



# 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 :



- La confiance facteur clef d'un projet réussi

- Dispositif régional d'accompagnement individuel

- Témoignage :

Patrick Chapoulié  
BE.Optim'Home  
Bureau d'études en Efficacité énergétique des Bâtiments



RÉGION  
BOURGOGNE  
FRANCHE  
COMTE



Rénovation Économies d'énergie RT2012  
Conseil indépendant, aide à la décision  
12 rue des 4 vents 70 400 LUZE  
contact@be-optimhome.fr  
BE. Optim'Home 06 33 68 65 77

A QR code is located on the left side of the box. The BE. Optim'Home logo, which includes a stylized house and leaf icon, is positioned in the center of the box.

**6 CONGRÈS NATIONAL**  
DURABLE

**LA RÉNOVATION ÉNERGÉTIQUE  
ET PERFORMANTE DE L'HABITAT**

- BE.Optim'Home
  - Bureau d'études en Efficacité énergétique des Bâtiments
    - En activité depuis 2008
    - Partenaire Effilogis
      - Environ **250 audits**
      - **24 rénovations BBC accompagnées**
        - Dont 7 de performance finale **BBC neuf**
      - **13 rénovations BBC par étapes**
      - **45 chantiers de rénovation hors appel à projet**
    - En résumé **10 audits → 3 actions de rénovation**




**RÉGION  
BOURCOGNE  
FRANCHE  
COMTÉ**

4-5-6 OCTOBRE 2017  
LE CEDRE | DIJON-CHENÔVE  
RÉGION BOURGOGNE-FRANCHE-COMTÉ

Patrick Chapoulié BE.Optim'Home Dijon 05 10 2017

La concrétisation en travaux est d'environ 30%.

Même pour ceux qui ont renoncé aux appels à projets, l'intérêt de l'audit par un bureau d'étude est l'orientation vers des « briques » de rénovation BBC compatibles à terme.

**6 CONGRÈS NATIONAL**  
**DE LA RÉNOVATION DURABLE**

**LA RÉNOVATION ÉNERGÉTIQUE ET PERFORMANTE DE L'HABITAT**

**Un projet BBC Réalisé**

*C'est l'histoire d'une rencontre*

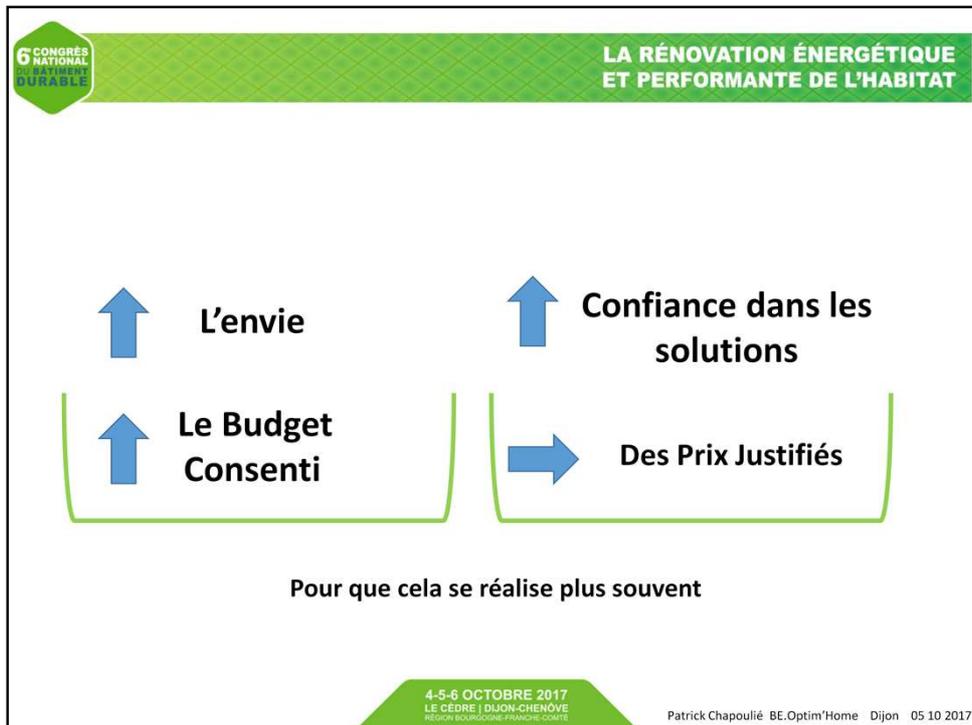
**Un Projet** { Une envie  
Un Budget } **Une Demande**

