, qu'il s'agisse de réduire les émissions de CO₂, de diminuer la consommation d'énergie ou d'améliorer la situation des ménages en précarité énergétique. Mesurer l'impact de ces politiques n'est pas toujours simple.

Par exemple, en ce qui concerne la consommation d'énergie ou les émissions de gaz à effet de serre, la politique publique repose sur des estimations de gains et il n'y a pas de garantie de gains réels pour les ménages qui bénéficient des aides. Ce sont des limites importantes qui sont rarement évoquées. Nous pourrions discuter des avancées possibles. Le premier axe concerne le parcours de l'utilisateur et comment simplifier ce parcours tout au long de sa vie. Cela implique une harmonisation des critères techniques entre les différents programmes, par exemple, en alignant les critères des Plans de Performance Énergétique (PPE) sur ceux des Certificats d'Économie d'Énergie (CEE).

Un autre sujet abordé est celui de "Mon accompagnateur Rénov", qui vise à aider les ménages à surmonter la complexité du processus de rénovation et à les accompagner tout au long de leur parcours. Cela permet de faire le lien avec la présentation du plan européen. Le choix de l'approche "Management intégré de la rénovation" est clair, mais cela ne nous empêche pas d'expérimenter d'autres approches. Les avancées possibles incluent donc l'exploration d'autres modèles, comme celui de l'opérateur ensemblier, dont Jonathan et Vincent nous parleront.

Enfin, je souhaite souligner un aspect dont nous avons peu discuté jusqu'à présent, mais qui sera au centre de nos travaux dans les mois à venir : la lutte contre la fraude. Il y a toujours des personnes malintentionnées qui cherchent à profiter des dispositifs en place. Nous devons donc concevoir nos outils de manière à les rendre aussi étanches que possible à la fraude, même si cela reste un défi. Les contrôles sont inévitables et font partie d'un dispositif sain pour éviter les fraudes. Bien que les contrôles puissent entraîner des délais supplémentaires et une étude minutieuse de certains dossiers, ils sont nécessaires. C'est ce que je voulais mentionner à ce sujet.

Florence LIEVYN

Merci beaucoup. Vous avez tendu la main à Vincent AUSSILLOUX, de France stratégie, cette opérateur ensemblier, c'est une notion qui a émergé il y a une bonne année maintenant au sein d'un rapport que vous avez produit, *est-ce que vous pouvez nous en dire un peu plus ?*

Vincent AUSSILLOUX, chef du département Economie et Finances chez France Stratégie

En octobre 2020, le rapport des opérateurs ensemble a été publié, mettant en évidence un enjeu majeur. Pour atteindre les objectifs de la stratégie nationale bas carbone et parvenir à la neutralité carbone d'ici 2050, nous devrions réaliser 370 000 rénovations globales performantes d'ici 2023, puis 700 000 à partir de 2030. Cependant, en 2021, nous n'en étions qu'à 50 000, ce qui représente une progression insuffisante. Il est donc crucial de massifier et d'améliorer la qualité des rénovations

énergétiques, comme cela a été souligné.

L'un des principaux défis est le financement. En moyenne, la France investit 15 milliards d'euros dans la rénovation énergétique des logements, dont environ 6 milliards d'euros d'aides publiques au cours des dernières années. Pour les particuliers, il est difficile de mobiliser leur épargne et d'obtenir des prêts. De nombreux propriétaires qui pourraient obtenir un prêt sont réticents à s'endetter.

De plus, les banques commerciales sont peu actives dans la diffusion des prêts pour la rénovation énergétique, contrairement à l'achat immobilier par exemple. Une solution fondamentale pour améliorer la qualité et massifier la rénovation énergétique est de mieux mobiliser les économies d'énergie comme source de financement des travaux, et c'est là que le concept d'opérateur ensemblier entre en jeu. Il est très similaire aux sociétés de tiers financement présentées, où l'entreprise prend en charge l'investissement pour les particuliers et se rembourse grâce aux économies réalisées sur les factures énergétiques. Une partie de ces économies, jusqu'à 64 %, permet de rembourser l'entreprise. Cela présente de nombreux avantages et répond à plusieurs enjeux mentionnés. Cela favorise la confiance, car les intérêts de l'entreprise sont alignés sur ceux des particuliers, qui souhaitent réaliser une rénovation énergétique performante au meilleur coût.

