



LA RENOVATION ENERGETIQUE ET PERFORMANTE DE L'HABITAT

4-5-6 OCTOBRE 2017 | LE CÈDRE | DIJON-CHENÔVE

Un événement des réseaux :




Soutenu et financé par :



SAVECOM... SCIC SA ... Etudes, mesures, MOE, Gestion ... Créée en 2012 ... Meuse/Gd Est ... 8 salariés ... Plus de 100 communes représentées au CA... 150 Rénovations globales facteurs 2 à 6 ... 4,5 M€ travaux/an... Plus de 60 ETP/an ... Plus de 400 projets accompagnés en 2 ans comme opérateur PTRE ... Chiffres 2016 : CA 530 K€ / résultat net : 50 K€ - 2017 : CA 630 K€ / résultat net : 60 K€ ... Membre de la fédération française de la construction passive ... RGE/OPQI-BI ... Méthodologie : Passiv 'Haus.

Une démarche commerciale doit être guidée par un ensemble de valeurs et encadrée par une capacité professionnelle avérée.



Charte des valeurs

- 1 Endiguer durablement et sans discrimination la précarité énergétique
- 2 Traiter l'enveloppe des bâtiments avant les systèmes de production de chaleur ou de froid.
- 3 D'abord rendre étanche à l'air et ventiler pour ensuite isoler l'ensemble du bâti.
- 4 Mesurer, expliquer et rendre accessibles les paramètres du bâti
- 5 Adopter des solutions respectueuses du bâti et de l'environnement.
- 6 Combiner indissociablement économies d'énergie, qualité sanitaire et qualité de vie
- 7 Protéger les intérêts de toutes les parties d'un projet.
- 8 Privilégier des investissements porteurs d'amélioration durable du pouvoir d'achat.
- 9 Privilégier et développer les ressources locales
- 10 Être soucieux de la bonne utilisation des fonds publics.

Objectiver et tenir ses promesses :

Plus de confort : homogénéité des parois, températures d'hiver et d'été, hygrométrie ...

Meilleure qualité sanitaire : Renouvellement et Qualité d'air intérieure, prévention condensations et moisissures ...

Economies d'énergie : baisse du besoin de chauffage ...

Seuil minimum : à partir duquel l'investissement va réellement et durablement produire un résultat significatif sans risques de malfaçons.

1) Être en capacité juridique de préconiser et d'encadrer les travaux de rénovation :
Assurances RCP et décennale obligatoires.

2) Fonder la proposition commerciale sur des calculs et des mesures objectives : fuites d'air, taux de CO2, étanchéité, hygrométrie, consommations ...

3) Protéger les intérêts de tous les acteurs du projet : trésorerie des entreprises, risques bancaires, risques de malfaçons, pouvoir d'achat des clients, ...

4) Prendre en compte toutes les caractéristiques d'un bâtiment et notamment ses points singuliers (ex : ponts thermiques) potentiellement porteurs de malfaçons.

5) Assurer en tant que professionnel : le devoir de conseil, l'obligation de moyens, l'obligation de résultats

6) Être capable de garantir contractuellement ses promesses : confort, qualité sanitaire, économies de chauffage ...

Plafond : Valeur patrimoniale inférieure aux coûts des travaux ajoutés à la valeur d'achat (ou d'évaluation) du bien.

Pistes d'améliorations

1) Donner aux consommateurs une capacité à comprendre les risques de mauvaises rénovations (QAI, condensations, risques sanitaires, dégradations du bâti ...)

2) Substituer progressivement des solutions de financements bancaires adaptés à un système d'aides fragile, incertain, générateur de délais, de complexités et de mauvaises réalisations.

3) Substituer à l'objectif « massifier les rénovations » porteur du risque de massifier les malfaçons : « massifier les bonnes pratiques de rénovation »