Des solutions { **Une Proposition**  
Un Prix } **Une offre**

4-5-6 OCTOBRE 2017  
 LE CEDRE | DIJON-CHENÔVE  
 RÉGION BOURGOGNE-FRANCHE-COMTE

Patrick Chapoulié BE.Optim'Home Dijon 05.10.2017

Nous n'inventons rien un marché c'est une offre qui rencontre une demande.

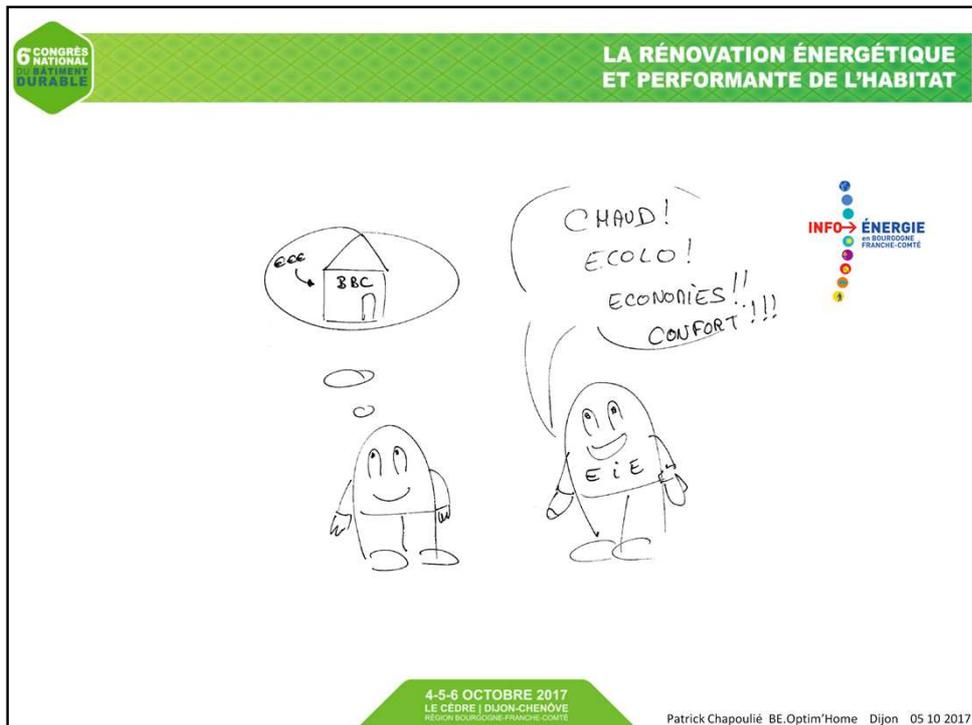


Augmenter l'envie

Augmenter le budget consenti : pour que le client préfère mettre une plus grande partie de ses économies ou de sa capacité d'investissement dans l'aspect amélioration de la performance thermique de son habitat.

Restaurer la confiance dans les métiers du bâtiment

Justifiés et en moyenne à la baisse, la rénovation énergétique reste chère.



L'espace info énergie ou ses équivalent:

Un indispensable conseil désintéressé, qui va partir du besoin initial du client (ma chaudière à lâché, j'ai des fuites dans le toit, j'ai froid, ça coute cher de se chauffer,...) le conseiller sur ce point mais aussi lui ouvrir d'autres portes sur les opportunités d'embarquer d'autres travaux d'amélioration thermique.