C'est également dans l'intérêt collectif, y compris des collectivités territoriales. Il est crucial d'assurer un moyen de financement à ces entreprises avec des taux d'intérêt privilégiés, et cela pourrait être un rôle de la puissance publique d'aider les institutions financières à trouver des financements à des taux abordables.

Un autre enjeu auquel répond le concept d'opérateur ensemblier concerne les ménages propriétaires de logements, qu'il s'agisse de maisons individuelles ou de copropriétés. Un argument fort est de leur proposer une rénovation énergétique sans dépenser plus que s'ils ne l'avaient pas réalisée. C'est un enjeu majeur, et en veillant également à la qualité des rénovations, les intérêts sont bien alignés, contribuant ainsi à regagner la confiance de tous les acteurs de l'écosystème. Cela permettra également d'optimiser l'utilisation des aides publiques en les mobilisant lorsque cela est nécessaire.

Ainsi, pour environ un tiers du parc de logements, les économies sur les factures énergétiques peuvent rembourser les travaux en complément des aides publiques sur une période de moins de 20 ans. Cela permettrait de mieux mobiliser les économies sur les factures énergétiques pour financer les rénovations, sans que les ménages ne dépensent plus que s'ils n'avaient pas réalisé ces travaux.

Florence LIEVYN

Donc fin 2020 pour l'émergence et la présentation du modèle. On est en 2023, il y a des choses qui vont finir par avancer entre-temps et je me permets de passer la parole à Jonathan LOUIS, *vous êtes coordinateur innovation à l'ADEME et je crois justement qu'il y a des choses qui vont émerger ?*

Jonathan LOUIS, coordinateur innovation à l'ADEME

À l'ADEME, on s'est intéressé depuis longtemps à cette notion de performance réelle. Lors des rénovations, est-ce que l'euro investit permet de vraiment faire des économies escomptées dans un objectif, notamment, des politiques climats de 2050 ?

On a mené maintenant, il y a 2 ans, une grande campagne de mesure qui allait voir sur une centaine de logements qui étaient rénovés BBC. Si les objectifs étaient atteints et donc c'est une mesure très détaillée, avec des milliers et des milliers de points de mesure sur une année complète. Et les résultats étaient très satisfaisants. Donc ça c'était quelque chose d'important à comprendre. C'est qu'aujourd'hui, on sait faire, on s'est dit : je veux atteindre tel niveau de performance en maison individuelle, c'est tenir les niveaux de performance et on s'est expliqué pourquoi y a des écarts. Alors ça ne veut pas dire que c'est général partout, mais à une technologie constante, on sait faire.

Nous côté à l'ADEME, on est assez persuadé qu'il va falloir passer à un moment d'une logique de moyens et une logique de résultats, qu'il va valoir de plus en plus aller vers de la performance réelle parce que finalement, c'est ça qu'on attend tous, à la fois les ménages, mais aussi la politique publique.

Et puis on a la 2^{ème} partie du projet qui est en cours, qui est en train de regarder si sur des rénovations un peu moins ambitieuses, plutôt des classes B ou moins forte, est-ce qu'on arrive aussi à être aussi précis dans l'estimation des performances énergétiques, est-ce qu'on arrive à tenir le résultat ?

