FÉVRIER 2017

LE BOOSTER DE LA RÉNOVATION

50 PISTES DE PROJETS

ISSUES DES ATELIERS CRÉATIFS

POUR FACILITER LA RÉNOVATION

FINANCER → DÉCOUVRIR → PARTAGER

DONNER ENVIE → SIMPLIFIER

ADEME
Agence de l'Environnement et de la Maîtrise de l'Energie

PLAN BATIMENT DURABLE

#BoosterADEME

Ce cahier d'idées a été conçu par :

Brice Dury, Romain Thévenet, Frédérique Sonnet et Norent Saray-delabar (ÉQUIPE PROJET)

En collaboration avec Ariane Rozo et Albane Gaspard (ADEME)

Les illustrations des projets ont été réalisées par Marc Riou.

Ce document est sous licence :

creative commons

380 000 rénovations énergétiques performantes de logements privés devront être achevées par an à partir de 2017 : l'objectif est tout aussi ambitieux qu'imminent. Mais cet objectif est également à la hauteur des enjeux : le secteur résidentiel représente à lui seul plus du quart des consommations d'énergie finale en France et est responsable de 20% des émissions de CO_2 du pays. La lutte contre le changement climatique passera donc nécessairement par une amélioration en profondeur du parc de logements existants.

Ce constat posé, la question du « comment y arrive-t-on ? » s'impose. Les pouvoirs publics ont mis en place depuis plusieurs années de nombreux dispositifs. La stratégie a consisté à faire monter en compétence la filière professionnelle sur la question énergétique tout en encourageant les particuliers à réaliser ce type de travaux par de la sensibilisation et des incitations financières. Si cette politique a permis l'essor d'une première dynamique, force est de constater qu'elle ne permet pas à elle seule d'embarquer suffisamment de ménages. Un second souffle devient alors vital pour créer de nouvelles dynamiques de rénovation des logements. C'est en ce sens que le Plan Bâtiment Durable a créé en mars 2016 un groupe de travail dédié à ce sujet, point de départ du « Booster de la rénovation ».

Le « Booster de la rénovation » est une aventure inédite pour l'ADEME en termes d'approche et de méthodologie :

Et si, au lieu de partir des freins à la rénovation, on tirait partie des envies des ménages et on travaillait avec des experts maîtrisant l'art et la manière de « mettre en mouvement » les gens ?

Et si, au lieu de parler « technique » et de « rénovation énergétique », on présentait le sujet d'une manière plus simple et plus attirante pour les usagers ?

Et si, au lieu de créer de nouveaux dispositifs à destination de tous mais peu efficaces pour répondre aux situations particulières de chacun, on prenait le temps de considérer et de segmenter les différents publics, de se mettre à la place des usagers et de proposer des réponses adaptées au cas par cas ?

Concrètement, 22 experts de disciplines variées se sont réunis pendant 3 jours en décembre 2016 dans les locaux de l'ADEME à Sophia Antipolis. Accompagnés par 3 designers et une sociologue rompus en technique d'animation créative et en design de politiques publiques, 55 pistes de projets en sont sorties. Toujours judicieuses et innovantes, parfois même inédites, elles constituent un éventail de possibles qu'il reste à affiner, à ré-inventer, à expérimenter…

Le présent cahier d'idées met en scène les résultats de ce « Booster de la rénovation ». Les pistes de projet ont été retravaillées, regroupées par thématiques et mises en perspective avec divers « parcours usagers ». À la différence d'un rapport d'étude traditionnel, ce document se conçoit plutôt comme un point de départ d'un nouveau défi à venir : la mise en œuvre concrète des idées. L'ambition de ces expérimentations est claire : explorer de nouvelles pistes, les intégrer au sein de parcours de vie et conduire ainsi un nombre croissant d'habitants vers leur propre transition énergétique.

FACILITER ET "SÉCURISER" LES PARCOURS DE RÉNOVATION

P 8

MOBILISER LES LIEUX ET ACTEURS POUR ALLER CHERCHER DE NOUVEAUX PUBLICS

P 14

PROPOSER DE NOUVEAUX MODES DE FINANCEMENT

P 20

ACCOMPAGNER L'AUTO-RÉNOVATION

P 28

COMMUNIQUER AUPRÈS DU GRAND PUBLIC

P 34

DÉVELOPPER LES COMPÉTENCES ET CONNAISSANCES SUR LA MAISON ET LA RÉNOVATION

P 40

FACILITER ET "SÉCURISER" LES PARCOURS DE RÉNOVATION

Aujourd'hui, prendre la décision de rénover un bien immobilier est perçu comme une initiative incertaine par nombre de foyers :

Va-t-on trouver le bon artisan ?

La solution technique sera-t-elle adaptée ?

Le chantier aura-t-il du retard et les coûts annoncés seront-ils respectés ?

Autant de questions et d'appréhensions qui freinent ou empêchent la décision d'aller vers des projets particulièrement engageants humainement, matériellement et financièrement. La démarche "Booster de la rénovation" a identifié la facilitation et la sécurisation des parcours de rénovation comme des enjeux majeurs pour faciliter l'engagement de foyers novices dans la préparation d'un projet, dans sa gestion ou dans la réalisation des travaux. Cette facilitation pourrait bénéficier de la mise en place de systèmes de *coaching* et d'outils d'aide à la décision qui soutiendraient les foyers, soit dans les moments clés de leur vie propices à la rénovation (achat d'un bien, événement familial qui impacte le logement...), soit à des moments clés du parcours de rénovation (choix des travaux à faire dans le logement, planification du chantier avec les artisans...).

VEFA RÉNO

OBJECTIF : Mettre les acheteurs en confiance et sécuriser la rénovation
PUBLIC CIBLE : Les acheteurs de biens à rénover

La VEFA Réno (VEFA pour “Vente en Futur État d’Achèvement”) est un contrat d’achat de bâtiment qui n’existe pas encore pour les logements existants. Il permet d’acheter “sur plans” un bâtiment existant qui reste à rénover, notamment du point de vue énergétique. Par exemple grâce à l’association d’une agence immobilière et d’un cabinet d’architectes, il est possible d’acheter des biens avec un projet de travaux pour un prix “tout compris”. Les futurs propriétaires peuvent ainsi facilement se projeter dans le logement fini grâce à une visualisation sur plans (sur le modèle des programmes immobiliers portant sur le neuf). La banque ne devient plus un frein pour le financement des travaux des particuliers puisqu’ils sont réalisés en amont de l’achat, et le propriétaire est rassuré par des travaux dont il connaît par avance la nature et le coût.

#RÉNOCLÉENMAIN #PACK #AGENCEIMMO #CONFIANCE #NOUVEAUXPARTENARIATS

LE DPE AUGMENTÉ

#ÉVALUATION #SENSIBILISATION #SIMPLIFICATION

OBJECTIF : Simplifier et rendre plus compréhensible les diagnostics énergétiques des bâtiments
PUBLIC CIBLE : Les particuliers

Le Diagnostic de Performance Énergétique est un document qui a permis l'essor de l'étiquette énergie, rendant ainsi plus accessible le sujet « énergie » à tout un chacun. Cette idée propose d'aller plus loin dans la simplification du DPE pour le rendre davantage compréhensible pour le néophyte. Il s'agit d'intégrer plus de visualisation et de modélisation, tout en améliorant sa qualité. Ce nouveau DPE est désormais tellement facile à lire et fiable qu'il peut être affiché sur la boîte aux lettres pour être consultable lors des visites de la maison (pour une vente ou une location).

LE DEVIS VISUEL

#VISUALISATION #CONTRAT #OBJECTIFS #SIMPLIFICATION

OBJECTIF : Rendre simple et compréhensible les devis des artisans grâce à des images de projection
PUBLIC CIBLE : Les particuliers qui ne connaissent pas bien ce qu'impliquent les travaux

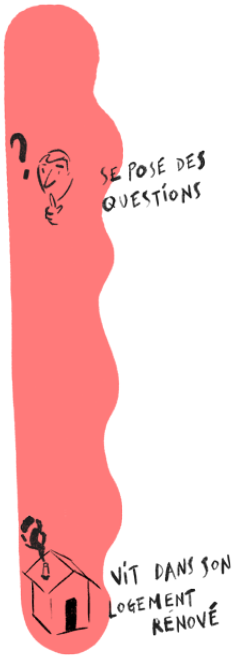
Le devis visuel est un nouveau format de devis "augmenté" par des plans, des croquis, des photomontages de ce que vont produire les travaux, et qui permet de rendre le résultat des travaux engageant.
Il montre de manière réaliste l'aboutissement prévu d'une opération qui va être réalisée par l'artisan et engage plus facilement l'accord du client qui comprend clairement ce que devrait être le rendu final.

