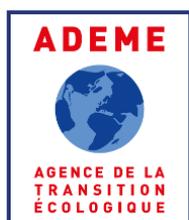


Parcours de rénovation :
recueil bibliographique

LIVRET

1

LES PROFILS DES DÉCIDEURS DE RÉNOVATION



Pratico ~
Pratiques

GAËTAN
BRISEPIERRE
SOCIOLOGUE

JUIN 2021

Auteurs :

Gaëtan Brisepierre

Brice Dury

Mathilde Joly-Pouget

Norent Saray-delabar

Graphiste :

Jeanne Schelle



Ce document fait partie d'une série de 3 livrets, proposant un décryptage des parcours de rénovation à travers 3 entrées :

Livret 1 : Les profils des décideurs de rénovation

Livret 2 : Les étapes des parcours de rénovation et les besoins associés

Livret 3 : L'écosystème des acteurs professionnels

INTRODUCTION

De nombreux travaux, études, recherches ont été menés dans le domaine de la rénovation, énergétique ou non. Notre parti-pris ici est, plutôt que de produire une énième étude, de mobiliser et de donner à voir ces connaissances issues de ces travaux riches et pointus.

Ce document est un travail de compilation de ressources bibliographiques. Il est constitué d'extraits d'études, ainsi que de reformulations propres. Les auteurs sont donc auteurs du choix, de l'éditorialisation des contenus et de la mise en forme, mais ne revendiquent pas être auteurs de tous les contenus qui le composent.

Pour alléger le document, nous avons fait le choix de citer l'ensemble des ressources en début de document, exceptés quelques cas particuliers.

Nous invitons bien entendu nos lecteurs à approfondir les sujets les intéressant particulièrement à travers la consultation des travaux sources, accessibles en grande partie en ligne.

Nous proposons dans ce livret un décryptage de 4 grandes typologies de « décideurs de rénovation » : les copropriétés, les propriétaires bailleurs, les propriétaires habitants et les propriétaires auto-rénovateurs

Objectifs

1

Apporter des éléments de caractérisation des cibles / des éclairages (typologies, chiffres, grands constats...)

2

Aller au-delà de la segmentation binaire copropriétés VS maisons Individuelles

RESSOURCES BIBLIOGRAPHIQUES

Les contenus qui figurent dans ce document sont extraits des ressources suivantes :

ADEME, *Enquête TREMI Travaux de Rénovation Énergétique des Maisons Individuelles*, ADEME, 2017, 32p.

AGENCE PARISIENNE DU CLIMAT, *Projet Vilote - Vision long terme de la gestion et de l'utilisation du bâtiment, vers un bâtiment responsable - Rapport final*, ADEME, 2016, 34p.

Nova 7, GRAND LYON, *Attitudes et comportements en matière d'éco-rénovation en copropriétés*, 2016, 46p.

BRISEPIERRE, Gaëtan, *Analyse comparative de deux dispositifs public-privés d'accompagnement de la rénovation énergétique des copropriétés - synthèse*, ADEME, 2019, 8p.

BRISEPIERRE, Gaëtan, *Analyse sociologique du rôle des bailleurs privés et de la relation locative dans la décision de rénovation énergétique*, Politique du logement, 2019, 12p.

BRISEPIERRE, Gaëtan, HAMON, Viviane et al., *Changement de comportement et passage à l'acte dans le domaine de la rénovation énergétique des logements privés - ÉTAT DE L'ART*, CeDRe AURA, 2017, 102p.

BRISEPIERRE, Gaëtan, *Les dynamiques sociales de la « rénovation énergétique » dans l'habitat privé*, Plan Bâtiment Durable, 2016, 11p.

CHODORGE, Maxime et al., *Freins et motivations des propriétaires bailleurs pour les travaux*, ANIL, ADIL, 2020, 21p.

CHODORGE, Maxime,

PAVARD, Clément, *Le parc locatif privé et ses bailleurs en 2013*, ANIL, 2016, 11p.

CREDOC, ADEME, *Typologie des ménages ayant réalisé des travaux de rénovation énergétique*, ADEME, 2019, 60p.

ETEICOS, *Enquête sur les pratiques d'autorénovation des logements par les particuliers : motivations et résultats*, ADEME & Leroy Merlin Source, 2018, 22p.

IAU, ADEME, Leroy Merlin Source, *Accompagner la rénovation de l'habitat dans les espaces ruraux*, Note rapide de l'Institut d'AMénagement et d'Urbanisme Ile de France, n° 747, 2017, 4p.

INSTITUT MONTAIGNE, *Rénovation énergétique : chantier accessible à tous résumé exécutif*, Institut Montaigne, 2019, 23p.

LE GARREC, Sylvaine, *Petites copropriétés désorganisées : enjeux de repérage et de connaissance*, Forum des politiques de l'habitat privé, 2016, 4p.

PIATON, Guillaume et MONTELS Benoit, *Expérience P2E - Rapport d'analyse des retours d'expériences phase 2*, Expérience P2E, 2020, 55p.

PRATICO-PRATIQUES, *Plan d'actions pour une massification de la rénovation* - Ville de Lille, 2021, 24p

RABOURDIN, Sabine, *Les propriétaires des maisons individuelles au regard de la rénovation performante*, Institut négaWatt, RESSORT, 2018, 19p.

Observatoire Habitants-Consommateurs de l'Habitat privé, *La dynamique des travaux de Rénovation des logements vue par les propriétaires-occupants*, Club de l'Amélioration de l'Habitat, 2019, 82p.

MANA, *Analyse sociologique de la faiblesse de la demande en éco-matériaux en Bretagne - note de synthèse*, Région Bretagne, 2016, 12p

SITE INTERNET

Les Echos, Profession : propriétaire-bailleur, 16 janvier 2004 :
www.lesechos.fr/2004/01/profession-proprietaire-bailleur-628044

SOMMAIRE

I

LES COPROPRIÉTÉS p.13



II

**LES PROPRIÉTAIRES
BAILLEURS p.25**



III

**LES PROPRIÉTAIRES
HABITANTS p.33**



IV

**LES PROPRIÉTAIRES
AUTO-RÉNOVATEURS p.43**



LES PROFILS NON INVESTIGUÉS

À noter, nous avons trouvé peu d'informations sur les deux profils suivants, qui paraissent toutefois intéressants à creuser :

LES COPROPRIÉTÉS DÉGRADÉES / EN DIFFICULTÉ

Situation spécifique en termes d'état du bâti et de situations socio-économiques des habitants

Une cible qui semble devoir faire l'objet d'un **accompagnement** distinct des autres cibles de copropriétés - traitées dans le cadre des OPAH notamment