**6 CONGRÈS NATIONAL**  
DES HABITAGES DURABLES

**LA RÉNOVATION ÉNERGÉTIQUE  
ET PERFORMANTE DE L'HABITAT**

programme  
**effilogis**

**RÉGION  
BOURGOGNE  
FRANCHE  
COMTE**

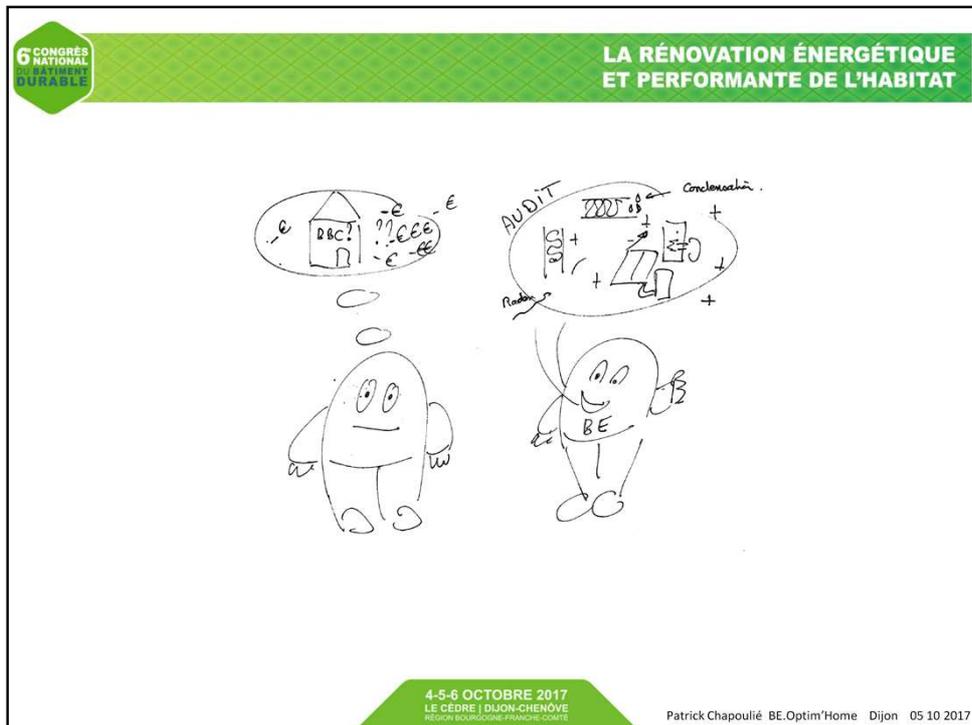
- Audit 700 €
- Subvention: Chèque région 550 €
- Reste à charge 150 €

**INFO → ÉNERGIE**  
en BOURGOGNE  
FRANCHE-COMTE → Liste de BE Conventionnés

4-5-6 OCTOBRE 2017  
LE CEDRE | DIJON-CHENÔVE  
RÉGION BOURGOGNE-FRANCHE-COMTE

Patrick Chapoulié BE.Optim'Home Dijon 05 10 2017

Un fort investissement de la région avec pour conséquence un accroissement très net du nombre d'audits thermiques réalisés



Le bureau d'études rend un rapport conformément à un cahier des charges.