VISITE AVEC TUTEUR

#PREMIERACHAT #TUTEUR #CHOIXÉCLAIRÉ #TIERSDECONFIANCE #LABELADEME #INNOVATIONSOCIALES

OBJECTIF : Accompagner les choix des personnes achetant pour la première fois
PUBLIC CIBLE : Les primo-accédants et les « vieux routiers » de la rénovation

Ce projet est un service qui permet à des personnes cherchant à acquérir un bien d'être accompagnées par un "tuteur" ayant déjà acheté précédemment un ou des biens immobiliers et disposant de connaissances permettant de juger de la qualité des bâtiments, des travaux à effectuer, etc. De la relation à la banque à la rénovation énergétique, en passant par les questions notariales ou d'assurance, le tuteur donne ses conseils, éclaire sur les conséquences de telle ou telle décision. Les acheteurs et les tuteurs sont mis en lien via un réseau de partage de services, dont l'ADEME est partenaire. Les tuteurs bénéficient du "label" ADEME, mais aussi de supports sur les bonnes pratiques et d'outils de diagnostic.



LE GUICHET UNIQUE DES AIDES À LA RÉNOVATION

#SIMPLIFICATION #AIDES #OUTILWEB #PERSONNALISATION #RECOMMANDATION

OBJECTIF : Simplifier la recherche d'aides financières pour les travaux de rénovation et proposer des solutions de financement adaptées
PUBLIC CIBLE : Les propriétaires et futurs propriétaires préparant un projet de rénovation

Un site internet recense toutes les possibilités de soutien à la rénovation énergétique, et permet à chacun de simuler les aides auxquelles il peut avoir droit en fonction de son projet, de ses critères et de sa situation. Plusieurs propositions de financement sont formulées, afin de répondre au mieux aux besoins et d'optimiser les aides disponibles. Des antennes physiques de ce guichet sont créées, adaptées aux typologies de territoires et d'habitats. Le guichet unique est créé sous la forme d'une société coopérative d'intérêt collectif. Il regroupe des acteurs publics et privés, et la collectivité participe à sa gouvernance.

PLATEFORME DE COACHS RÉNO

#COACH #RÉSEAU #PARTAGEDEXPÉRIENCE #OUTILWEB #ÜBER

OBJECTIF : Mieux accompagner les travaux de rénovation énergétique
PUBLIC CIBLE : Les propriétaires

Ce projet propose de mettre en ligne un site internet dédié à une nouvelle fonction autour des travaux, « le coaching en rénovation ». Cette plateforme regroupe des personnes ayant une expérience en rénovation (professionnels ou particuliers expérimentés), auquel il est possible de faire appel pour un suivi de chantier. Chaque coach décrit son expérience, ses spécialités, présente les projets qu'il a réalisés, etc., et les usagers peuvent laisser des commentaires après la réalisation de leurs travaux, mais aussi contribuer à des fonctions de partage d'expérience. Différents systèmes de valorisation, de rémunération, ou de gratification peuvent être envisagés pour eux : la mise en avant de leurs réalisations sur le site, des rémunérations inventives (ex : gain sur les économies d'énergie réalisées...), des réductions dans les magasins de bricolage pour les travaux réalisés avec un coach...

LA GARANTIE RETARD DES TRAVAUX

#ASSURANCE #GARANTIE #QUALITÉ #DÉLAIS #NOUVEAUXPARTENARIATS

OBJECTIF : Rassurer les propriétaires sur les délais et la qualité des travaux réalisés par les artisans
PUBLIC CIBLE : Les propriétaires

La garantie retard est une assurance qui permet de garantir les délais de réalisation des travaux, et de proposer des alternatives en cas de retard. Elle permet notamment de financer la fin des travaux en cas de défaillance d'une entreprise et d'apporter des modifications si ceux-ci ne sont pas conformes au résultat attendu.

LE COMPARATEUR EN LIGNE D'ARTISANS

#E-REPUTATION #TIERSDECONFIANCE #NUMÉRIQUE #TRIPADVISOR

OBJECTIF : Pouvoir partager des avis et des expériences sur les artisans du coin, à travers un site de recommandations
PUBLIC CIBLE : Les propriétaires et les artisans

À l'image du site de voyage Tripadvisor, ce comparateur en ligne permet de référencer les artisans qui font de la rénovation énergétique et de partager les expériences qu'ont eu les différents clients dans leur relation avec eux. Il permet d'apprécier les prix pratiqués, la qualité des travaux, les délais, tout en recoupant les points de vue de plusieurs clients.

L'AGENDA COMMUN ARTISAN / CLIENT

#ÉCHÉANCES #CONFIANCE #OUTILWEB #PARTAGE

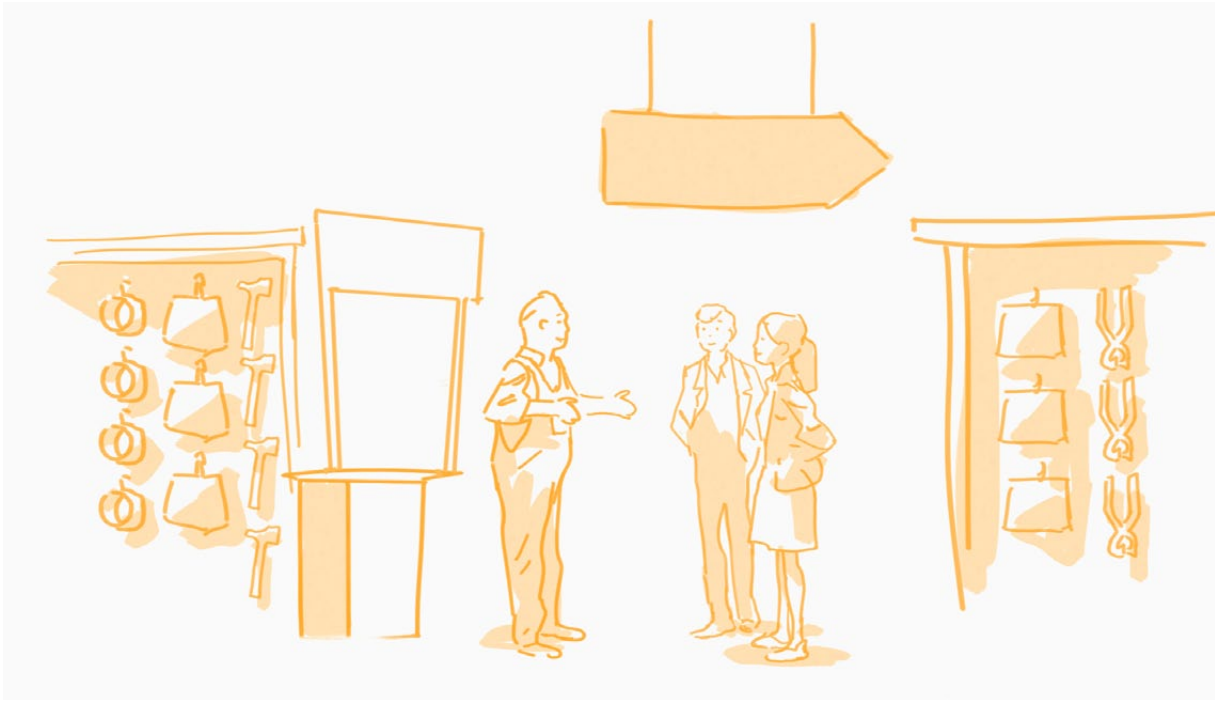
OBJECTIF : Proposer un outil de suivi de chantier commun au client et à l'artisan
PUBLIC CIBLE : Les propriétaires et les artisans

L'agenda commun artisan/client est un outil en ligne qui permet de suivre en direct l'avancée des travaux réalisés par l'artisan, de comprendre le projet tel qu'il se construit. C'est un support de discussion, permettant de rendre concrets les problèmes rencontrés, d'anticiper et de partager les échéances tout en permettant à l'un et à l'autre d'ajuster ensemble les éventuels retards. Il permet de suivre facilement le chantier et de faire le point régulièrement. Il constitue également un outil pour l'artisan pour détailler de manière pédagogique le déroulement d'un chantier de rénovation.