LES PROPRIÉTAIRES AISÉS

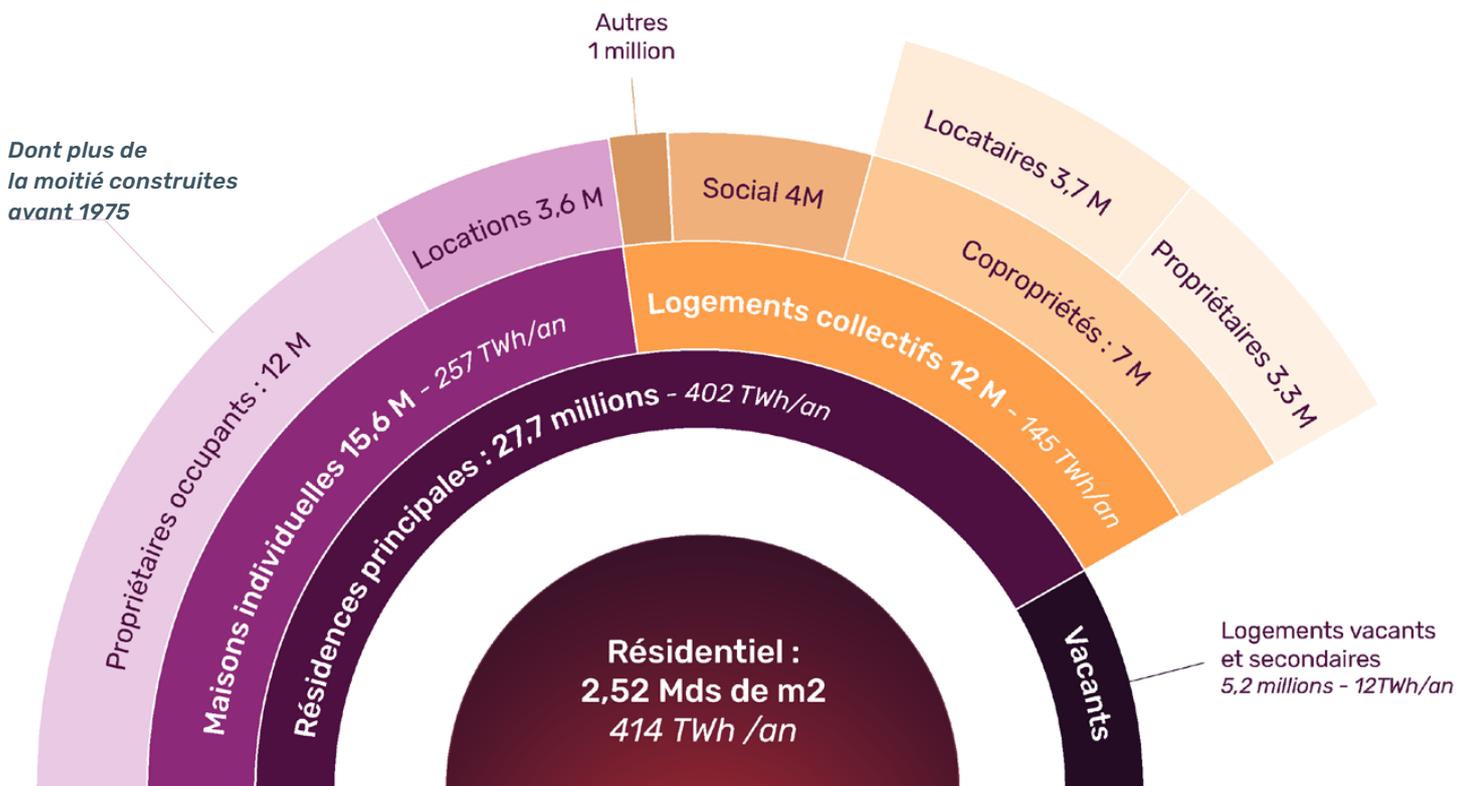
Une cible qui croise à la fois des **propriétaires de maisons individuelles et des propriétaires de grands appartements**

Font souvent **beaucoup de travaux**

Intéressant de **creuser les freins spécifiques** à cette cible une fois le frein financier plus ou moins écarté

LE CONTEXTE

Segmentation du parc résidentiel en France métropolitaine (2018)



LES COPROPRIÉTÉS

*Leviers de la prise de décision collective
et différents types de copropriétés*



LES COPROPRIÉTÉS ET LA RÉNOVATION ÉNERGÉTIQUE



La copropriété est un **phénomène finalement assez récent** (inexistant avant la seconde guerre mondiale), qui entraîne de nouvelles manières de cohabiter.

L'écosystème de la copropriété est une organisation collective : syndicat des copropriétaires, conseil syndical, syndic, "leaders énergétiques". Chacun des organes de cet écosystème a des connaissances variées sur le sujet de la rénovation énergétique :

- **Les leaders énergétiques** sont des copropriétaires engagés dans la rénovation énergétique, qui peuvent ou non être Président du Conseil Syndical. Ils ont la connaissance la plus accrue
- **Le conseil syndical** dispose d'une connaissance intermédiaire (les autres copropriétaires ont une connaissance moindre, liée surtout aux médias qui sensibilisent à la question)
- **Les syndics** sont sensibilisés via trois sources : l'expérience de travaux de rénovation énergétique, un travail de veille réglementaire, et éventuellement des rencontres avec des entreprises positionnées sur le marché de l'éco-rénovation

En copro, la décision de rénovation est avant tout un processus collectif qui confronte à la fois les niveaux intra individuels (logement) et inter individuels des parties prenantes (bâtiment). En copropriété, il est plus courant de faire appel aux architectes et bureaux d'études qu'en maisons individuelles.

APTITUDES ET COMPORTEMENTS DES 4 TYPES D'ACTEURS DE LA COPRO SUR LA RÉNOVATION ÉNERGÉTIQUE

	Connaissances sur l'éco-rénovation	Motivations et freins	Dynamiques collectives	Aide extérieure attendue
COPROPRIÉTAIRE	Sensibilisés par « bruit de fond » et voisins / Peu de connaissances des travaux possibles, des avantages, coûts, etc.	Confort et amélioration esthétique / Réticences liées au coût. Eviter le calcul du délai de retour sur investissement	Effets d'entraînement par bouche-à-oreille entre voisins suite à des projets individuels (changement de fenêtres notamment)	Faciliter l'accès aux aides financières individuelles
MEMBRES DU CONSEIL SYNDICAL	Sensibilisés par les réflexions d'un conseil syndical / Préféreraient un terme qui fasse référence au confort	Opportunités (travaux aides financières) / Réticences liées aux capacités de financement des copropriétaires	Mimétisme si d'autres copropriétés du quartier passent à l'éco-rénovation (peur du déclassement)	Disposer d'un « garde-fou » (expert technique neutre) / Bénéficier d'aides financières
LEADERS ÉNERGÉTIQUE	Sensibilisés en amont / Utilisation du terme « économie d'énergie » plutôt qu'éco-rénovation	Sensibilité écologique et posture d'exemple / Aspects pragmatiques (confort, valorisation patrimoniale)	Echanges d'expériences entre leaders énergétiques de l'agglo (réunions inter-copro, visites d'opérations...)	Disposer d'une « boîte à outils » / Etre orientés vers de « bons prestataires »
SYNDICS	Peu de connaissances : démunis en particulier sur les aspects techniques / Apprentissage par expérience des copropriétés qu'ils gèrent	Répondre aux sollicitations (actuelles ou futures) des conseillers syndicaux	Les fédérations de syndicats constituent des lieux où les syndicats peuvent se former et échanger	Formations : pour pouvoir répondre aux sollicitations des copropriétés voire être proactifs

TYPLOGIES

Les différents modes d'organisation d'une copropriété



	<i>Acteurs prépondérants</i>	<i>Mobilisation du conseil syndical</i>	<i>Collégialité et transparence</i>	<i>Sentiment d'appartenance</i>
L'ENTREPRISE ENGAGÉE PAR PROJET Taille importante, charges d'énergie collectives, jeunes retraités, CSP +	Responsables de commissions	++	++	++
LE MODÈLE PATERNALISTE Taille importante, charges mutualisées, personnes âgées et primo-accédants, classes moyennes et populaires	Couple président/ Syndic	++	-	+
LA CONFÉDÉRATION D'ALLÉES Taille moyenne, charges non collectives, peu de sentiment d'appartenance	Délégués d'allées	+	+	-
LA COPROPRIÉTÉ DE BAILLEURS Petite taille, charges individuelles et équipements de chauffage spécifique à chaque logement, peu de sentiment d'appartenance	Syndic	-	-	-