Pour passer à l'engagement de résultats, souvent, quand on commence à évoquer ce sujet, il y a pas mal de levés de boucliers des gens. Et en effet, c'est vrai, il y a des écarts sur la performance réelle par rapport à la performance estimée conçue, mais on sait de mieux en mieux les prendre en compte, les définir, savoir où s'arrête la responsabilité de chacun, ce qui relève de la qualité des travaux, ce qui relève de la qualité de la conception, du diagnostic. Et puis ce qui relève des usages, ce qui relève des personnes, du ménage, de l'environnement, etc. Et il me semble que plus on va aller vers de la performance importante, plus on saura mieux caractériser d'où vient le problème, est ce que ça vient de la conception, etc. Et donc on va pouvoir prendre plus d'engagements. Je pense que les assureurs ont aussi leur part à jouer. Quand on voit qu'on est capable aujourd'hui d'assurer le bris de glace d'un téléphone portable, on peut-être se dire que sur une innovation énergétique dont la qualité des travaux est attestée, dont le résultat intrinsèque est maîtrisé, les écarts liés à l'usage, liés à l'environnement peuvent être un peu prédits, encadrés, et pourquoi pas intégrées des assurances.

Dans le cadre de France 2030, avec l'ensemble des partenaires Ministériel impliqué dans France 2030, nous ont confié le lancement d'un appel à projets autour de l'opérateur ensemblier. Alors ce n'est pas tout à fait le même que celui de Vincent, c'est un plus large, même si celui de Vincent est contenu dans cet opérateur ensemblier. Donc on prépare le lancement d'un appel à projet qui s'appelle ORENO, qui va être autour de l'opérateur ensemblier, de la rénovation énergétique qui devrait être lancé au mois de mai.

L'objectif, ce sera vraiment sur l'innovation organisationnelle mais pas sur la technique puisque comme je l'ai dit, on sait faire. On est sur l'habitat privé et l'objectif c'est de faire appel au privé pour nous proposer des solutions d'innovation organisationnelle qui met à la rue toutes les compétences dont on a besoin sur la rénovation globale et performante à la fois l'ingénierie financière, je pense à Françoise REFABERT qui a rappelé tout à l'heure l'importance de ce sujet. À la fois la conception des travaux mais aussi la réalisation, la maîtrise d'œuvre de qualité, de l'engagement et puis aussi de l'accompagnement des ménages dans la sobriété énergétique. C'est un programme essentiel.

Donc l'objectif de cet appel à projet, ça va être d'accompagner des consortiums qui rassemblent un peu toutes les compétences pour financer, puisque France 2030 et là pour ça, financer du risque, financer de l'innovation et donc là ça va de l'innovation organisationnelle pour tester sur des démonstrateurs réels, en maison individuelle, copropriété, des solutions d'opérateurs ensembliers qui embarquent toutes ces briques depuis la conception jusqu'à la performance réelle. Et pourquoi pas des assureurs ? Pourquoi pas des banquiers ? Pourquoi pas des syndicats, pourquoi pas d'entreprise. Toutes les bonnes dames sont invitées à répondre à cet appel à projets. Mais bien sûr en consortium, parce qu'on pense que c'est en équipe que ces consortiums pourront consommer.

Florence LIEVYN

Est-ce qu'on peut donner un peu de visibilité sur le calendrier après le mois de mai ou est ce qu'il faut attendre et voir émerger ce modèle opérateur, en particulier dans 1 an, 2 ans ? Et une question par rapport à ce que disait Florence PRESSON, est-ce que ça répond ou pas à la question du fonds de garantie ?

Jonathan LOUIS

Sur le calendrier, on est dans le cadre de France 2030, donc il y a des dates de lancement et il y a des dates de relève. Il y aura des dates en cours de définition mais probablement une à l'automne et une en fin d'année et puis une en début d'année. On est sur des projets qui vont durer longtemps. Là c'est plutôt dans une phase qu'on appelle bac à sable d'expérimentation, de thèse de solution et l'objectif in fine, c'est bien que les opérateurs qui répondront puissent derrière faire du business et

donc vendre une solution demain de rénovation performante en habitat privé.

Sur la question du font de garanti, qui est fondamentale. Il en existait déjà un, c'est important d'avoir une garantie de la rénovation énergétique qui finance aujourd'hui des contrats taux 0. On réfléchit à France 2030, à voir s'il ne faut pas regarder plus large du Fonds de garantie sur d'autres thématiques, sur d'autres risques qui sont pris par des opérateurs, notamment les risques de délais, de coûts.