MOBILISER LES LIEUX ET ACTEURS POUR ALLER CHERCHER DE NOUVEAUX PUBLICS

Pour toucher de nouveaux foyers susceptibles de rénover leur logement, les communications classiques ne suffisent plus. Il faut donc construire une offre qui "va vers" les habitants en développant une communication ciblée : informer au bon endroit, au bon moment, avec les bons arguments, et proposer des services adaptés aux typologies de publics visés. Cette stratégie implique de mobiliser des lieux et des acteurs relais, de créer de nouveaux dispositifs pour diffuser des informations, des savoirs, des *process*, pour donner envie et convaincre avec de nouveaux arguments à même de favoriser la prise de décision : confort, qualité de l'air, aspects financiers, modes et "tendances"... Dans cette perspective, il convient de tisser des liens de partenariats entre les différents acteurs publics et privés qui touchent de près ou de loin aux questions de l'habitat : grandes surfaces de bricolage, magasins de décoration, service urbanisme des mairies, Espaces Info Energie, notaires, assureurs, Conseil d'architecture d'urbanisme et de l'environnement, etc.

POP-UP RÉNO



OBJECTIF : Proposer un point d'info et d'équipements de diagnostic en magasins de bricolage
PUBLIC CIBLE : Les clients de magasins de bricolage

Pop Up Réno est un système de stand mobile destiné à toucher un public davantage porté sur les travaux de décoration. Il s'agit de capter l'usager lors de son passage en magasin de bricolage et d'introduire la question énergétique à travers une première approche séduisante autour de la décoration (stand avec café, album photo avec de belles maisons rénovées). Des outils ludiques viennent ensuite montrer l'intérêt d'agir sur les aspects énergétiques du logement (ex : malette "robotdiag" pour faire un diagnostic chez soi, application "facture scan" qui fait une analyse rapide des factures, information sur la qualité de l'air...)

#CHANTIEROUVERT #PARTAGEDINFOS #LOCAL #PARTAGEDEXPÉRIENCE #PROXIMITÉ

LE CORNER RÉNO

#ÉCHANGES #PARTAGE #EXPERTS #DÉTENTE #INFOSPRATIQUES #LIEUXINATTENDUS #CONSEILLERS

OBJECTIF : Sensibiliser largement à la notion de rénovation énergétique
PUBLIC CIBLE : Le grand public

Ce projet consiste à aller à la rencontre de personnes non sensibilisées aux enjeux de la rénovation énergétique et de profiter de lieux où se trouvent des publics « captifs » tels que les déchèteries, les magasins de bricolage, les magasins bios, mais aussi des publics plus éloignés que l'on trouvera dans les cafés, chez les coiffeurs, les kermesses d'écoles... L'esprits "corner" de ce projet fait référence au fait que l'information se trouve « au coin de la rue » dans un dispositif léger, porté par des experts ou non. Et pour rendre l'offre d'accompagnement plus attractive, on peut proposer des coachings en rénovation mobilisables immédiatement pour prolonger la sensibilisation par des diagnostics personnalisés.

MON ASSUREUR, UN PRO SUR LA RÉNO

#INTERMÉDIAIRES #CONSEIL #SINISTRE #ASSUREURS #MOMENTDEVIE #CAPACITATION

OBJECTIF : Développer les compétences des assureurs sur l'efficacité énergétique pour en faire des relais suite aux sinistres de leurs assurés
PUBLIC CIBLE : Les assureurs et leurs clients victimes de sinistres

Ce projet propose de renforcer les compétences des assureurs pour leur permettre d'évoluer vers un accompagnement de terrain plus concret. L'assureur est désormais capable de conseiller les travaux de rénovation à engager par le propriétaire au delà de la résolution de l'existant suite à un sinistre. Il permet d'engager le propriétaire dans un parcours de rénovation qui, non seulement réparera les dégâts suite à une fuite d'eau ou une toiture arrachée par le vent, mais permettra d'aller plus loin en profitant des travaux pour améliorer l'efficacité énergétique du bien immobilier.

L'ARTISAN DÉMONSTRATEUR

#DÉMONSTRATEURS #OUTILS #CAPACITATION #MOBILE #TECHNOLOGIESDECOMMUNICATION

OBJECTIF : Démontrer par l'exemple, la pertinence d'une rénovation énergétique
PUBLIC CIBLE : Le grand public

Ce projet consiste à outiller les artisans pour qu'ils puissent présenter de manière pédagogique comment fonctionne une rénovation et les résultats qu'elle produit. À travers des maquettes de rénovation, des échantillons de matériaux, des dispositifs de réalité augmentée, etc., il peut présenter des projets de rénovations achevés. Présent sur les marchés ou chez les habitants, il est capable de montrer rapidement une thermographie d'un quartier ou d'une maison, de présenter les intérêts d'une rénovation. Cet artisan démonstrateur est lié à différents réseaux d'artisans spécialisés capables de prendre le relais et d'intervenir sur différents travaux de rénovation de l'habitat, en fonction des besoins rencontrés.

SHOWROOMS "CONFORT"

#ÉCHANGES #PARTAGE #EXPERTS #DÉTENTE #INFOSPRATIQUES #LIEUXINATTENDUS #CONSEILLERS

OBJECTIF : Aborder la question de la rénovation énergétique par le ressenti et la notion de confort
PUBLIC CIBLE : Le grand public

Les showrooms confort peuvent être installés par exemple dans les magasins de bricolage, un peu à la manière des "pièces" que l'on traverse à Ikéa avant d'accéder aux rayons. Ils permettent de visiter, sentir, ressentir, tester « en vrai » la plus value d'une bonne rénovation énergétique. Des pièces à vivre, des matériaux (sous forme de matériauthèque), des solutions sont ici tangibles, à portée de main et peuvent être expliquées par des professionnels. Ces showrooms peuvent être des éléments mobiles, tournant de magasin en magasin. Enfin, au delà du showroom, il est également possible d'aller voir et éprouver chez des particuliers (des ambassadeurs) les gains de confort occasionnés par des projets de rénovations achevés.

LE POMPIER DE LA RÉNO

#URGENCE #ACTIONRAPIDE #FONDSOLIDAIRE #MOMENTDEVIE

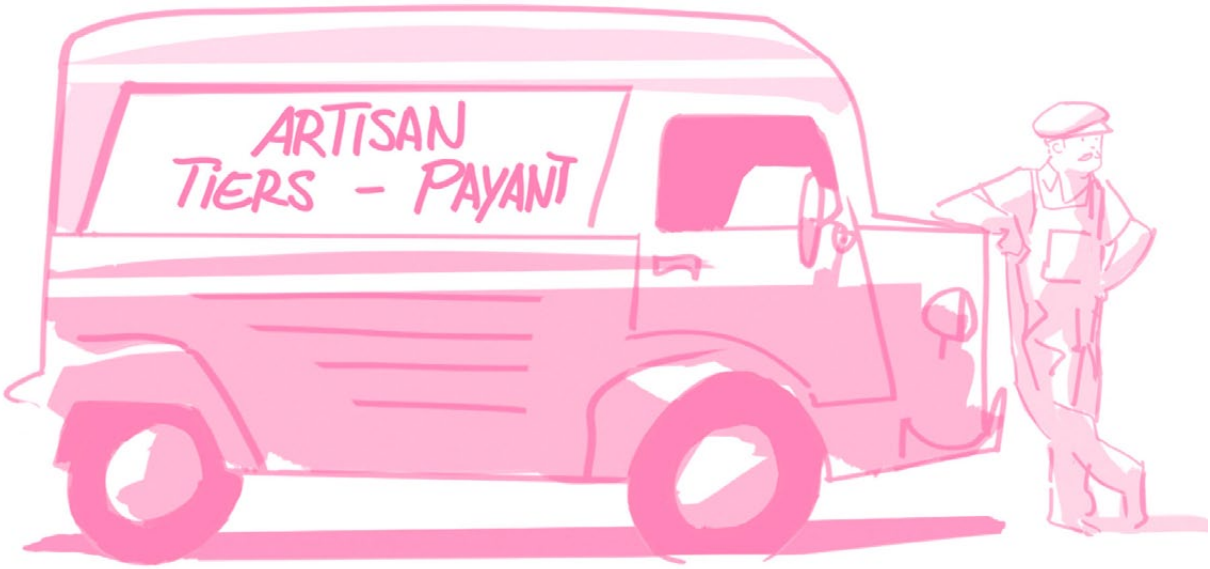
OBJECTIF : Être capable d'intégrer l'efficacité énergétique dans les travaux urgents (suite à un sinistre, une panne...)
PUBLIC CIBLE : Les personnes ayant un besoin urgent de travaux liés à l'énergie