L'ACCOMPAGNEMENT

des copropriétés à la rénovation énergétique



- **L'accompagnement mêle acteurs publics et privés.** Les acteurs publics sont indispensables en amont pour amener les ménages vers la question de la rénovation énergétique. Les acteurs privés interviennent sur l'accompagnement des projets, mais actuellement ces interventions sont encore insuffisantes.
- **Une aide financière au syndicat des copropriétaires doit être mobilisée pour faire effet levier :** l'aide constitue un pivot central dans le processus de décision.
- **L'accompagnement doit être réalisé avec l'accompagné :** mise au travail du conseil syndical dès le début du projet (contribue aux actions de l'accompagnant en donnant de son temps, de ses compétences et en utilisant sa position)
- **L'accompagnement doit agir avec son environnement pour réussir :** être en relation avec les différents acteurs qui interviennent dans la rénovation pour faciliter leur coopération. Cela pose la question de la rétribution de l'accompagnant
- **L'accompagnant chargé d'opération ou de projet doit avoir un profil adapté :** généraliste mais avec une expérience solide sur le sujet et un « savoir-être relationnel » (difficilement objectivable).
- L'accompagnement à la rénovation énergétique ne convient pas à toutes les copropriétés, et n'a pas le même effet :
 - Gouvernance négative = conflits au sein du Conseil Syndical, peu d'engagement et/ou impayés
 - Autonomie = Président du Conseil Syndical engagé, ou leader énergétique au sein de la copro

BESOINS

DEUX RAISONS MAJEURES

pour lesquelles les propriétaires occupants se lancent dans une opération de rénovation énergétique :

- ✓ AMÉLIORER LE CONFORT DANS LE LOGEMENT
 - ✓ VALORISER LEUR PATRIMOINE
- 

BESOINS :

- Se projeter : fourchette de budget à investir, visites de chantiers exemplaires...
- Être orienté : qui contacter, outils disponibles
- Être accompagné sur le chantier : compétences techniques et de confiance relevant d'une AMO

FREINS :

- La rénovation énergétique dépend de décisions collectives en Assemblée Générale (mais des intérêts divergents : bailleurs vs propriétaires occupants, jeunes vs moins jeunes...)
- Les solutions standards se heurtent à la diversité du parc bâti (nécessite une approche personnalisée qui commence par financer des études)
- Une capacité de financement limitée des copropriétaires : les propriétaires des logements en copropriétés sont en moyenne moins aisés que ceux des maisons,

- Phénomène de paupérisation générale lié à la crise
- Les habitudes sont plutôt à la minimisation des investissements collectifs
- La priorité mise sur d'autres travaux dans l'immeuble
- Certaines aides financières publiques ne sont pas adaptées (instables d'une année sur l'autre, éclatées entre plusieurs organismes...)
- Le lien social est de type individualiste : société d'individus vs communauté villageoise

ARGUMENTS :

- **Langage à adopter vis-à-vis de l'éco-rénovation** : montrer que cela évite de « perdre encore plus d'argent » plutôt que « cela fait gagner de l'argent » car les copropriétaires font le calcul et trouvent cela insuffisant
- Question de la valorisation du patrimoine importante
- Présenter les travaux comme une opportunité : ravalement de façade, aide financière limitée dans le temps, envie partagée par plusieurs copropriétaires pour une opération groupée...

REX • PROPOSITION DE PISTES DE TRAVAIL

- Proposer un parcours guidé/accompagné pour les propriétaires
- Articuler les aides territoriales au bénéfice du propriétaire
- Mettre en relation particuliers et entreprises qualifiées et sérieuses (AMO)
- Mieux faire connaître les dispositifs existants : Espace Conseil FAIRE
- Proposer un plan de travaux le plus pertinent possible
- Rétablir le vote à la majorité simple pour les travaux d'efficacité énergétique
- Embarquer d'autres travaux nécessaires (création d'un local poubelle par exemple) pour impliquer et donner envie

LES PETITES COPROPRIÉTÉS (Désorganisées)



PROBLÉMATIQUES DES PETITES COPROPRIÉTÉS

- Certaines petites copropriétés ne savent même pas qu'elles en sont une
- Marché peu investi par les syndicats professionnels car peu de lots
- Souvent c'est un syndic bénévole qui prend en main la gestion mais sans forcément se plier à toutes les normes ou réglementations comptables et juridiques qui sont difficiles d'accès pour un non professionnel : ces copropriétés ne sont parfois pas assurées (ne bénéficient pas d'indemnités en cas d'incidents et ne sont pas couvertes pour les dégâts qu'elles peuvent provoquer sur les immeubles voisins par exemple...)
- Fragilités des petites copropriétés : vétusté (parc ancien), quote-part élevée pour chaque propriétaire, nombreux propriétaires bailleurs difficiles à impliquer...
- Difficulté d'identification et de repérage de ces petites copropriétés

PISTES DE TRAVAIL

pour accompagner les petites copropriétés

- Des leviers d'actions basés sur la proximité et le travail de terrain
- Tisser un réseau de partenaires pour favoriser le partage de connaissances. Exemple : Creil a mis en place une commission locale de la copropriété animée par l'ARC et réunissant les services des collectivités locales, des notaires, syndics, l'ADIL, l'animateur de l'OPAH, un fournisseur d'eau (qui aider à identifier les copropriétés en impayés)...
- La proximité et le travail de terrain : via les acteurs de la ville, les services de proximité de syndics à l'échelle de certains quartiers, une intervention à l'îlot pour revaloriser le cadre de vie et mutualiser les services
- Mutualiser les ReX d'accompagnement des petites copropriétés à l'échelle nationale pour en tirer des enseignements
- Création d'outils adaptés : service d'assistance aux syndics bénévoles, développement de la co-gestion pour les copropriétés de moins de 16 lots (loi ALUR 2014) qui consiste en un contrat de gestion allégé par un syndic donc moins coûteux

LES PROPRIÉTAIRES BAILLEURS

*1/5 du parc et encore trop peu intégrés
aux politiques de rénovation énergétique*



LES PROPRIÉTAIRES BAILLEURS ET LA RÉNOVATION ÉNERGÉTIQUE



Un profil peu pris en compte par les politiques publiques de rénovation énergétique :

- Les propriétaires bailleurs sont considérés comme des privilégiés qui n'ont pas besoin d'aides des pouvoirs publics
- L'intérêt des politiques publiques pour le locatif privé se concentre sur la production de logements neufs à travers des dispositifs de défiscalisation
- La majorité du parc locatif privé se trouve en copropriété (44% du parc des copros en locatif), ce qui donne l'impression que le problème est résolu si l'on s'adresse aux copropriétés (or une approche spécifique est nécessaire)

Des travaux plutôt localisés, et une mauvaise connaissance des aides disponibles :

- Les travaux entrepris par les propriétaires bailleurs sont plutôt : équipement salle de bain, cuisine et/ou toilettes, mise aux normes électriques, changement des fenêtres, chauffage / ventilation...
- ...Mais très peu : isolation mur / toiture / vide-sanitaire / planchers, gros travaux d'entretien ou de ravalement, mise au normes handicapées ou âgées.
- 48% disent se débrouiller seuls / 44% font appel à un artisan de confiance
- Travaux généralement entrepris lors d'un changement de locataire (42%) ou avant la première mise en location
- Peu de recours à l'emprunt pour le financement des travaux : l'épargne en principal (62%) / emprunt (23%)
- Une mauvaise connaissance des aides : ils en entendent parler mais ont du mal à s'y retrouver (34%)

2 fenêtres de tir pour la décision de rénovation énergétique : l'acquisition du bien et sa relocation

- Attention : les professionnels de l'immobilier (agents, notaires, administrateurs de biens) ne sont pas dans cette logique au moment de la revente : ils insistent sur les points positifs plutôt que sur les travaux à réaliser. Ils ne sont pas prescripteurs pour l'instant mais cela tend à changer (cf. ExpéRÉNOS).