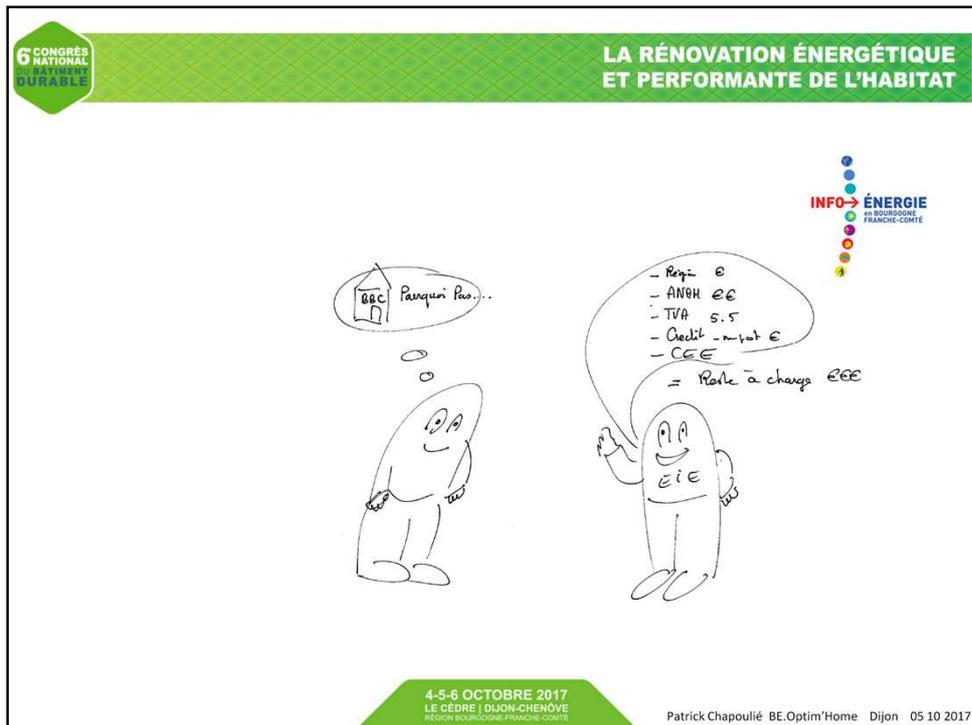
Cette prestation se doit de rester objective et indépendante de toute velléité de vente d'une solution technique préférentielle.

Le bureau d'études sensibilise aussi sur la qualité de l'air, les risques de désordres dus à l'humidité, les précautions à prendre pour les travaux.

A l'issue de cet audit le client n'est plus totalement un « candide », il a au moins une fois reçu un message technique qui lui permet de mieux comprendre les différentes propositions qui lui sont ou seront faites.

Mais il a aussi compris que la rénovation n'était pas gratuite...

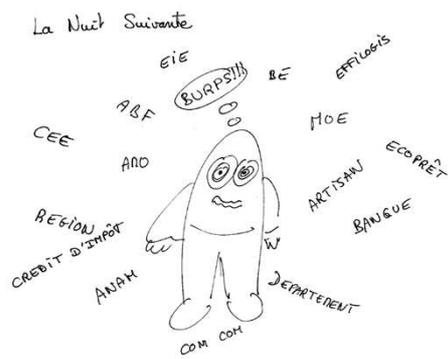
De fait il n'a pas toujours le sourire quand nous le quittons.



Le processus Effilogis se poursuit avec la rencontre post audit dans l'espace info énergie. Le conseiller info énergie peut alors compléter les explications du bureau d'études et apporter en plus un éclairage personnalisé sur les aides disponibles.

Cette étape permet de conforter les clients en leur donnant une vision plus précise du reste à charge.

A ce stade il y a aussi une connexion avec les opérateurs du programme Habiter mieux ou lutte contre l'habitat indigne.



Pas si simple ...

Mais malgré tout nous perdons des clients qui trouvent cela bien compliqué.

La complexité du financement et des démarches:

- Un apport (le budget consenti initial)
- Des possibilités de financement bancaire (Eco Prêt, prêt bonifiés,...)
- Des abondements grâce aux aides (beaucoup de petits ruisseaux)

Mais beaucoup d'intervenants

Beaucoup d'abandons liés à la complexité du maquis des aides et des démarches

Heureusement il y a depuis deux ans ....

Un dossier avec aide ANAH, Ecoprêt, CEE, crédit d'impôt , prêt relais ...

Cela peut représenter des aides considérables mais aussi 3 à 12 mois de démarches pour obtenir l'accord de travaux, la signification des aides, le déblocage des prêts.