Le pompier de la réno permet d'orienter les gens vers les bons choix de travaux en un temps record lors de situations de crise (panne du chauffe-eau, fenêtres cassées suite à une tempête...). En agissant sous 48h maximum, il expertise le besoin, débloque les fonds nécessaires et fait appel à la bonne entreprise. Le pompier permet ainsi d'éviter les décisions prises dans l'urgence qui souvent ne sont pas bénéfiques d'un point de vue énergétique. Un "fond d'urgence rénovation" est créé en parallèle, alimenté par le 1% transaction immobilière. Il est mobilisable par le pompier de la réno en fonction de la situation.

PROPOSER DE NOUVEAUX MODES DE FINANCEMENT

Le financement de la rénovation est un enjeu majeur pour les ménages quel que soit leur niveau de revenu. C'est souvent l'argument économique qui fait pencher la balance entre deux types de matériaux ou entre deux solutions techniques. Or, les dispositifs de financement actuels ont leurs limites : nécessité d'avoir de la trésorerie pour attendre le versement des aides, solvabilité pour obtenir un prêt à taux zéro auprès de la banque, obligation de passer par un artisan… À ces contraintes s'ajoutent les difficultés pour connaître les aides et identifier celles auxquelles on a droit, ces aides étant portées par des structures différentes et selon des critères variés. Booster la rénovation passerait donc par une adaptation des aides à la réalité et à la diversité des situations, ainsi que par une mise en mouvement des acteurs en contact avec l'habitat (notaires, agents immobilier, architectes), qui sont en capacité de déployer des dispositifs faisant écho à cette diversité. On peut imaginer un paiement des aides en temps réel, un financement de l'accompagnement technique, mais aussi le développement de nouvelles modalités contractuelles entre locataires et propriétaires, ou de solutions de financement spécifiques aux personnes âgées.

TIERS PAYANT ARTISAN



OBJECTIF : Faciliter le financement des travaux de rénovation énergétique, tout en créant un nouvel argument économique en faveur des artisans
PUBLIC CIBLE : Les propriétaires

Comme pour le tiers-payant de la sécurité sociale, ce projet propose de mettre en place un dispositif de financement intégrant directement les aides de type défiscalisation ou les Certificats d'Économie d'Énergie dans les travaux. Le tiers-payant artisan évite aux habitants qui s'engagent dans des travaux de faire l'avance des frais (plutôt que d'être remboursés un an après en déductions d'impôts). Après étude de dossier, un justificatif peut être retiré dans les Espaces Infos Energies et sert ensuite à régler une partie de la facture d'un artisan qui se fera ensuite payer directement le complément de la somme.

#FINANCEMENT #AIDES #SIMPLIFICATION

DÉFISCALISER L'HÉRITAGE EN RÉNOVATION

#INCITATION #DÉFISCALISATION #HÉRITAGE #MOMENTDEVIE

OBJECTIF : Inciter à rénover les logements au moment d'un héritage
PUBLIC CIBLE : Les héritiers

L'héritage est un moment où le transfert de patrimoine est souvent soumis à un paiement d'impôt important. Et les biens immobiliers ne sont parfois pas en bon état, surtout d'un point de vue énergétique. Pour encourager la rénovation de ces bâtiments, ce projet propose un système de défiscalisation d'héritage si celui-ci est utilisé pour rénover la maison d'un aïeul décédé. Le logement pourra revenir dans le parc immobilier en étant désormais plus économe d'un point de vue énergétique, à un moment où il est facile de faire des travaux puisque le logement non occupé.

LE CHÈQUE DENSIFICATION

#BUILDINMYBACKYARD #DENSIFICATION #MAISONTROPGRANDE #LESENFANTSSONTPARTIS #ÉCONOMIES #MOMENTDEVIE

OBJECTIF : Encourager la densification de l'habitat pour limiter les déperditions énergétiques
PUBLIC CIBLE : Les propriétaires de longue date, les jeunes retraités

Le chèque densification s'adresse à des propriétaires disposant de surfaces habitables ou de foncier en excès (après un départ de leurs enfants devenus grands par exemple). Cette aide permet de financer l'étude et l'accompagnement d'un projet de réaménagement visant à séparer les espaces existant et créer ainsi un nouveau logement. Les travaux sont ensuite financés par le loyer du logement créé, qui est plafonné.

BOUQUET DE TRAVAUX GLISSANT

#TOUTLEMONDENEPEUTPASSELANCERDANSUNGROSCHANTIER #FINANCEMENT #ÉTAPEPARÉTAPE

OBJECTIF : Proposer des aides qui ne soient pas conditionnées à de gros travaux, et encourager des rénovations énergétiques même sur des petits chantiers
PUBLIC CIBLE : Les propriétaires disposant de peu de ressources

Ce projet propose de mettre en place une projection de bouquets de travaux accompagnés financièrement sur plusieurs années. Les propriétaires peuvent choisir de s'engager sur du plus long terme, avec un phasage des différents chantiers. Les travaux sont financés phase par phase, sans obliger les habitants à s'engager immédiatement sur un gros chantier.

TRAVAUX TYPE "COMBLE À 1 EURO"

#TRAVAUX #SIMPLE #FINANCEMENT #SIMPLIFICATION #PACKAGES

OBJECTIF : Simplifier le temps des travaux et leur financement
PUBLIC CIBLE : Les propriétaires

Ce projet consiste à développer la mise en place de travaux simples et efficaces, facilement compréhensibles par tous. Il est proposé aux propriétaires de déposer leur projet de travaux pour des packages simples type « changer ses fenêtres » ou « remplacer sa chaudière », en simplifiant au maximum les aspects administratifs. La complexité du financement (récupération des Certificats d'Économie d'Énergie, prêt à taux 0, crédit d'impôt etc.) se fait en "back office" par les professionnels (artisans et magasins de bricolage), rendant l'expérience de financement des propriétaires très simple et encourageante.

LE MARIAGE DE RAISON

#CONFIANCE #FINANCEMENT #NOUVEAUXPARTENARIATS

OBJECTIF : Sécuriser les banques pour les prêts sur les travaux de rénovation
PUBLIC CIBLE : Les notaires, les architectes et les banques

Ce projet propose un rapprochement entre deux professionnels du bâtiment : les architectes et les notaires. Lors de l'achat d'un bien à rénover, le notaire intègre désormais des critères techniques apportés par l'architecte et éclairant les possibilités (voir les nécessités) de travaux de rénovation. Cette double expertise permet, lors de la vente, d'envisager la valeur qu'aura le bien après les travaux dans le contexte du marché et est gage de fiabilité et de confiance pour la banque. Celle-ci est donc mieux disposée à accorder des prêts liés aux travaux.