Problématiques des bailleurs privés :

- La rénovation énergétique représente un investissement conséquent (entre 10 et 30k€) alors qu'il ne bénéficie pas des économies de chauffage par exemple, (à l'exception des locations type Airbnb) ni de toutes les aides à destination des propriétaires occupants (crédit d'impôt transition énergétique)
- Difficulté à monter un projet de rénovation pour deux raisons : une distance vis-à-vis des projets de rénovation au sein de la copropriété car les bailleurs privés ne sont pas présents physiquement dans la résidence, et de plus ils ne savent pas quand leurs locataires vont partir

Motivations à la réalisation de travaux :

- 46% Amélioration du confort dans le logement (bien-être du locataire et facilité à louer)
- 42% Réduire le turnover de locataires
- 30% Faire une réparation indispensable
- 30% Respecter les normes et réglementations

Viennent ensuite : louer plus cher ou à un locataire plus solvable (18%), louer ou revendre plus cher (13%), bénéficier d'une aide ou d'un avantage fiscal (12%)...

À noter : 10% indiquent vouloir contribuer à la lutte contre le réchauffement climatique

Freins à la réalisation de travaux :

- 45% Financement des travaux
- 29% Présence du locataire dans le logement

Viennent ensuite : peu de retours sur investissement (27%), difficultés à trouver des artisans compétents (19%), manque de temps ou d'énergie pour s'en occuper (11%)...

LES SOUS-PROFILS DE PROPRIÉTAIRES BAILLEURS



Besoins

LE BAILLEUR PRIVÉ AMATEUR

Il possède 1 ou 2 logements, loue en direct. Son profil est proche d'un propriétaire habitant.

- Être accompagné dans le choix d'entreprises
- **Aider à upgrader les choix de travaux (gravir une marche dans la performance)**
- Besoin d'argumentaire spécifique à ce public
- Développer des outils de collaboration locataires / propriétaires

LE BAILLEUR PRIVÉ INVESTISSEUR

Il possède plusieurs appartements (voire un immeuble), se développe et possède une bonne connaissance des rouages de l'immobilier.

- **Aider à upgrader les choix de travaux (gravir une marche dans la performance)**
- Étaler le coût des travaux sur une longue période

LE BAILLEUR PRIVÉ QUASI-PRO :

Il travaille dans un domaine proche (bâtiment, immobilier...) et possède plusieurs logements. Il a une logique gestionnaire.

- Proposer une offre de services «pros» / «premium»
- **Aider à upgrader les choix de travaux (gravir une marche dans la performance)**
- Diminuer la vacance locative

A noter :

Les pistes de travail à développer pour les propriétaires bailleurs amateurs sont proches de celles des propriétaires habitants. Pour les propriétaires bailleur investisseurs et quasi-pros la cible est différente et les pistes doivent être adaptées à un public plus "professionnel".

LES PROPRIÉTAIRES BAILLEURS QUASI-PROS

Qui sont-ils ?



- Propriétaires de **nombreux logements, souvent professionnels** de l'immobilier / du bâtiment
- Ils ont **des compétences variées** : résoudre des problèmes de maintenance, gérer la partie administrative, des qualités en termes de relations humaines, et enfin des compétences juridiques

LEURS BESOINS :

- Se projeter sur le long terme
- Être orientés
- Être accompagnés
- Recevoir des conseils sur la défiscalisation
- Être adressés comme une cible professionnelle

ARGUMENTS POUR SE LANCER DANS LA RÉNOVATION ÉNERGÉTIQUE

- Obligation légale
- Stabilité dans la location
- L'amélioration de l'étiquette : facilite la location
- Valeur patrimoniale et données sur l'amortissement à long terme
- Amélioration confort locataire
- Avantages de la défiscalisation

REX • PISTES DE TRAVAIL

*Propositions de projets dans le cadre d'ateliers
de co-conception sur la massification de la rénovation à Lille
(Ville de Lille, Pratico-Pratiques)*



- **Carte pro** : compte pro, accès à des services premiums...
- **Relogement temporaire du locataire** durant les travaux : ok si le locataire est maintenu ensuite sans surcoût de loyer. Quid des meubles et effets personnels ?
- **Formation d'artisans IN SITU** : modules de formation pour les artisans en direct sur leur chantier. Pas simple pour la préconisation des artisans, groupement proposant des matériaux novateurs...
- **Des apéros bailleurs** : présence de modérateur, ordre du jour sur des thématiques précises, associer l'ensemble des acteurs...
- **Aides financières** (ANAH, action logement) + **Dispositif solibail**

ET LES LOCATAIRES ?

Le logement locatif c'est aussi une relation sociale entre le bailleur et son locataire (lien) :

- Le rôle possible des locataires :
 - Relais d'information (peut être la porte d'entrée d'information pour le propriétaire dans le cas de rénovation)
 - Faire pression sur le bailleur (logement vétuste ou à faible performance énergétique)
 - Intervention directe sur le logement (réalisation de travaux de rénovation)
 - Partie-prenante de la vie de l'immeuble (et de la cohésion sociale au sein de l'immeuble)
- Rôle de responsabilité sociétale des bailleurs vis à vis de leurs locataires : précarité énergétique et ses effets sur la santé, sur les relations sociales, effets psychologiques...

Pistes de travail :

- Une communication à l'échelle nationale pour sensibiliser sur cette dimension de responsabilité sociétale des bailleurs privés : un discours plutôt orienté vers la valorisation de leurs capacités d'actions que sur la stigmatisation des "passoires thermiques"
- Encourager les leviers "non punitifs" pour les bailleurs avant d'arriver à l'interdiction brutale de louer des logements énergivores / les taxer lourdement

LES PROPRIÉTAIRES HABITANTS

(MAISONS INDIVIDUELLES
ET APPARTEMENTS)

*Principalement des propriétaires occupants
de maison individuelles, et des travaux
d'amélioration du confort*



CARACTÉRISTIQUES

Facteurs déterminants et influenceurs à la rénovation



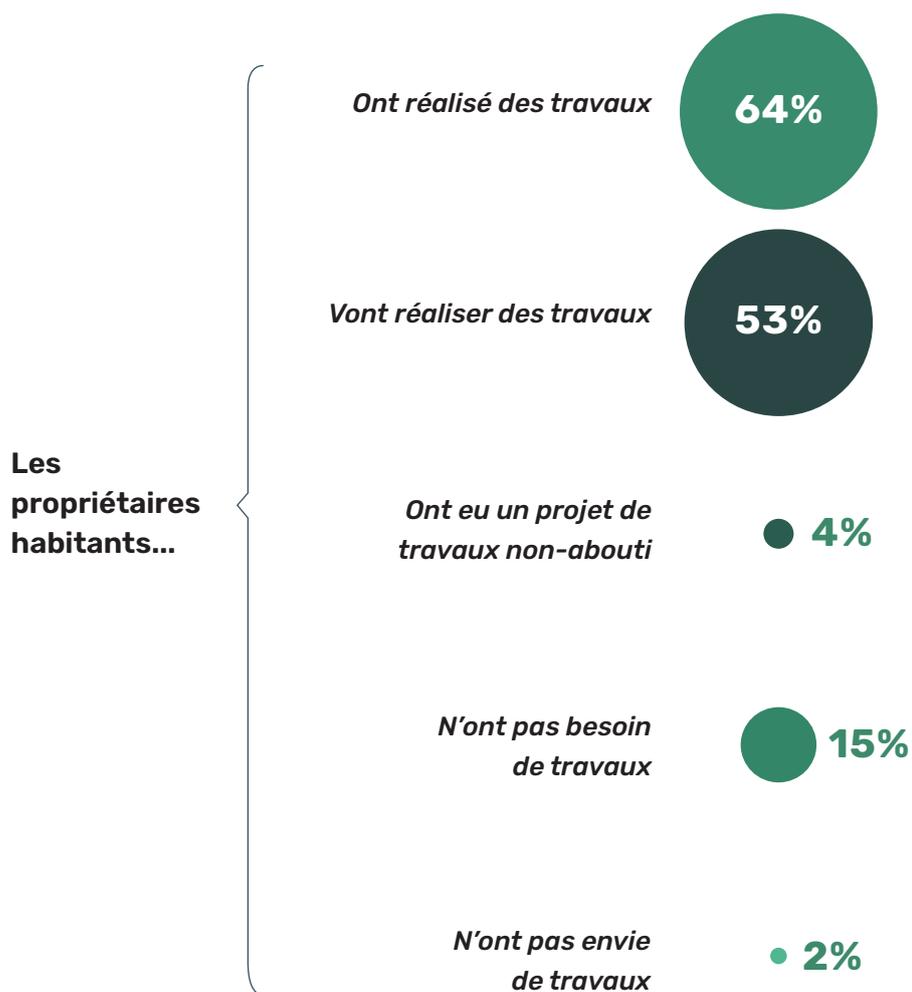
3 familles de déterminants qui expliquent le marché