Donc on travaille sur le sujet mais ça ne sera pas directement intégré dans l'appel à projet en 2030 qui de toute façon, lui a un objectif de financer les risques quelque part. J'en profite aussi pour dire que le but de cet appel à projet, de ces démonstrateurs, ça va aussi d'en tirer des conclusions, tirer des choses pour pouvoir derrière, développer la politique publique et là, nous, on porte à l'ADEME qu'il faut travailler sur la notion du contrat de rénovation, notamment en maison individuelle. On voit ce qui s'est passé dans les années 80-90 qui a permis vraiment la massification du modèle de maison individuelle en France. Quand on regarde ce qu'il a ce contrat de construction, cette spécificité, c'est qu'il apporte des garanties qui sont très fortes. Avec des cautions bancaires, etc. sur le prix, le délai et donc on pense qu'un peu sur ce même modèle mais en intégrant notamment la garantie énergétique, il y aurait des choses à faire sur la maison individuelle.

Florence LIEVYN

Sarah Roméo, vous êtes courtier en assurance, avocate de formation, vous êtes experte de ces sujets liés au logement, à l'habitat. On ne peut pas déceimment parler de garantie de performance énergétique sans parler d'assurance.

Concrètement, qu'est-ce qu'il existe sur le marché à ce jour, pour garantir ces performances énergétiques, alors soit sur le marché français, soit peut-être outre-Manche parce qu'il semblerait qu'il soit un peu plus avancé ?

Sarah ROMEO, responsable technique et développement assurance construction chez Add Value solutions digitales

Le contexte de mon intervention est que je suis un courtier, un intermédiaire entre les preneurs d'assurance et les assureurs. Cependant, je ne suis pas légitime pour exprimer la position des assureurs aujourd'hui. Ce que je vais rapporter ici est simplement un constat que j'ai pu observer en tant que courtier et dans le cadre d'autres projets.

En ce qui concerne la performance énergétique réelle et la garantie de cette performance, il y a peu de choses disponibles sur le marché de l'assurance, du moins sur le marché national de l'assurance. Il est important de comprendre que le sujet que nous traitons ici s'inscrit dans un cadre juridico-assurantiel assez complexe, celui de la responsabilité des constructeurs, qui est une responsabilité spécifique et associée à une obligation d'assurance. Cela crée un régime d'assurance obligatoire qui est difficile à gérer sur le plan comptable et technique, car il nécessite une garantie de six ans pour les différents intervenants. C'est pourquoi les assureurs ne sont pas très innovants sur ces sujets et ont tendance à rester en retrait par rapport aux innovations dans le domaine de la construction, attendant de voir comment les fédérations réagissent aux nouvelles tendances.

En ce qui concerne la garantie de performance énergétique réelle, les assureurs ne considèrent pas nécessairement qu'il y ait un marché pour cela, bien que la présence de toutes les personnes dans cette salle aujourd'hui prouve qu'il existe un véritable besoin d'accompagnement et peut-être de transfert de risques liés à la performance énergétique réelle. Cela permettrait de généraliser davantage les rénovations énergétiques performantes. Il y a également une possibilité de créer quelque chose sur le marché français.

Jusqu'à présent, dans le domaine de l'assurance construction, il existe un seul contrat, porté par le Lloyd's de Londres. Ce contrat a été créé non pas par un assureur, mais par un courtier, en l'occurrence Verspieren. Je rends hommage à mon confrère, Lord Florent Châtelain, qui a rédigé ce contrat avec Françoise Rabat. Ce contrat s'adresse principalement aux bureaux d'études pour garantir les engagements vis-à-vis des maîtres d'ouvrage, en s'appuyant sur des objectifs vérifiables et mesurables, et en les intégrant dans un plan de mesure et de vérification.