**6 CONGRÈS NATIONAL DE LA MAISON DURABLE**

**LA RÉNOVATION ÉNERGÉTIQUE ET PERFORMANTE DE L'HABITAT**

Un outil créé par l'ADERA: **L'outil de simulation financière!!!!**

**Synthèse simulations projets**  
Estimation provisoire selon audit énergétique

Logo: **ADERA**, **effilogis**, **Optim'Home**

Données projet: Nom du conseiller: Nicolas Moniot, Adresse: 101 rue de la République, Localité: Uxelles, Date de l'audit: 15/06/2010

Revenu Fiscal de référence: 28 000 €, Nombre de personnes: 4, Nombre de parts: 3

Plafond CITE disponible: 16 800 €, Cofin. État (CITE et CEE): oui

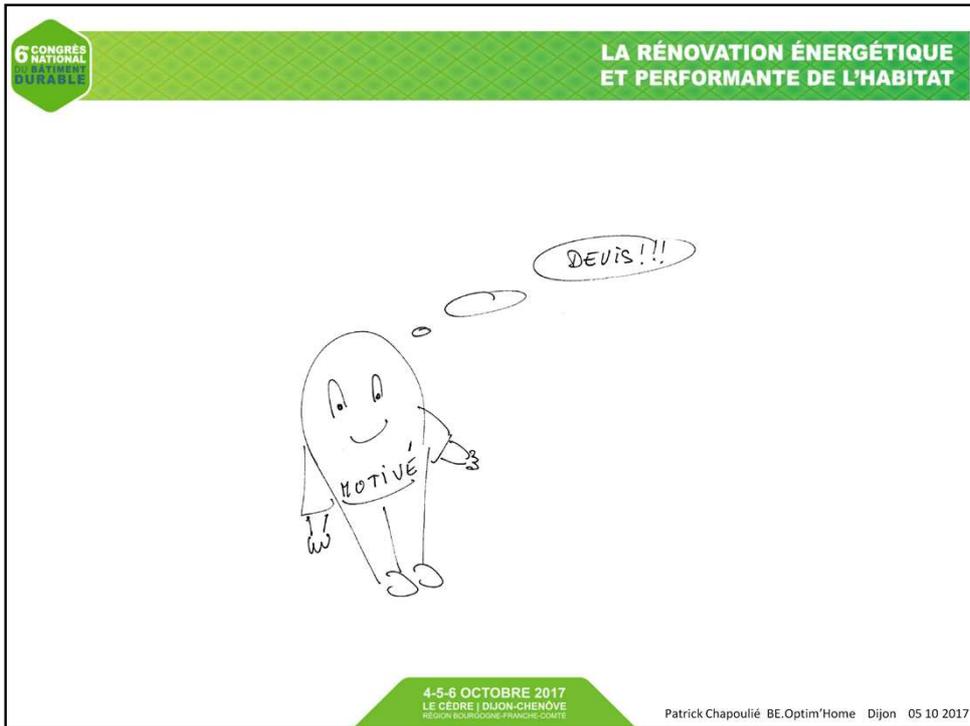
Scénario BBC	Scénario par étapes	Scénario client
<p><b>Total travaux:</b> 52 293,48 €</p> <p><b>Total ingéniérie:</b> 4 616,80 €</p> <p><b>Total:</b> 56 910,28 €</p>	<p><b>Total travaux:</b> 16 011,21 €</p> <p><b>Total ingéniérie:</b> 1 956,20 €</p> <p><b>Total:</b> 17 967,41 €</p>	<p><b>Total travaux:</b> 21 262,55 €</p> <p><b>Total ingéniérie:</b> 2 128,75 €</p> <p><b>Total:</b> 23 391,30 €</p>
<b>Total aidé:</b> 20 670 €	<b>Total aidé:</b> 11 106 €	<b>Total aidé:</b> 16 822 €

Comparaison du reste à charge en fonction du scénario, de la situation financière, des caractéristiques du ménage, de la commune de résidence...  
Liste des financements mobilisables