(données ciblées sur les individus)

Avoir confiance en sa situation personnelle	<ul style="list-style-type: none"> - Intérêt des ménages pour leur habitat - Dynamique de demande de crédits
Avoir envie de faire	<ul style="list-style-type: none"> - Moral - Situation de consommation - Bon moment pour acheter
Avoir les capacités / ressources	<ul style="list-style-type: none"> - Prix des produits - Accès à de bons professionnels

Des facteurs qui jouent sur les logiques de décisions de travaux de rénovation énergétique :

- Le parcours résidentiel : l'arrivée récente ou non dans le logement, mais aussi les dynamiques liées à des changements d'appareils / de systèmes (ex. chauffage)
- L'effet incitatif des aides financières : notamment lors de remplacement de matériels vétustes, ou les aides de l'Anah qui permettent d'ajouter une dimension supplémentaire à la rénovation
- La motivation à réduire sa facture énergétique : que ce soit lié à la sensibilisation environnementale, l'amélioration du confort ou la valorisation, une envie dès le départ de réduire sa facture énergétique va nécessairement entraîner des travaux plus performants



7 familles d'influenceurs (dont 5 facilement mesurables) qui expliquent les déterminants (données ciblées sur la population)

Influenceurs

Influenceurs non retenus

NIVEAU DE RESSOURCES ÉCONOMIQUES

INTÉRÊT DES FRANÇAIS POUR LEUR LOGEMENT

COÛTS DES ÉNERGIES

INNOVATION TECHNOLOGIQUE ET TECHNIQUE

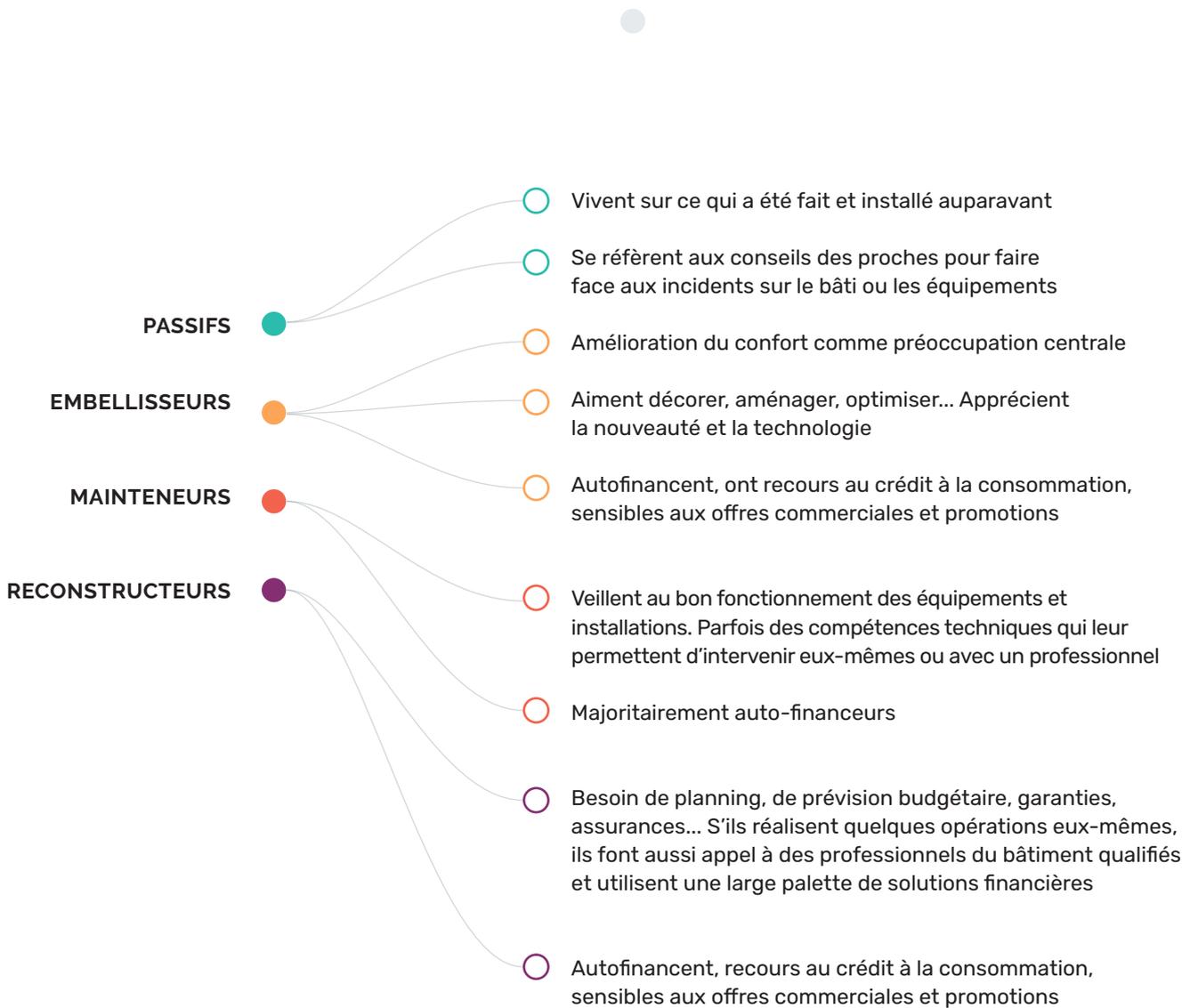
RISQUES ENVIRONNEMENTAUX

RESSENTI ENVIRONNEMENTAL

FLUX DES TRANSACTIONS DANS L'HABITAT

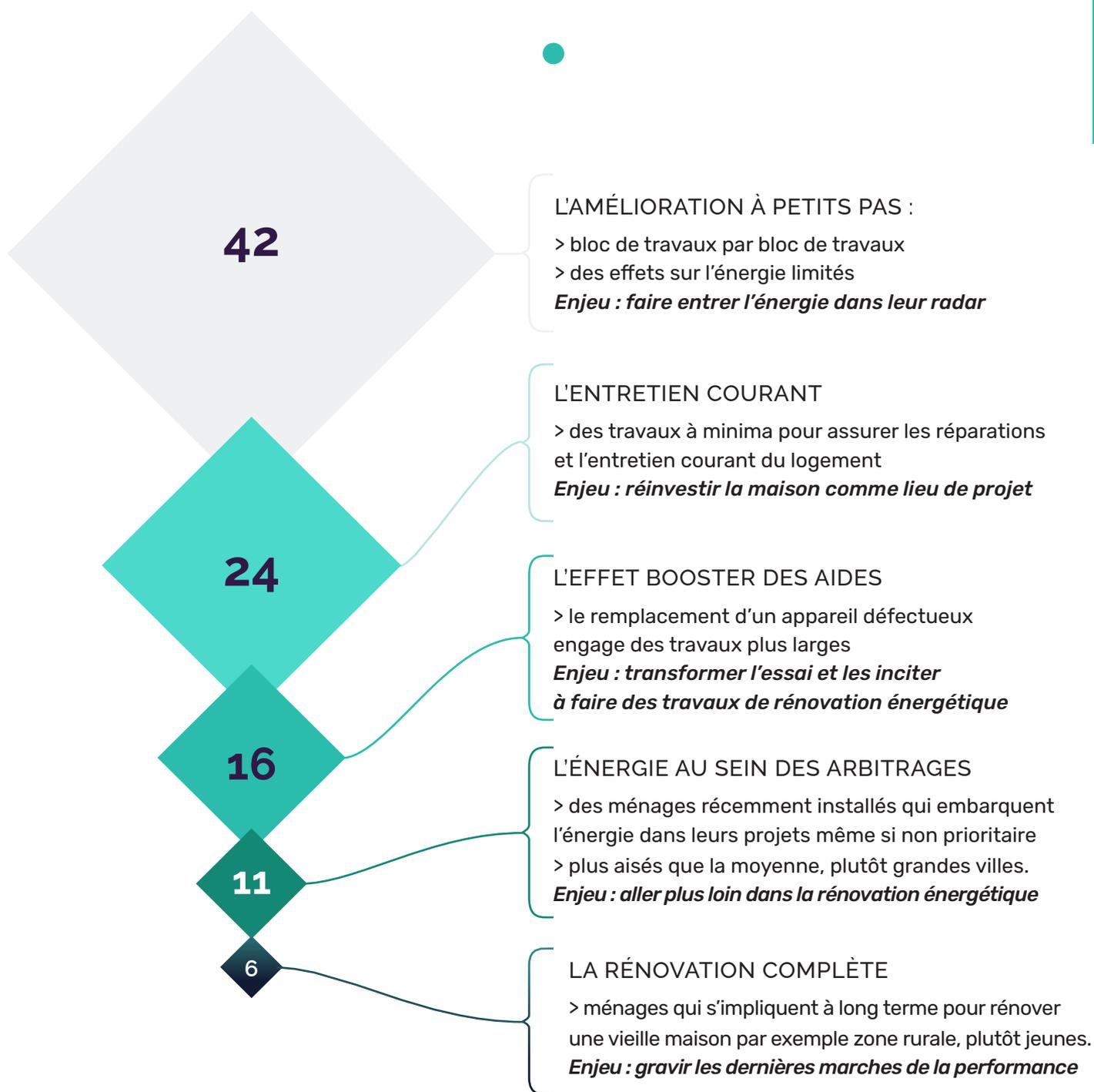
TYPLOGIES