Cependant, il reste très marginal dans le secteur résidentiel, que ce soit pour les particuliers ou les copropriétés. Il n'a pas été largement utilisé dans les projets de construction privés. Cela peut être dû à une méconnaissance des possibilités offertes par ce contrat, et peut-être à tort. Nous pourrions retrouver certaines idées ou contrats de rénovation de maisons individuelles qui intègrent cet enjeu de Contrat de Performance Energétique (CPE) pour structurer et accompagner les engagements de performance énergétique, avec une obligation de résultat pouvant être transférée sur le marché.

À ce jour, il n'y a pas de frein juridique ou réglementaire pour développer cela, mais il n'y a pas non plus une réelle appétence pour le sujet. Cependant, l'expérimentation annoncée par Jonathan LOUIS semble être une solution intéressante pour évaluer les risques.

Enfin, il convient de préciser que lorsque nous parlons de risque, nous devons bien définir de quoi il s'agit. Si nous sommes sûrs de la qualité de la rénovation, des travaux effectués et que les écarts se limitent à des facteurs environnementaux ou à des habitudes de consommation, sans remettre en cause les travaux sur l'enveloppe ou les systèmes, le risque est considérablement réduit. Il s'agit alors d'éviter les dérapages des factures énergétiques. Rappelons qu'une maison rénovée selon de bonnes normes de performance énergétique peut réduire la facture de chauffage jusqu'à 40% voire plus, ce qui reste des coûts limités.

Cependant, si ces coûts et risques viennent remettre en question la qualité de la rénovation, avec des travaux de réparation nécessaires, cela peut avoir un impact financier plus important.

Florence LIEVYN

D'où l'importance dans cette notion d'opérateur, dans cette notion de garantie de s'assurer de la qualité des travaux à la réception et l'appel à projets permettra aussi de travailler ces sujets.

Monsieur DUFAU, vous, vous avez une approche de terrain, vous avez travaillé au sein de SOLIHA Landes cette question mise en avant par la dette de la différence parfois entre les économies calculées et les économies réelles. Vous êtes allés regarder concrètement il y a quelques années désormais, sur un certain nombre de ménages que vous aviez accompagnés. *Quel était l'ampleur ou pas de ces écarts ? Est-ce que vous pouvez nous en dire un mot ?*

Emmanuel DUFAU, responsable pôle conduite projet de territoire chez SOLIHA Landes

Ce qui a été fait par SOLIHA en 2018 – 2019, a été réalisé de manière volontaire. Ce qu'il faut savoir quand on accompagne un ménage, c'est jusqu'à l'achèvement des travaux, avec une visite technique par un technicien, mais on ne va pas sur l'analyse au-delà des consommations. Il a été décidé donc à SOLIHA qu'on devait embaucher un ambassadeur de qualité énergétique, financé dans le cadre du programme Habiter Mieux de l'État. Pour qu'il puisse aussi aider au repérage des ménages précaires et après au suivi des consommations d'énergies après travaux.

1 500 questionnaires ont été envoyés à 1 500 ménages qui ont bénéficié de ce programme Habiter Mieux, pour voir si le gain estimé théorique a été vraiment un gain réellement réalisé. Sur ces 1 500 questionnaires que l'on a pu envoyer, on a à peu près un retour de 600 questionnaires dont 40% de retour. Et les résultats ont fait apparaître un gain de 33%. Alors que on l'avait estimé à 37%, donc on n'était pas trop en décalage avec le gain théorique estimé sur l'analyse en tout cas sur les factures, on était en deçà. On avait estimé à peu près 36% d'économie sur facture. On était à peu près à 24% d'économie sur facture mais liées aussi aux fluctuations des prix de l'énergie. Voilà donc une analyse qui était plutôt pertinente quand même et qui était plutôt positive aussi sur les gains réels après travaux.

Florence LIEVYN

C'est rassurant de voir que l'accompagnement que vous faites au quotidien de ces ménages, y compris peut-être dans le choix des travaux de l'entreprise, des matériaux, etc. amène des résultats probants, ce qui pourrait ne pas être le cas. Donc on a des ménages qui sont moins livrés à eux-mêmes. Donc on va en de nouveau me semble-t-il légitimer ce rôle de l'Accompagnateur Rénov' qui va émerger à accompagner véritablement. Au-delà des travaux et ça, je crois que c'est un message fort aussi que vous vouliez porter qui est de se dire comme on l'a dit tout à l'heure. La vie de la

rénovation énergétique du ménage ne s'arrête pas à la livraison des travaux, il y a encore énormément de choses à faire et globalement, si on devait le résumer de manière un peu triviale, l'efficacité énergétique sans sobriété n'est pas si bien que ça ?