LE VIAGER TRAVAUX

#ADAPTATION #VIEILLISSEMENT #RÉNOVATION #CONFORT #INVESTISSEMENT #NOTAIRE #MOMENTDEVIE #OUTILÉCO

OBJECTIF : Accompagner les personnes âgées dans la rénovation de leur habitat
PUBLIC CIBLE : Les personnes âgées et des personnes souhaitant acquérir un bien à moyen terme

Le viager travaux est un système de vente de bien immobilier, au cours duquel l'acheteur effectue des travaux de rénovation plutôt que de verser de l'argent. Ce dispositif permet à la personne âgée de faire rénover son logement. Ces travaux peuvent être également l'occasion de réaliser des travaux permettant l'adaptation du logement au vieillissement. D'abord proposé dans les connaissances (famille, réseaux proches) ce système d'achat est encouragé par les notaires, surtout auprès de gens en fin de carrière qui souhaitent acheter un nouveau bien immobilier sans être pour autant pressés de déménager. Ils pourront anticiper et acquérir un logement futur adapté à leurs vieux jours et dans lequel ils pourront se sentir bien, tout en le préparant pour la personne vivant déjà dedans.

ESPACE TEST SOLIDARITÉS

#CERTIFICATION #PRÉCARITÉNERGÉTIQUE #INNOVATIONSOCIALES #DUNEPIERREDEUXCOUPS #FORMATION

OBJECTIF : Lutter contre la précarité et certifier des artisans et des bricoleurs avertis
PUBLIC CIBLE : Les personnes en situation de précarité

Les Espaces-test solidarités sont des structures de formation et de certification autour de la rénovation énergétique. Pour pouvoir labelliser les praticiens (professionnels et particuliers) et être sûr qu'ils savent mener des travaux avec une véritable efficacité énergétique il est désormais nécessaire de les former sur des chantiers, ou de les évaluer dans la pratique. Pour chaque promotion de praticiens à former ou à évaluer, des logements sont recensés (via les mairies ou les services sociaux) chez des gens qui n'ont pas les moyens de financer de tels travaux. Ces logements deviennent ensuite les supports aux formations et aux évaluations des praticiens permettant de les rénover à moindre coût.

CRÉDIT D'IMPÔTS "COACH TRAVAUX"

#ARCHITECTE #COACH #CRÉDITDIMPÔT #ACCOMPAGNEMENT #RASSURER

OBJECTIF : Inciter financièrement les habitants à faire appel à quelqu'un pour les accompagner dans le suivi du chantier de rénovation
PUBLIC CIBLE : Les propriétaires ayant le projet de rénover

Aujourd'hui les crédits d'impôts concernant la rénovation énergétique permettent de financer des travaux et les matériaux qui vont avec. Ce projet propose de mettre en place un crédit d'impôt qui permette désormais de financer aussi le recours à du conseil en rénovation énergétique. Cette ressource en « matière grise » peut être sollicité auprès d'artisans, qui ne font ici pas les travaux, mais partagent leur connaissance, auprès d'architectes qui peuvent orienter les choix écologiques, ou encore de coachs qui peuvent accompagner dans la durée la bonne gestion d'un chantier de rénovation énergétique par les propriétaires.

LE BAIL RÉNO

#LOCATAIRE+BAILLEUR #PARTENARIAT #AUTORÉNO #ÉCONOMIES #ARCHI

OBJECTIF : Améliorer le parc locatif et faciliter la location pour des locataires disposant de peu de moyen.
PUBLIC CIBLE : Les locataires bricoleurs

Le Bail Réno permet à un locataire disposant de peu de moyens de louer un appartement grâce à ses compétences et ses savoirs-faire en termes de rénovation. Un bail spécifique est signé entre le locataire et le propriétaire précisant les modalités de travaux, les délais, les résultats attendus et le nombre de mois où le locataire peut vivre dans l'appartement sans loyer. L'architecte du CAUE valide auparavant les compétences du locataire et peut certifier l'auto-rénovation réalisée par le locataire suite aux travaux.

POINTS COACHING RÉNO

#GSB #COACHING #AUTORÉNO #FIDÉLITÉ #COACH #RÉSEAU #PARTAGEDEXPÉRIENCE #OUTILWEB

OBJECTIF : Donner envie aux gens de rénover par des accompagnements faciles à mobiliser
PUBLIC CIBLE : les clients de grandes surfaces de bricolage

Une nouvelle carte de fidélité est proposée aux clients particuliers dans les grandes surfaces de bricolage. Celle-ci permet classiquement de cumuler des points lors de leurs achats. Ces points sont ensuite convertis en heures de coaching dédié à la rénovation. Un professionnel architecte-rénovateur peut soit en magasins soit à domicile (suivant le nombre de points) se pencher sur leurs projets et les conseiller pour mettre en œuvre les meilleures techniques de rénovation et à meilleur prix.

ACCOMPAGNER L'AUTO-RÉNOVATION

L'auto-rénovation est aujourd'hui exclue des dispositifs d'aide et d'accompagnement. Symboliquement, on pourrait voir cet état de fait comme une scission entre d'un côté la "bonne" rénovation, réalisée par des artisans, et de l'autre la "mauvaise", qui serait plus une pratique de bricoleurs amateurs. L'auto-rénovation est pourtant une pratique très répandue, mobilisant et développant des savoir-faire, produisant nombre de réalisations dont certaines n'ont rien à envier à celles des professionnels. Beaucoup d'auto-rénovateurs possèdent ou acquièrent des compétences, ou se font aider par des proches. La capacité à réaliser des travaux et le développement des compétences sur la maison sont de réelles plus values dans une dynamique d'accélération de la rénovation énergétique, car elles donnent accès, pour les habitants, à une certaine maîtrise de leur environnement. À l'heure du "Do It Yourself ", comment le service public pourrait-il ne pas prendre réellement en compte les aspirations de ménages qui rénovent eux-mêmes par souci de réduire les coûts, par appétence pour le "faire soi même" ou par volonté de produire une qualité supérieure à celle proposée par les artisans ? S'engager dans l'accompagnement des auto-rénovateurs, c'est ouvrir la voie vers des auto-rénovations de meilleure qualité environnementale et énergétique.

PERMIS DE CONSTRUIRE EN AUTO-RÉNOVATION

OBJECTIF : Accompagner l'auto-rénovation, et s'assurer de la bonne tenue de travaux réalisés par des particuliers
PUBLIC CIBLE : Les bricoleurs avertis

Il est difficile de garantir l'efficacité énergétique de travaux réalisés par des particuliers, alors même que les gens apportent souvent un grand soin aux travaux réalisés chez eux. Ce projet propose de valider les compétences des auto-rénovateurs pour s'assurer de leur capacité à mener à bien leurs travaux. Une fois la certification acquise (sous forme de stage, ou d'évaluation) ces particuliers pourront bénéficier des mêmes avantages que les artisans concernant leur propre maison (TVA à 5,5% sur les matériaux, crédit d'impôt, Certificat d'Économie d'Énergie...). Un contrôle *a posteriori* peut également être effectué à l'aide d'une caméra thermique par exemple.

#CERTIFICATION #CONDUITEACCOMPAGNÉE #MONITEUR #AUTORÉNO

DES AIDES POUR L'AUTO-RÉNOVATION

#AIDES #AUTORÉNO #CONTRAT #ÉVALUATION

OBJECTIF : Développer des dispositifs d'aides à destination des propriétaires qui effectuent des travaux en auto-rénovation
PUBLIC CIBLE : Les bricoleurs avertis

Ce projet propose une simplification administrative de l'accès aux aides, et une ouverture de ces aides à l'auto-rénovation. Les personnes souhaitant se lancer dans une rénovation signent une charte, un acte d'engagement et déposent leur projet. Ils indiquent ainsi leur volonté et leur capacité à mener à bien leurs travaux dans le respect des standards énergétiques. Une personne physique vient ensuite vérifier la réalisation pour s'assurer (à partir de tests d'étanchéité ou lors de la pause des isolants par exemple). Si c'est le cas, ils peuvent bénéficier d'exonérations d'impôts au même titre que sur des travaux réalisés par des artisans.

MUTUELLE AUTO-RÉNO

#PARTAGE #COMMUNAUTÉ #EXPERTISE #ÉCONOMIEDÉCHELLE #AUTORÉNO #OUTILWEB

OBJECTIF : Créer du lien et faire des économies d'échelles
PUBLIC CIBLE : Les bricoleurs avertis

En lien avec les associations Castors et les Espaces Info Energie, la Mutuelle Auto-réno permet de mettre des moyens en commun pour financer des experts en accompagnement d'auto-rénovation et peut mobiliser du *crowdfunding* (financement participatif) pour récolter des fonds propres et financer les chantiers d'auto-rénovation. La communauté des auto-rénovateurs permet d'échanger tuyaux et conseil en rénovation énergétique. Un site web sur le modèle de "groupon.fr " leur permet de se grouper pour acheter des matériaux et trouver des coachs (sur le territoire) qui conseillent sur les choix, organisent les achats, et font du suivi de chantier.