Profils de propriétaires face aux travaux de rénovation énergétique / familles comportementales



5 GRANDES LOGIQUES D' ACTIONS

des ménages vis-à-vis des travaux de rénovation énergétique



LEVIERS D'ACTIONS

*pour encourager la rénovation énergétique
(exploitation de l'enquête TREMI)*



SUR LES BÉNÉFICES À COURT TERME :

Réduction des dépenses d'énergies, amélioration du confort

SUR LES BÉNÉFICES À LONG TERME :

Valorisation du patrimoine (revente), économies réalisées à long terme

SUR LES AIDES :

- Informer sur les aides disponibles pour embarquer la performance dans des travaux déjà prévus
- Rendre obligatoire les travaux embarqués - évolution des aides financières hors Anah vers une obligation de résultats

SUR LES TRAVAUX :

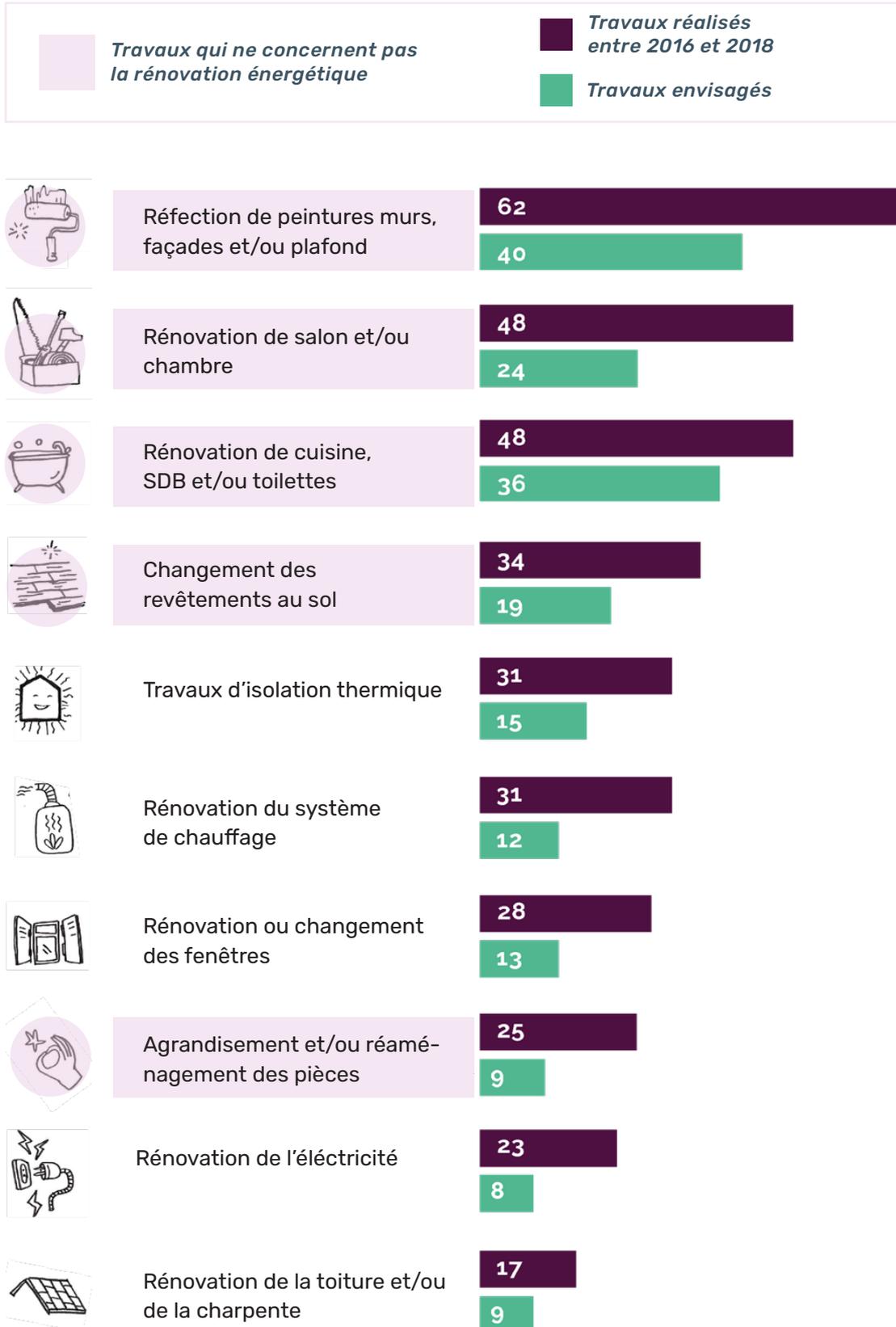
- Démontrer l'intérêt d'un accompagnement technique en amont pour infléchir les décisions techniques dès le début du projet
- Expliquer les bénéfices de la notion de bouquet de travaux
- Accompagner les travaux pour rassurer

PROBLÉMATIQUES TRANSVERSALES LIÉES AUX TRAVAUX DE RÉNOVATION POUR LES PROPRIÉTAIRES HABITANTS :

- Besoin de confiance dans les professionnels du bâtiment
- Capacité financières (argent disponible, ou coup de cœur)
- Préoccupations environnementales (même si peu de passage à l'acte)
- Ceux qui ne font pas de travaux ... pourquoi ? Âge avancé ou projet contrarié (aléas de la vie), craintes, moindre exigence pour son logement (peu d'attachement), pas envie d'investir (environnement urbain peu sûr, valorisation dégradée du fait de l'environnement)

TYPES DE TRAVAUX ENGAGÉS

Pour le confort et l'esthétique d'abord !