Emmanuel DUFAU

Cette mission n'est pas financée, mais j'ai remarqué que Mon Accompagnateur Rénov' propose des prestations obligatoires telles que le suivi post-travaux avec l'accompagnement à l'utilisation du système de chauffage et de ventilation, ce qui est vraiment positif. Cependant, lorsqu'on analyse les consommations après les travaux, on se limite aux prestations facultatives de Mon Accompagnateur. Il y a peut-être des opportunités à explorer, étant donné que cet accompagnement demande du temps. Il faut en effet interroger tous les ménages qui ont effectué ces travaux un an, voire un an et demi plus tard. Nous l'avons constaté lors de notre enquête menée auprès de 1 500 questionnaires envoyés. Les propriétaires ont souvent des questions sur ce qui s'est passé avec leurs biens après les travaux. Cependant, cela nécessite à long terme un investissement assez important.

Florence LIEVYN

Franck ANNAMAYER, vous aurez le mot de la fin pour cette table ronde. Vous êtes président de SONERGIA, vous avez publié il y a quelques jours une tribune dans le média News Tank, où vous plaidez pour le financement des travaux à terme, en fonction justement de ces économies réelles. *Est-ce que vous pouvez nous redire pourquoi vous y croyez autant ?*

Franck ANNAMAYER, président de SONERGIA

En effet, nous avons publié cette tribune avec une perspective à long terme. Selon moi, il est essentiel d'exiger des rénovations énergétiques des logements, comme l'a mentionné Simon plus tôt, mais nous devons nous demander si notre objectif est de réduire les émissions de CO2 ou de réaliser des économies d'énergie. Devons-nous évaluer notre politique en fonction du nombre de chaudières remplacées ou de l'efficacité énergétique réelle des logements ? Nous sommes convaincus qu'il faut accorder une plus grande attention aux économies d'énergie réelles et, à terme, financer les travaux en fonction de ces économies réelles.

Cependant, cela soulève plusieurs défis, notamment en ce qui concerne les ménages en situation de précarité énergétique, qui peuvent faire face à des effets rebond et parfois se retrouver dans une situation pire qu'avant les travaux de rénovation. Il est donc nécessaire de prendre en compte diverses situations. Malgré cela, nous avons la nette impression qu'il est nécessaire de mesurer davantage les économies d'énergie réelles et de financer les travaux en proportion de ces économies. Cela présente également un avantage en termes de qualité des travaux, car cela inciterait les entreprises à proposer des solutions de rénovation énergétique plus performantes.

Cependant, nous ne devons pas négliger le problème de la fraude, qui a été abordé précédemment. Il y a des individus malintentionnés qui cherchent à contourner les dispositifs mis en place. Nous sommes convaincus que si nous orientons davantage le financement vers les économies d'énergie réelles, tous les acteurs seront alignés sur cet objectif. Les particuliers seront plus attentifs aux travaux qu'ils entreprennent, tandis que les professionnels se verront obligés de réaliser des travaux réellement bénéfiques en termes d'économies d'énergie. Le dispositif Mon Accompagnateur Rénov' jouera également un rôle crucial en accompagnant les ménages en fonction de leurs besoins spécifiques.

Toutefois, il est essentiel de trouver des moyens de financer ces travaux à des taux d'intérêt favorables, ce qui pourrait être un rôle de la puissance publique. Dans l'ensemble, il s'agit d'une avancée significative pour minimiser les fraudes et garantir que les milliards d'euros alloués à la rénovation énergétique soient utilisés de manière sérieuse. Nous sommes naturellement tentés de répondre à l'appel à projets de Mon Accompagnateur Rénov'.