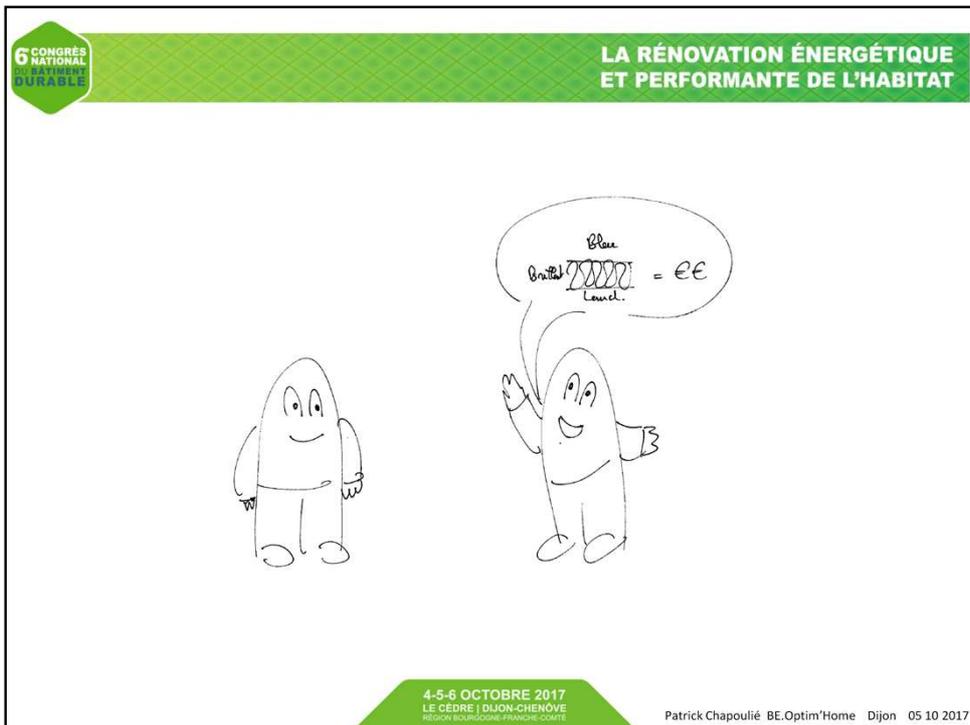
Patrick Chapoulié **BE Optim'Home** Dijon 05 10 2017

Cet outil développé par N. Moniot de l'ADERA (EIE de la Haute Saône 03 84 92 12 86 Le moulin à Gourgeon) a changé et plus que doublé le taux de transformation en travaux accompagnés (BBC complet ou BBC par étapes).

Et avec une part très significative auprès des ménages modestes ou très modestes.



Le client est donc motivé et lance les demandes de devis...



Artisan 1, solution 1, prix 1

6 CONGRÈS NATIONAL  
DES ARTISANS DURABLE

LA RÉNOVATION ÉNERGÉTIQUE  
ET PERFORMANTE DE L'HABITAT

4-5-6 OCTOBRE 2017  
LE CEDRE | DIJON-CHENÔVE  
RÉGION BOURGOGNE-FRANCHE-COMTE

Patrick Chapoulié BE.Optim'Home Dijon 05.10.2017

Artisan 2, solution 2, prix 2

Artisan x, solution y, prix z

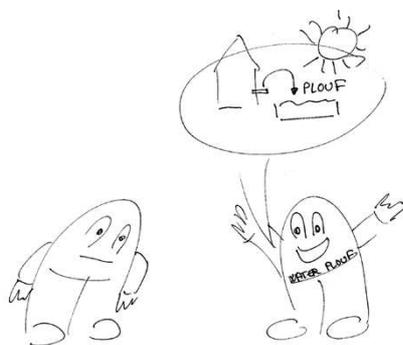
La complexité du choix entre les différentes offres:

- Des solutions différentes
- Des prix du simple au double
- Des informations contradictoires

Le doute, qui croire ?...

Sans compter les tentateurs ....

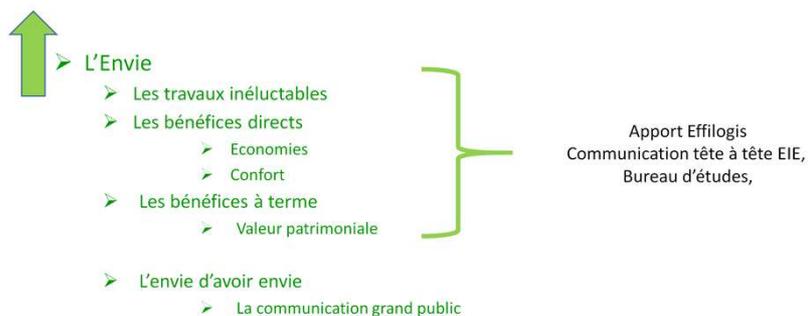
Une communication commerciale parfois douteuse, des prix très variables, des incompréhensions sur les problématiques techniques en particulier autour des incidences de la rénovation sur la pérennité du bâti ou la qualité de l'air,....