CONTRAINTES ET CONSIDÉRATIONS SPÉCIFIQUES

*à la rénovation performante dans la prise de décision
des propriétaires habitants*

- Des propriétaires occupants **plus sensibles aux enjeux environnementaux**
- **Aspect financier très important** : sommes en jeu plus importantes (souvent plus de 50k), rentabilité davantage questionnée, capacité à se projeter à long terme
- **Plus de pédagogie et d'accompagnement** (de la part des animateurs, artisans...) Confort thermique mis en avant, confort sanitaire encore peu évoqué (la ventilation reste un poste peu connu de la rénovation énergétique)
- **Aspect technique ++** : aller plus loin sur les questions techniques pour ces propriétaires habitants
- **Ventilation double flux** tient une place importante dans la rénovation performante même si elle peut susciter des craintes (continuer à pouvoir ouvrir ses fenêtres, bruit...)
- **Étanchéité à l'air** : idem peut entraîner des craintes (sensation d'enfermement)

D'autres idées?



FREINS ET LEVIERS EFFECTIFS OU PRESSENTIS

Des freins similaires à ceux de la rénovation moins performante :

- Financier : la rénovation coûte cher
- Croyance que la maison est bien isolée (murs en pierre)
- Problème de compétences des artisans
- Manque d'information pédagogique

Les besoins pour convaincre des propriétaires habitants de réaliser une rénovation performante :

- Des maisons performantes à visiter, diffusions pédagogiques
- Des gages de confiance, pour être rassuré
- Des plans de financement bien présentés, avec une rentabilité chiffrée
- Une personnalisation de l'accompagnement (spécificités des envies des propriétaires occupants, et de la maison)

Les leviers pressentis :

- Insister sur l'opportunité (c'est le bon moment, cf. aides)
- Présenter les aspects sanitaires (purification de l'air intérieur, problèmes d'humidité sur la santé des occupants et notamment des enfants etc.)
- Valoriser les aspects de protection : l'isolation renforce ce sentiment de protection contre le froid mais pas seulement

« Aujourd’hui, l’atout de l’auto-réhabilitation accompagnée réside dans sa grande souplesse : elle peut s’adapter à de multiples contextes, géographiques, sociaux et architecturaux, parce qu’elle s’affranchit d’une lecture institutionnelle, parfois inadaptée aux réalités.

Cet atout se transforme toutefois en obstacle dès lors qu’il s’agit d’encadrement juridique et de financement, là où l’action publique impose une forme de catégorisation. La démarche se situe au cœur de plusieurs enjeux : la précarité énergétique, la valorisation du patrimoine, la capacité individuelle et de mobilisation collective, qui invitent au décloisonnement des politiques publiques»

(IAU, auto-réhabilitation accompagnée, 2017)

LES PROPRIÉTAIRES AUTO-RÉNOVATEURS

*Un profil qui se développe, à considérer
comme une cible à part entière.
L'auto-rénovation concerne 29 %
des rénovations avec une dimension
énergétique*



CARACTÉRISTIQUES COMMUNES AUX AUTO-RÉNOVATEURS

*Grands constats sur les projets de rénovation
en maisons individuelles*



- Appartenance massive aux classes populaires ou moyennes
- Appétence pour faire soi-même les travaux
- Engagement fort dans les projets : expérience dont on ressort grandi, acquisition de savoir faire et compétences
- Temps disponible pour faire des travaux
- Certaine méfiance à l'égard des artisans et volonté d'échapper à des normes parfois jugées inutiles
- Des projets évolutifs : une caractéristique à la fois subie et recherchée
- Un plan de financement approximatif et évolutif
- Des chantiers de qualité : grande réflexion, faire bien du premier coup

3 DÉCLENCHEURS DE L'AUTO-RÉNOVATION

CONVICTION

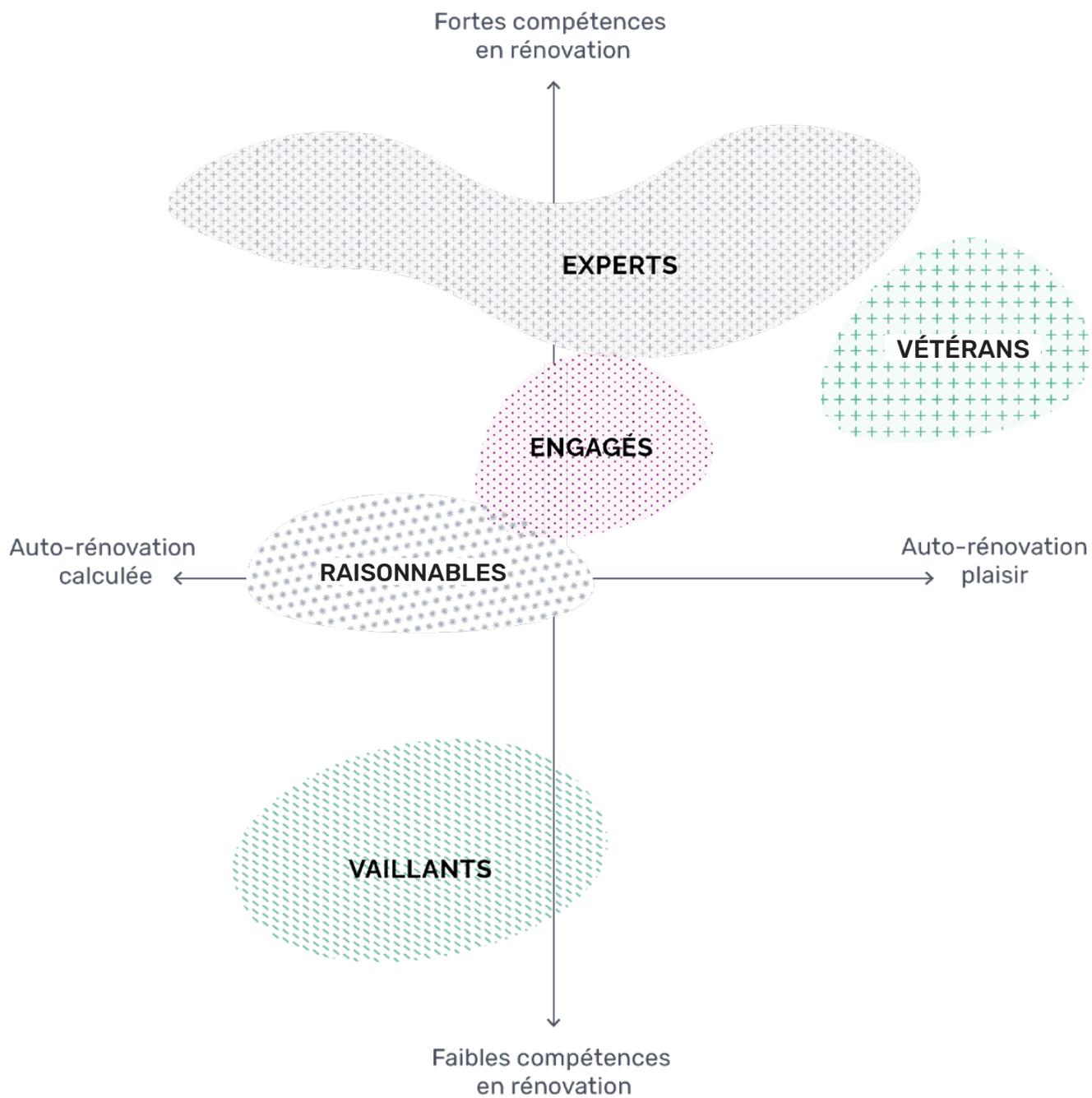
*Certains savent dès
le départ qu'ils feront
les travaux seuls*