Cependant, nous devons travailler avec plusieurs acteurs pour réussir. Il ne s'agit pas uniquement de maçons, mais également d'autres parties prenantes telles que SOLIHA, avec qui nous travaillons depuis longtemps, pour répondre à cet appel à projets et contribuer à la rénovation énergétique des logements. Nous devons également prendre en compte le financement de la rénovation énergétique.

Aujourd'hui, nous sommes en mesure de calculer approximativement les économies d'énergie réalisées, mais nous rencontrons des difficultés à consacrer 5% du projet global à la mesure et à l'algorithme nécessaires pour évaluer ces économies réelles. Le défi majeur de cet appel à projets sera donc de parvenir à une massification en automatisant au maximum les calculs tout en impliquant les intervenants humains au bon moment, afin de respecter cette limite de 5%.

Echanges avec la salle

1^{ère} Intervention de salle : Pascal HOUSSET pour la FFB

Quelques remarques concernant les assurances liées à l'engagement de performances énergétiques. Il faut savoir qu'on a travaillé à la FFB depuis quelques années sur ces sujets, notamment avec « Réno sûre », avec la SMABTP. Il n'a pas bien fonctionné parce que finalement c'est une machine un peu lourde comme ça a été dit tout à l'heure. Plutôt pour les groupes projets, alors je pense que dans le neuf aujourd'hui, on maîtrise mieux effectivement la performance et les consommations réelles. En rénovation, c'est beaucoup plus complexe et comme ça a été dit, je pense qu'il ça passera par de la mesure. On s'aperçoit que les gens qui rénovent leur patrimoine, leur maison, il y a ce fameux effet rebond en ce moment. Donc on chauffe davantage à la suite. Aujourd'hui, on sait mesurer, on sait quantifier.

Effectivement, aller sur cet engagement en rénovation, on y travaille. Notamment, avec les équipes de SONERGIA et dans le cadre de CONCERTO RENOV. On espère qu'on arrivera à trouver des options et à embarquer avec nous des assureurs qui auront la capacité d'apporter des conditions d'assurance qui soient aussi acceptables pour les artisans par rapport à leur chantier, ce que sera les opérations chantier par chantier. Il y a des choses à faire en se sent effectivement.

**« En travaillant ensemble à tous les niveaux, nous pouvons créer
une vague de rénovation européenne »**

Renovation wave, communication de la Commission Européenne, 2020

2^{ème} Intervention de salle :

J'aime beaucoup votre slide de conclusion et c'est un peu l'objet de mon propos qui est une question ouverte. Finalement, on le voit, on est tous engagés, certains depuis plusieurs dizaines d'années dans ces accompagnements. On a des initiatives du coup ouvertes à concurrence. Est-ce qu'on n'a pas collectivement aujourd'hui à se dire, de toute façon, il y aura plusieurs plateformes : travaillons ensemble les conditions d'interopérabilité de ces plateformes et là j'ouvre du coup le sujet à l'interministériel et à l'Anah, finalement qu'est-ce qui permettra à un propriétaire dans son accompagnement éventuellement de changer de plateforme, de continuer son parcours et de capitaliser sur tout ce qui aura été construit ?

Conclusion

Simon HUFFETEAU

Je l'évoquais tout à l'heure, il n'y aura pas une seule solution, il y aura plusieurs solutions à mettre en œuvre. Il y a un poste structurel qui a été fait, structurant également qui est ce qu'on évoquait tout à l'heure. Donc le modèle avec MonAccompagnateurRénov' et que le choix qui a été fait de focaliser finalement sur un travail autour de l'amélioration de la demande. Sur cet aspect-là, il y a un enjeu qui sera de travailler à articuler les différents dispositifs existants, articuler probablement les offres entre elles, et c'est un enjeu aussi bien entre acteurs publics mais aussi en tenant dans la relation entre le secteur public et le secteur privé. Et ça peut être effectivement un thème de discussion pour nos concertations à venir sur le service public et l'interface entre le service public et les missions d'accompagnement.