KIT D'AUTO-RÉNOVATION

#DIY #OUTILWEB #AUTORÉNO #PREMIÈREMARCHE

OBJECTIF : Faciliter l'engagement dans la rénovation énergétique avec des petits travaux qui pourront emmener vers d'autres plus conséquents
PUBLIC CIBLE : Les bricoleurs

Le kit d'auto-rénovation est un ensemble d'outils que l'on peut commander dans les Espaces Info Energie. Après un entretien avec un conseiller, chaque bricoleur qui en fait la demande peut repartir avec une liste d'astuces et de matériaux permettant de faire rapidement des économies d'énergie. Un rouleau de scotch-mousse permettant de mieux isoler les fenêtres et les portes, un mousseur de robinet pour la cuisine, une couverture de chauffe-eau, un pistolet d'isolant à injecter dans certains murs sont autant d'éléments constituant le kit et permettant la mise en œuvre rapide et autonome de solutions de rénovation énergétique. Ces gains sont mesurés et évalués et les familles sont suivies pour pouvoir bénéficier ensuite de programmes de rénovation plus lourds, cette première marche facilitant le passage vers d'autres travaux plus conséquents.

LE BOTTIN DES AUTO RÉNOVATEURS

#AFFINITÉS #COMPÉTENCES #DISPONIBILITÉ #AUTORÉNO #OUTILWEB #INNOVATIONSOCIALE

OBJECTIF : Organiser la montée en compétences des auto-rénovateurs par l'apprentissage entre pairs
PUBLIC CIBLE : Les auto-rénovateurs

Ce projet propose de créer un annuaire en ligne référençant différents auto-rénovateurs et permettant de les mettre en réseau. Ces derniers décrivent leurs compétences, leurs dernières réalisations et leurs disponibilités sur leur profil. Cet outil se veut pratique (à l'aide par exemple de vidéos racontant les "trucs et astuces " mis en oeuvre...) et doit permettre une mise en contact facile entre auto-rénovateurs pour l'échange de bons conseils et de compétences.

CONSEIL AUTO-RÉNOVATION EN CAUE

#CONSEILPERSONNALISÉ #AUTORÉNO #COLLABORATION #NOUVEAUXPARTENARIATS #ARCHI

OBJECTIF : Apporter un accompagnement de qualité sur l'auto-rénovation
PUBLIC CIBLE : Les bricoleurs avertis

Ce nouveau programme de conseil en auto-rénovation est porté par les architectes des CAUE (Conseil d'Architecture d'Urbanisme et de l'Environnement) et consiste à apporter des conseils de qualité pour accompagner l'auto-rénovation. Pour cela ils s'appuient sur un benchmark en auto-rénovation, construit sur leur département avec les associations "habitat participatif", les associations environnementales, l'Espace info Energie, ou encore les magasins de bricolage. Ils sont ensuite en mesure de donner des pistes, des contacts, de mettre en garde, d'accompagner et de conseiller toute personne se lançant elle-même dans des travaux de rénovation énergétique.

La communication institutionnelle et les arguments écologiques ont leur limites. Pour toucher de nouveaux publics, pour convaincre des ménages qui font du confort ou de la décoration les priorités de leur maison, il faut imaginer de nouveaux arguments et utiliser de nouveaux supports pour les diffuser. Les possibilités sont aujourd'hui nombreuses pour "communiquer différemment" : favoriser une communication "positive" (valorisant les bénéfices futurs, ou des expériences réussies, et adoptant un ton léger voire humoristique), une communication "honnête" (qui dit les choses telles qu'elles sont) pour développer la confiance, une communication "concrète" (qui parle de projet, qui donne des informations utiles et efficaces). Pour atteindre les différents publics, il faudra également développer des dispositifs et outils de communication plus directs (nouveaux médias, réseaux sociaux...) et mobiliser des acteurs-relais à l'échelle locale en faisant la part belle aux innovations sociales.

JOURNÉES DU PATRIMOINE ORDINAIRE

OBJECTIF : Valoriser l'habitat des particuliers
PUBLIC CIBLE : Le grand public

Cet événement consiste à mettre en lumière - sur le même modèle que les "Journées du Patrimoine" - les travaux de rénovation et les gestes techniques associés sur des constructions "ordinaires". À travers des portes ouvertes organisées chez les habitants, chacun peut découvrir des habitations "ordinaires", échanger avec des propriétaires, et s'en inspirer pour son propre logement.

#ÉVÉNEMENT #HABITATORDINAIRE #PATRIMOINE #MAMAISONESTFORMIDABLE

UN ARTISAN DANS MON QUARTIER

#CERTIFIÉ #CONFIANCE #RECONNAISSABLE #FACILEÀTROUVER #QUARTIERTEST #ARTISANS #OBLIGATIONDERÉSULTAT

OBJECTIF : Montrer les techniques de rénovation au plus près des habitants
PUBLIC CIBLE : Les habitants d'un même quartier ou d'une même ville

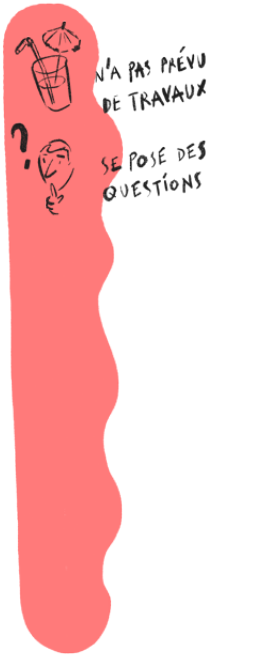
Dans cette opération, une Mairie ou une collectivité locale choisit un artisan pour qu'il soit un relais d'information sur la rénovation énergétique. Il utilise un camion marqué aux couleurs de la collectivité et annonce son passage par courrier dans toutes les boîtes aux lettres. Ses fonctions consistent alors à organiser des animations autour de la rénovation ainsi qu'un chantier-démonstration sur une maison du quartier pour présenter aux habitants les différentes techniques de rénovation.

OPR SUR VERSAILLES

#COMMUNICATION #PARTICIPATIF #MASSMÉDIAS #VIDÉOS #PATRIMOINE

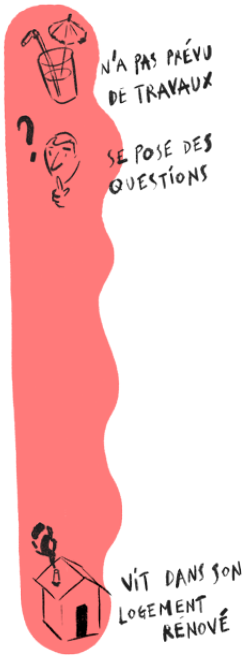
OBJECTIF : Utiliser une rénovation exemplaire pour montrer son intérêt
PUBLIC CIBLE : Les amoureux du patrimoine et le grand public

Pour rénover le Château de Versailles, et diminuer la consommation énergétique lié à son fonctionnement, l'État fait un appel à souscription de type *crowdfunding* auprès des citoyens. Chaque souscripteur devient alors sociétaire du château de Versailles. L'opération est médiatisée, depuis la mobilisation des fonds jusqu'à la rénovation étape par étape du château, mettant en valeur les savoir-faire des artisans (au niveau patrimonial et énergétique), proposant des *making-off*, sous différents formats : vidéos courtes, longues, mobilisant des animateurs "stars" comme Stéphane Bern, ou encore mettant en ligne un site internet permettant de rentrer dans le détail des opérations.