Quelle plus value patrimoniale pour du BBC ? ....

Et si vous mettez 50 000 € sur votre maison pour la rendre BBC, ce n'est pas pour autant qu'elle va prendre 50 000 € de valeur, alors qu'une piscine....

Il faut donc que le client soit: Motivé !!!



Bref beaucoup d'écueils sur la route de la rénovation thermique.

Il y a souvent un déclencheur (la nécessité)

Qui peut conduire à embarquer des travaux qui vont améliorer le confort, générer des économies et donc un peu de rentabilité et, même si pour l'instant elle reste faible, une augmentation de la valeur patrimoniale.

Mais si les clients raisonnent uniquement comme cela il se vendrait moins de voitures ou d'i phones, nous allons y revenir

**6 CONGRÈS NATIONAL**  
DURABLE

**LA RÉNOVATION ÉNERGÉTIQUE ET PERFORMANTE DE L'HABITAT**

Il faut donc que le client soit: **Motivé !!!**

↑

- **Le Budget Consentì**
  - L'accès aux crédits
  - L'abondement par les aides
  - L'opportunité et la visibilité (décroissance programmée jusqu'à l'obligation?)
- L'envie d'avoir envie
  - La communication grand public

Apport Effilogis  
Partenariats bancaires  
Analyse personnalisée et Ingénierie financière.  
Soutien administratif  
EIE, AMO, MOE, Opérateurs

Une communication sur un mode attractif...

4-5-6 OCTOBRE 2017  
LE CEDRE | DIJON-CHENÔVE  
RÉGION BOURGOGNE-FRANCHE-COMTE

Patrick Chapoulié BE, Optim'Home Dijon 05 10 2017

Notre client a un petit pécule

Il a aussi une capacité d'investissement plus ou moins grande.

Les différentes aides vont lui permettre d'abonder cette mise initiale.

L'accès au crédit éventuellement lui permettra de voir plus grand

Mais pourquoi mettre plus d'argent maintenant?

Surtout que vu les délais (dossiers, réalisation,...) je ne suis pas sûr qu'il y aura encore des aides l'an prochain...

Un « peu » de visibilité sur cela (5 à 10 ans) avec un budget fini et à terme une obligation de rénovation. Pour ne pas donner dans le tonneau des Danaïdes ou l'on peut remettre à demain mais où le budget ne cessera de dériver.

L'envie d'avoir envie: Prenons l'exemple des émissions télévisées de Monsieur Stéphane P. Peu ou prou 10h00 par semaine et 1 à 2 Millions de téléspectateurs. Ce qui valorise une maison: le home staging, la piscine, une cuisine intégrée, un dressing, une salle de bain à Dble V... C'est un peu plus hédoniste que:

L'ÉNERGIE EST NOTRE AVENIR ECONOMISONS LA.... (là je kiffe ;-D)

Communiquons sur les mêmes registres pour qu'avoir une maison BBC qui ne consomme rien et ne rejette pas de CO2 soit aussi un marqueur social valorisant.

Un marché c'est :

une intention de dépense qui rencontre une offre à sa hauteur



Des prix justifiés

- Attention aux effets d'aubaine : captation des aides
- Attention aux prix « suspects » très bas, très hauts...
- S'interroger collectivement sur le prix de la rénovation
- Optimiser les chantiers
  - Le programme de travaux
  - La cohérence des interventions
  - La préparation des interventions
  - La solidarité



Apport Effilogis  
La présence  
d'une AMO ou MOE  
Des entreprises sensibilisées

Il y a une part de marge dans le travail collaboratif, ...

(EIE - Plateforme - AMO – MOE - Groupements d'entreprises - Relais bancaires ...)

Il faut nous interroger sur le coût de la rénovation, pourquoi cela coûte-t-il aussi cher?