ARBITRAGE

*D'autres étudient
les différentes solutions
puis tranchent
lot par lot*

CONTRAINTE

*Il arrive de terminer soi-
même les travaux et/ou de
se substituer à un profes-
sionnel défaillant*



TYPOLOGIES

Profils des auto-rénovateurs

L'EXPERT DE LA RÉNOVATION

- Compétences quasi-professionnelles
- Travaux potentiellement de très grande envergure
- Dimension économique du faire soi-même
- Réelle appétence pour les travaux
- Passage par des professionnels évité au maximum
- Recherche optimisée de subventions et peu de besoin d'accompagnement technique
- Une dimension énergétique ou écologique des travaux très rationalisée

D'autres caractéristiques constatées? _____

L'ENGAGÉ

- Une certaine vision de la société et de l'écologie qu'il veut mettre en pratique
- Travaux effectués seuls à la fois par envie et par nécessité mais possiblement délégués à des professionnel si besoin
- De fréquentes recherches de subventions et un fort besoin d'accompagnement
- Une dimension écologique très présente qu'il pourrait encore pousser davantage s'il y avait plus d'aides

D'autres caractéristiques constatées? _____

LE VÉTÉRAN

- Une version plus dilettante ou plus modérée de l'expert de la rénovation
- Des travaux de moins grande envergure autant par envie que par nécessité
- Des travaux faits seul en grande partie parce qu'il affectionne ça
- Une recherche très rare de subventions et peu de besoin de conseils techniques
- Une dimension énergétique peu présente dans sa démarche
- Une dimension énergétique ou écologique des travaux très rationalisée

D'autres caractéristiques constatées?

LE RAISONNABLE

- « Bricoleur du dimanche » qui réalise ses travaux par lui-même par calcul financier
- Travaux généralement de faible envergure - peut déléguer une partie si besoin
- Peu voire pas de démarches pour obtenir des subventions
- Son aspect raisonnable s'applique sur les coûts qui prévalent sur l'écologique

D'autres caractéristiques constatées?

LE VAILLANT

- Peu d'expérience, essentiellement par nécessité → Logique opportuniste
- Peu de compétences propres, mais emportés par la dynamique du projet et entourés par des proches
- Des demandes de subventions aléatoires et d'importants besoins d'accompagnement
- Une dimension écologique/énergétique assez variable selon les personnalités

D'autres caractéristiques constatées?

RECOURS AUX BIO-MATÉRIAUX OU À LA FILIÈRE LOCALE



La mobilisation d'éco-matériaux ou le recours aux filières courtes et locales de matériaux sont souvent présent dans les projets d'auto-rénovation :

- Enquête auprès de 500 porteurs de projet d'amélioration / rénovation / construction en Bretagne :
 - Le terme "éco-matériaux" ne fait pas nécessairement sens : certains utilisent davantage "matériaux écologiques", "matériaux sains", "biomatériaux", "matériaux naturels"...
 - Intérêt certain pour le bois (55% se disent prêts à construire une maison en bois), plus timide pour la paille (21,4%)
 - Les maîtres d'ouvrages qui font des projets de rénovation ou extension plus sensibles aux éco-matériaux
 - Les 30-50 ans sont les plus sensibles à la question
 - Une image associée à la ruralité : les projets à la campagne plus enclins à utiliser des éco-matériaux

L'INTÉRÊT POUR LES ÉCO-MATÉRIAUX PEUT ÊTRE
À LA BASE D'UNE STRATÉGIE POUR CAPTER CE PROFIL

UN PROCESSUS ACCOMPAGNÉ

*Pour des personnes en situation
de précarité sociale*



- Public précaire : ne rentrent pas dans les critères des aides à la rénovation, ne sont pas en mesure d'assumer le reste à charge. Ils sont dans une situation d'urgence, ils ne disposent pas de ressources relationnelles leur permettant de mobiliser un réseau d'entraide
- L'accompagnement a autant une valeur sociale (redonner confiance, mobiliser, insérer...) que pratique (amélioration du logement, lutte contre la précarité énergétique...)
- La rénovation peut être financée, dans le cadre des dispositifs Anah (et de dispositifs locaux complémentaires) et elle fait l'objet d'un encadrement précis
- Autres acteurs de l'ESS (Economie Sociale et Solidaire) qui peuvent être impliqués : FEDAC, ANCD, Oikos
- Elle implique la participation d'associations spécialisées (ex. Les Compagnons Bâisseurs) et, en parallèle, le recours à des artisans pour certains lots
→ ex. Le BricoBus des Compagnons Bâisseurs de Bretagne

LEVIERS & FREINS À L'AUTO-RÉNOVATION



LEVIERS :

- La compétence dans les travaux
- L'appétence pour les travaux
- Le coût des professionnels
- Les réticences sur le travail des professionnels (qualité, délais...)
- La volonté de maîtrise du chantier (phases, résultats...)

FREINS :

- Des croyances limitantes : l'impression qu'ils ne vont pas réussir à faire eux-mêmes et qu'ils vont payer le prix d'une mauvaise installation / de travaux de mauvaise qualité
- Le désintérêt pour les travaux
- Les risques et enjeux liés aux travaux
- Les considérations réglementaires
- Les aides financières peu utilisées : complexité des démarches, non connaissance, restriction des professionnels RGE, conditions des bouquets de travaux, attente des réponses de la part des organismes, paiements après travaux...
- Des limites personnelles : problèmes physiques, professionnels, usure des travaux



PISTES DE TRAVAIL

Pour les pouvoirs publics



- **Réfléchir à un positionnement clair** vis-à-vis de l'auto-rénovation : quelle stratégie établir ? Quel discours tenir ? Considérer cette cible comme une cible à part entière
- **Délocaliser les structures publiques de conseil** au sein des magasins de bricolage, à l'entrée, sur le parking ou dans la cour des matériaux (lieu de référence pour les auto-rénovateurs)
- **Mieux adapter les aides financières** : revoir les conditions de restrictions liées à l'emploi d'un professionnel RGE, vers une aide financière directe sur les matériaux, notamment éco-matériaux (pour éviter le non recours, inclure un spectre plus large de foyers...)
- **Problème de l'évaluation** des travaux post-chantier : des chantiers plutôt très qualitatifs, mais difficiles à évaluer (critères subjectifs, de ressentis..) une place à prendre pour les pouvoirs publics via le réseau des Espaces FAIRE / PTRE ?
- **Vers une professionnalisation / carrière de l'auto-rénovation** : des compétences bénéfiques, à encadrer et accompagner (déjà des régions / territoire qui se lancent dans le cadre du programme SARE)

- **Mobiliser les professionnels du bâtiment via un argumentaire adapté**
 - Concurrence déloyale ? Informer les entreprises sur les auto-rénovateurs (sortir de la dichotomie misérabilisme vs militant), rendre service pour obtenir de nouveaux chantiers, mais aussi pour transmettre, sortir d'une logique purement commerciale
 - Risque assurantiel ? Risque de sinistre faible tant en fréquence qu'en montant (ou répartition des lots du chantier si besoin)
 - Comment donner des gages de qualité ? Mise en place de titres professionnels pour certifier des compétences (ANCB, Oikos...)