PLUS BELLE LA MAISON

#GAZETTE #PETITESHISTOIRESLOCALES #MAIRIES #HABITANTS #STORYTELLING

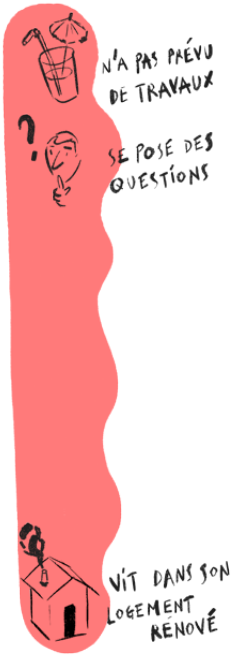


OBJECTIF : Susciter l'envie de rénover sa maison par le partage d'histoires vécues
PUBLIC CIBLE : Les propriétaires

Ce projet consiste à diffuser des "belles histoires" de rénovation dans les bulletins municipaux des communes (ou sur des supports web municipaux, ou dans la presse quotidienne régionale). Pour la Mairie, c'est l'occasion de mettre en avant des dynamiques positives. Les Espaces Info-Énergie sont partenaires de ces récits et font le relais vers des sources et des contacts d'habitants. Les citoyens sont incités à participer et à raconter leur "histoire de rénovation" à travers un gabarit spécifique et commun à tous ces récits. Des publications régionales et nationales viennent compiler ensuite les meilleures histoires.

BONJOUR CHEZ VOUS

#TOURDEFRANCE #VIDÉO #LUDIQUE #TÉMOIGNAGES #CONFORT #PARTAGEDEXPÉRIENCES #YOUTUBE #RÉSEAUXSOCIAUX



OBJECTIF : Partager le vécu de gens qui ont organisé des travaux et donner envie de s'y mettre
PUBLIC CIBLE : Les propriétaires

Bonjour chez vous est une série de reportages vidéos à travers la France, qui vont à la rencontre de particuliers ayant effectué des travaux de rénovation. Le reporter se met en scène, sur un ton détendu et humoristique, et fait témoigner les habitants sur ce que leurs travaux ont apporté en terme de confort, de qualité de vie, sans éluder les petites galères. Les vidéos sont mises en ligne au fur et à mesure sur une chaîne Youtube, et font l'objet d'une stratégie de diffusion auprès des publics cibles (communications *ad hoc*, réseaux sociaux, publicité), voire sur des chaînes télé type France 3 Région.

ÉMISSION TOP RÉNOV

#DONNERENVIE #MASSMÉDIAS #GRANDPUBLIC #CONCOURS #POPULAIRE #TÉLÉVISION

OBJECTIF : Dédramatiser les travaux de rénovation énergétique et donner envie aux propriétaires de s'y mettre
PUBLIC CIBLE : Le grand public

Top Rénov est une émission télé qui met en scène un concours de rénovation de logements, diffusée sur différents supports, et présentée par un animateur populaire. Le concours est présidé par un jury de professionnels qui peuvent se prononcer sur la tenue des délais, la qualité de la réalisation, la bonne tenue du budget, etc. Si les travaux portent sur la rénovation énergétique le propos de l'émission n'est pas écologique, mais porte plutôt sur la qualité, le confort... L'émission joue la transparence et montre à la fois les points positifs et négatifs des rénovations. L'émission suit deux catégories de chantier : un concours entre des particuliers qui rénovent et que l'on suit dans leur projet, et un concours d'artisans dans le style de l'émission Top Chef.

LA FÊTE DE LA RÉNOVATION

#ÉVÉNEMENT #LOCAL #GRANDPUBLIC #FESTIF #PÉDAGOGIQUE #CONVIVIALITÉ

OBJECTIF : Présenter la rénovation énergétique dans un mode convivial et ludique, et en mélangeant les publics
PUBLIC CIBLE : Le grand public

La Fête de la Rénovation est un événement de quartier ou de ville, qui propose des animations ludiques et pédagogiques autour de la rénovation : des ateliers de construction, des maquettes, des expositions photo/vidéo, des visites dans des maisons rénovées (parcours guidé), des stands info travaux, etc. Porté par l'Espace Info Énergie, il rassemble propriétaires et artisans, vendeurs de matériaux, magasins de bricolage. Cet événement peut être combiné à un autre événement comme la Fête des voisins pour le rendre plus attractif.

DÉVELOPPER LES COMPÉTENCES ET CONNAISSANCES SUR LA MAISON ET LA RÉNOVATION

Parallèlement aux actions d'accompagnement, de financement et de communication, un travail de fond doit être engagé pour développer la "culture de la maison", des travaux et de la rénovation. Une telle démarche permettra de rendre "naturel" le fait de faire évoluer sa maison, d'en améliorer continuellement la qualité et les performances, et atténuera la "peur des travaux" en donnant aux habitants une meilleure connaissance du sujet. On fait donc ici le pari que le développement de cette "culture de la maison" facilitera le déclic préalable à la décision de rénover, voire même permettra de dépasser l'idée des "gros travaux une fois pour toutes" pour aller vers une logique d'amélioration continue. Il s'agit de favoriser les apprentissages tout au long de la vie : ateliers à l'école, service national, stages, coaching... L'idée n'est bien évidemment pas que tout un chacun maîtrise l'ensemble des techniques, mais de transmettre des notions "de base" pour le plus grand nombre, et de faciliter les apprentissages au cours de la vie, en fonction des besoins et des moments de vie, pour les plus motivés. Il s'agit de promouvoir une connaissance pratique et utile sur l'achat, l'entretien, la maintenance et le cycle de vie de l'habitat. La diffusion de cette connaissance se décline alors dans des actions ou des relations didactiques, qui tendent à la capacitation des habitants sur la gestion de leur habitat.

PAGE FACE BOOK "MINI RÉNO / PETITES SOLUTIONS POUR PETITS BUDGETS"

OBJECTIF : Accompagner des démarches de petite rénovation en partageant des conseils et techniques efficaces pour un coût faible
PUBLIC CIBLE : Les propriétaires

Mini-réno est une page facebook qui recense des retours d'expériences, des tutoriels, des conseils de professionnels et de particuliers sur des techniques de rénovation d'un rapport coût/efficacité intéressant. Il s'agit souvent de petits travaux, simples à mettre en œuvre, liés à des réglages de lampes, de radiateurs, à des calfeutrages de portes et de fenêtres ou encore à des calculs simples à effectuer pour limiter sa facture énergétique. Cette page peut s'adresser à la fois à des locataires ou à des propriétaires disposant de peu de moyens.

#PASCHER #FRUGAL #LOCATAIRES #PETITSBUDGETS #DIFFUSIONDESBONNESPRATIQUES #PARTICIPATIF #PREMIERPAS #TOUTLEMONDENEPEUTPASSELANCERDANSUNGROSCHANTIER

CATALOGUE DE TRUCS ET ASTUCES D'ARCHI

#ADAPTABILITÉ #TUTORIELS #ASTUCES #ARCHI

OBJECTIF : Aider les propriétaires à anticiper les évolutions de leur logement
PUBLIC CIBLE : Les propriétaires

Ce catalogue est le résultat d'un travail d'architectes qui ont compilé et imaginé une large somme de trucs et astuces permettant de mettre en place des solutions modulables. Cette modularité permet d'adapter vraiment l'appartement ou la maison à l'évolution de la famille, et permet d'anticiper la rénovation et le réaménagement dans le temps du logement (par exemple, installer la plomberie avec des tubes PER plutôt qu'en cuivre pour le chauffage pour permettre de modifier l'installation de la plomberie facilement et agrandir ou rétrécir l'habitat).

LES ARTISANS MONITEURS DE RÉNOVATION

#ARTISAN-FORMATEUR #CHANTIER-ÉCOLE #AUTORÉNO

OBJECTIF : Sensibiliser les propriétaires et former les auto-rénovateurs
PUBLIC CIBLE : Les propriétaires

Ce projet renverse la posture de l'artisan, qui n'est plus seulement un prestataire qui va rénover, mais un accompagnateur qui va former ses clients. Lors de sessions de formation à durée variable en fonction des besoins, un artisan en rénovation écoute les attentes de son client, et partage ses connaissances, soit pour faciliter sa compréhension du projet, soit pour lui permettre de réaliser en partie ses travaux en autonomie. Cela permettra au propriétaire de mieux comprendre les enjeux, les techniques et les matériaux mis en œuvre et de pouvoir échanger de manière constructive avec son artisan.