Une analyse de la structure de prix des travaux de rénovation thermique peut-elle nous aider?

Une architecte une AMO ou une maîtrise d'œuvre sont-ils réellement un surcoût ou une garantie supplémentaire?

N'y a-t-il pas moyen de réduire ces coûts en conservant les marges indispensables à nos métiers?

7 à 10% du prix dans les assurances

10 à 20% du prix dans la non-qualité si on se réfère uniquement au coût des sinistres indemnisés...

La question est ouverte.

**6 CONGRÈS NATIONAL**  
DES BÂTIMENTS DURABLES

**LA RÉNOVATION ÉNERGÉTIQUE ET PERFORMANTE DE L'HABITAT**

Pour investir → il faut avoir confiance dans ce que l'on achète

↑

➤ La confiance par un accompagnement à chaque étape :  
inciter, simplifier, accompagner, rassurer → pour massifier

- Communication institutionnelle
- Communication grand public
- Communication individuelle en tête à tête par acteur indépendant
  - EIE
  - Plateformes Réno
- Assistance ingénierie financière (ou simplification drastique)
- Assistance administrative démarches (ou simplification drastique)
- Assistance technique programme de travaux
- Accompagnement en phase réalisation
- Avoir des résultats, des performances conformes aux objectifs

programme **effilogis**  
RÉGION BOURGOGNE FRANCHE COMTE

**INFO → ÉNERGIE**  
en BOURGOGNE FRANCHE-COMTE

Car un client satisfait...

4-5-6 OCTOBRE 2017  
LE CEDRE | DIJON-CHENÔVE  
RÉGION BOURGOGNE-FRANCHE-COMTE

Patrick Chapoulié BE.Optim'Home Dijon 05 10 2017

L'accompagnement du client à chaque étape et tout ce qui va lui simplifier la vie .

Sur ce point le dispositif Effilogis a permis d'ouvrir des voies.

En imposant la présence d'une AMO ou d'une MOE (subventionnée)

En imposant aussi l'exigence de résultat avec le calcul thermique refait en fin de chantier sur la base du résultat d'un test d'infiltrométrie obligatoire.

Des BE, AMO ou MOE ou des architectes, sous convention pour le dispositif présents pendant les travaux.

L'opération a permis une montée en compétence des acteurs du territoire, une sensibilisation aux points clefs d'une rénovation réussie, l'apparition de structures d'AMO et de MOE qui ont démarré leur activité sur cette base et sont aujourd'hui disponible pour continuer à accompagner les clients, sous réserve que le marché se maintienne.

6 CONGRÈS NATIONAL  
DES HABITAGES DURABLES

LA RÉNOVATION ÉNERGÉTIQUE  
ET PERFORMANTE DE L'HABITAT

INFO → ÉNERGIE  
IN BOURGOGNE  
FRANCHE-COMTÉ

La confiance: c'est aussi les recommandations des clients satisfaits

Merci de votre attention

Rénovation Économies d'énergie RT2012  
Conseil indépendant, aide à la décision  
12 rue des 4 vents 70 400 LUZE  
contact@be-optimhome.fr  
BE Optim'Home 06 33 68 65 77

4-5-6 OCTOBRE 2017  
LE CEDRE | DIJON-CHENÔVE  
RÉGION BOURGOGNE-FRANCHE-COMTÉ

Patrick Chapoulié BE.Optim'Home Dijon 05 10 2017

Et penser aussi que la massification passe par la contagion.

Une rue grise avec des maisons moches,

Une maison avec un beau ravalement de façade et 10 ans après de nombreuses façades rénovées.

Ma voisine, mon cousin, l'autre ... l'a fait alors pourquoi pas moi?

Pour cela il faut continuer à inoculer , satisfaire nos clients pour engendrer cet effet contagieux.

RENOV'ACT

<http://www.ajena.org/renovact/programme.htm>

**RénoVACT**  
VOTRE PARCOURS DE RÉNOVATION

Focus sur ...  
**RénoVACT :**  
Programme d'expertise et d'aide à la décision pour la réhabilitation basse consommation des logements en Franche-Comté