

De l'audit énergétique à la réalisation, un processus social. La copropriété Du Guesclin.

Programme de la matinée

- De l'audit énergétique à la réalisation : un processus social – Retour d'exp. Copropriété Du Guesclin
- La massification pour de vrai, progressive et responsable, c'est possible !
- Retour d'expérience d'industriels
- Grand témoin
- Questions/réponses



Joséphine LEDOUX,
Directrice du BET Enera Conseil

&

Gaëtan BRISEPIERRE,
Sociologue indépendant



Deux points de vue complémentaires...

- **ENERA Conseil**

Bureau d'étude spécialisé dans la rénovation énergétique depuis 2006

500 audits énergétiques

60 rénovations bâti – 70 rénovation CVC en copropriétés

- **Gaëtan Brisepierre**

Sociologue indépendant

Enquêtes de terrain sur des copropriétés en rénovation

Formation & expérimentation

« Leader énergétique » dans sa copropriété

... un constat commun



- Des objectifs ambitieux mais un secteur qui ne décolle pas, malgré les efforts.

« 70% d'échecs pour les copropriétés qui entrent dans la démarche de rénovation »*

- Un enjeu central : l'appropriation du projet par les copropriétaires

➔ Remettons en question notre façon d'aborder notre travail

* Rapport ADEME : Vers la massification de la rénovation énergétique en copropriété : état des lieux et Pistes d'actions

L'audit énergétique : la clé d'entrée

- De la qualité de l'audit (document) à celle de la relation (l'écoute)
- « Mettre le pied dans la porte » chez tous les habitants (Questionnaires, visites, commissions « énergie »...)
- Valoriser l'expertise d'usage des copropriétaires

L'audit énergétique : la clé d'entrée- Du Guesclin



Copropriété Du Guesclin : Paris XVIème – 105 logements - 1967

Du projet optimum au projet négocié

- Négociations avec les copropriétaires
- Négociations avec l'éco-système des acteurs



Station Charles De Gaulle – Etoile / Pierre Duffau



Façade en pates de verre reconnue patrimoine de la ville de Paris / Pierre Duffau

Du projet optimum au projet négocié

- Proposition initiale

Ravalement de la façade et remplacement des menuiseries

-> 3,5 M€

- Fond travaux important lié à un dédommagement sur contentieux -> 700 000€

- Scénario négocié audit

ITE, totalité des menuiseries, isolation toiture et terrasses accessibles, végétalisation, planchers, équilibrage et rénovation de la ventilation naturelle

-> BBC rénovation

-> 2,1 M€ au total / 1,3 M€ travaux sur fond propre (hors 700 000€)

-> Intégration à l'équipe de MOE d'un architecte : Agence SCGMA – M. Transki

Le financement : un blocage à contourner

- Présenter un « prix psychologique » acceptable
- Valoriser les ressources propres de la copropriété

La communication : clé de la réussite

- Une dimension non prise en charge mais essentielle
- La campagne de communication interne : avant le vote ET pendant les travaux

La communication: maintenir l'écoute et le dialogue

- Dénouer les craintes
 - Peur de perte de luminosité
-> Gabarit en bois taille réelle
 - Crainte sur l'aspect matériau
-> Visite de bâtiments avec les mêmes bardages
- Négocier les aléas
 - Dimension des menuiseries très variables en réalité -> surcoût



Et l'après ?

- Une focalisation sur le vote à dépasser
- L'enjeu commercial et politique du « bouche à oreille »
- Atteindre les objectifs de consommations & assurer la satisfaction des habitants



Des évolutions majeures de la maîtrise d'œuvre

- Innovation dans les pratiques (accompagnement, co-conception...)
- Intégration de nouvelles compétences (humaines, financières...)

Echanges

Ecoute

Négociation

Disponibilité

Imagination

Empathie



Merci