CHANTIER OUVERT

#SAVOIRFAIRE #CHANTIERCOLLECTIF #FORMATION #ACCOMPAGNEMENT #INNOVATIONSOCIALE

OBJECTIF : Mobiliser les habitants autour de la rénovation et construire des supports d'échanges de savoirs
PUBLIC CIBLE : Les bricoleurs avertis et ceux qui souhaitent le devenir

Au commencement d'un "Chantier Ouvert", des citoyens interpellent leur maire sur la vacance d'un bâtiment (bâtiment communal, symbolique, patrimonial...), et proposent de le rénover *via* ce dispositif.
Les habitants se mobilisent et, en mettant en valeur et en partage leurs savoir-faire, sont accompagnés par un organisme qui met à disposition des ressources, des outils et surtout un animateur pour accompagner le chantier participatif. Cette mobilisation permet de rénover un bâtiment en réduisant les coûts, mais surtout d'organiser une transmission des savoirs entre les participants au chantier, car il est organisé comme un support de formation et de partage d'expériences.

EDUCATION À L'HABITAT

#TRANSMISSION #PÉDAGOGIE #EXEMPLARITÉ #MAÎTRISERSONENVIRONNEMENT

OBJECTIF : Développer la culture de la rénovation tout en généralisant la rénovation des bâtiments scolaires
PUBLIC CIBLE : Les écoliers, collégiens, lycéens ainsi que les professeurs et directeurs d'établissements scolaires

Ce projet propose d'intégrer des modules de sensibilisation à toutes les étapes du parcours scolaire avec différents acteurs du bâtiment, de la rénovation, de l'énergie... sur un territoire. Comme cela se fait pour les questions de recyclage, il s'agit ici de proposer aux élèves d'aller sur des chantiers, de visiter des fournisseurs, de comprendre les techniques et les matériaux... mais aussi d'utiliser l'école comme maquette pédagogique, d'étudier et de mettre en œuvre sa rénovation énergétique.

SERVICE NATIONAL DE LA MAISON

#SERVICECIVIQUE #FORMATION #FAIREAVECSESMAINS #ARTISANS #ONMETLEPAQUET #AUTORÉNO

OBJECTIF : Susciter des vocations nouvelles pour le bâtiment et la rénovation, et former des artisans de qualité
PUBLIC CIBLE : Les jeunes en fin d'étude / début de carrière

Le service national de la maison propose une nouvelle forme d'engagement citoyen en faveur de l'amélioration de l'habitat. Les engagés volontaires sont formés tout au long de leur service, soit sur des aspects techniques soit sur du conseil, puis sont affectés à des chantiers, accueillis par une entreprise. Il acquièrent des compétences pointues dans le domaine de la rénovation et sont, après leur service, capables de rénover avec des labels environnementaux exigeants. Au lancement, la mise en place de ce dispositif peut se faire assez facilement par le biais des services civiques.

STAGE DE FORMATION À L'AUTO-RÉNOVATION

#AUTORÉNO #FORMATIONS #GSB #ACCOMPAGNERLAUTORÉNO #AIDES

OBJECTIF : Permettre aux gens qui rénovent eux-mêmes de respecter des mises en œuvre exigeantes d'un point de vue environnemental
PUBLIC CIBLE : Les auto-rénovateurs

Des formations à l'auto-rénovation sont mises en place dans les réseaux des grandes surfaces de bricolage, avec le soutien de l'ADEME. Ces formations de plusieurs jours, reconnues pour leur sérieux, permettent de faire monter en compétences tous les bricoleurs qui font leurs travaux de rénovation énergétique eux mêmes. Elles permettent de valider des équivalences mention RGE pour les particuliers, qu'ils ne pourront revendiquer que pour leur propre maison. Ils pourront par ce biais également être éligibles à des aides financières type crédit d'impôts.

GUIDE À L'USAGE DES SYNDICS BÉNÉVOLES

#PRÉPARERLETERRAIN #COPRO #VOISINAGE #COOPÉRATION

OBJECTIF : Mobiliser/renforcer les collectifs de copropriétaires pour mieux enclencher des chantiers de rénovation
PUBLIC CIBLE : Les syndics de copropriétaires

Un guide, fourni par l'ADEME, est conçu pour s'adresser aux syndics bénévoles afin de les aider à mobiliser les copropriétaires et les inciter à enclencher des travaux. Il met en avant les intérêts économiques d'une rénovation énergétique et donne des conseils et des outils pour animer la discussion et favoriser la décision entre propriétaires. Le guide donne une place particulière aux questions de concertation et d'animation : en dehors des réunions classiques de copro, il peut aider à organiser un événement dédié sur le mode « fête des voisins » pour parler du confort et des dépenses énergétiques des différents logements, un questionnaire auprès des propriétaires pour élaborer les options d'actions à conduire ou encore un sondage pour passer à l'acte.

LE CARNET DE SANTÉ DE MA MAISON

#HISTOIRES #RÉCITS #TRAVAUX #HÉRITAGE #TRANSMISSION #PATRIMOINE #SUCCESSION #JOURNALINTIME #CARNETDESANTÉ #INFOSPRATIQUES #INFOSTECHNIQUES

OBJECTIF : Faciliter la transmission de l'historique des travaux
PUBLIC CIBLE : Les occupants de maisons rénovées

Ce projet vise à mettre en place un carnet de santé pour la maison, c'est à dire un document conçu comme un journal intime de la vie de sa maison qui mélange les informations "techniques" (notariales, travaux, modes d'emplois...) et "sensibles" (vécu, ressenti...), pour transmettre aux futurs habitants, préserver l'âme du lieu et son histoire. Rempli au fur et à mesure de l'avancée des travaux, des transmissions, des aventures liées au bâtiment il constitue un véritable fil rouge entre les différents occupants.

Ils ont participé aux ateliers « Booster de la rénovation » :

- Albane GASPARD : Sociologue, service économie et prospective de l'Ademe
- Anne DESRUMAUX : Cheffe de produit, centrale d'achat Bati Confort Menuiserie Leroy-Merlin
- Ariane ROZO : Ingénieure bâtiment, service bâtiment de l'Ademe
- Brice DURY : Designer et animateur de la démarche Booster d'idées
- Claudine LUSSON : Chargée de com', experte Espaces Info Energie, service communication de l'Ademe
- Denis BERNADET : Consultant prospective, Leroy Merlin Source
- Françoise REFABERT : Consultante, fondatrice de Vesta Conseil & Finance
- Frédérique SONNET : Sociologue et animatrice de la démarche Booster d'idées
- Frédéric DENISART : Architecte, agence AMA architectes
- Gaetan BRISEPIERRE : Sociologue indépendant, spécialisé dans les questions d'énergie, d'environnement et d'habitat
- Gilles AYMOZ : Expert bâtiment, service bâtiment de l'Ademe
- Isabelle RICHARD : Consultante chercheuse en psychologie, fondatrice du bureau d'études et de recherches Environnons
- Jacques-Olivier BUDIN : Ingénieur plateformes de rénovation, service animation territoriale de l'Ademe
- Jérôme GATIER : Directeur du Plan Bâtiment Durable
- Julie BORGEOT : Ingénieur en génie électrique, codeuse, spécialiste des usages du numérique
- Julie DESHUSSES : Chargée de com' - relations presse, service communication de l'Ademe
- Lionel COMBET : Expert bâtiment, direction régionale Bourgogne-Franche Comté de l'Ademe
- Marc RIOU : Consultant-scénariste/illustrateur dans le domaine de la publicité
- Marianne DUMAS : Directrice Conseil en communication au sein de l'agence Native Communications
- Merzouk BENMIMOUNE : Chef de secteur Matériaux Construction Leroy Merlin, magasin pilote d'Angers
- Nicolas DORÉ : Expert Bâtiment, service bâtiment de l'Ademe
- Nicolas OPPENOT : Community manager, agence Triple C
- Norent SARAY-DELABAR : Designer et animateur de la démarche Booster d'idées
- Rémi GERBAUD : Diagnosticien, conseiller en maîtrise de l'énergie
- Romain THÉVENET : Designer et animateur de la démarche Booster d'idées
- Sophie RICARD : Architecte

et nous les en remercions.

#BoosterADEME

ADEME

Agence de l'Environnement
et de la Maîtrise de l'Energie

PLAN BATIMENT DURABLE