

## FONDATION DES VILLES / HABITAT ET SOCIÉTÉ

# RÉHABILITATION DE L'HABITAT INDIVIDUEL POUR RÉDUIRE LA PRÉCARITÉ ÉNERGÉTIQUE L'OFFRE DE RÉHABILITATION THERMIQUE DES « PAVILLONNEURS »

26

### Equipe de recherche

J.R. BARTHELEMY, P. GUYON, M. RIGAUD

### Périmètre de recherche

*L'offre rénovation thermique des « pavillonneurs » basés à Bordeaux, Montpellier et le sud de l'Oise*

### Objectifs de la recherche

L'objet de la recherche était l'analyse de l'offre des constructeurs de maisons individuelles et des professionnels qui leur sont liés en matière de réhabilitation thermique, notamment pour des ménages en précarité énergétique. Le constat de départ est l'émergence d'une offre portée par ce milieu et structurée à l'échelle régionale ou nationale, ou encore à travers des syndicats professionnels. Ce nouveau marché s'est trouvé renforcé par les initiatives de l'Etat, relayées à l'échelle régionale par divers concours et programmes. Bien qu'encore nébuleux, cet ensemble constitue donc déjà une offre potentielle importante, et ce d'autant plus qu'elle est fondée sur une approche globale d'ensemblées. Il convenait de prendre la mesure de son actuel développement et dévaluer sa contribution possible à l'enjeu national de la réhabilitation thermique.

### Éléments méthodologiques

La recherche s'est fondée sur l'analyse de la structure du secteur et des initiatives, son activité concrète à partir du cas de trois villes (Bordeaux, Montpellier et le sud de l'Oise), puis d'en tirer des proposi-

tions pour une coopération entre collectivités publiques et acteurs du secteur. Une comparaison sur des sujets précis a été faite avec quelques pays étrangers.

### Bilan dressé par l'équipe

#### 1. Un marché encore en émergence

Le secteur de la « thermorénovation » est encore dans une phase d'émergence pour les constructeurs de maisons individuelles, qui s'y sont lancés à partir de 2010. Pour les entreprises qui ont développé une activité en ce domaine, seulement 5 à 7 % de leur chiffre y est consacré.

#### — 3 types de positionnement :

1°) d'une part des entreprises innovantes et de taille significative (PME), qui ont ajouté la thermo-rénovation à une activité de production de maisons passives ou de rénovation de qualité. Celles-ci investissent sur le long terme sur le plan technique et sur celui la formation, et peuvent ainsi entraîner le secteur à terme ;

2°) des entreprises familiales produisant des maisons de qua-

lité à petite échelle et qui font de la thermo-rénovation à la marge, en tant que service complémentaire. Cette activité devrait rester toutefois minoritaire, à moins d'un regroupement d'entreprises pour former un « pool » de services capable alors d'un certain développement ;

3°) enfin, des entreprises de courtage ou des franchisées pour lesquelles l'activité ensemblière (très proche de celle des CMI, mais sans modèles) est à géométrie variable, qui reposent sur l'intervention de maîtres d'œuvre de qualité diverse et avec une forte rotation des entreprises avec lesquelles elles travaillent.

#### — différents modèles d'organisation :

- les petites entreprises qui ont innové et font un peu de rénovation : venant de très petites entreprises ou de l'artisanat, elles en ont conservé les méthodes ;

- d'autres issues de groupes nationaux, qui ont racheté des entreprises ou des marques régionales à partir de 2005. Elles sont intégrées de nouvelles fonctions (le commercial, la fi-

nance, le marketing...). Des profils d'ingénieurs ou de gestionnaires ont été mobilisés. Néanmoins, seule l'organisation de la mission et les savoir-faire acquis ont fait l'objet de transferts. Sur le plan technique, l'effort de recherche, le suivi de la mise en œuvre, et l'accompagnement de l'usage des bâtiments rénovés restent peu développés.

— une grande difficulté à sortir du cadre actuel des projets de rénovation globale (où, pour des ménages à revenus généralement assez élevés, l'aspect thermique n'est perçu que comme une opportunité d'octroi d'aides au financement) faute de :

- montage financier simple, clés en mains et calé sur les capacités de remboursement engendrées par les économies dégagées ;
- d'un cadre de réponses technique conçu en amont permettant de bâtir des modèles standards, reproductibles et industrialisables.
- d'un cadre réglementaire stabilisé et d'une mobilisation d'un secteur bancaire (actuellement absent).

— le rôle mal défini des « artisans », pourtant essentiels à l'adaptation sur site des solutions techniques. Les partenaires présentés par les constructeurs sont plutôt les producteurs de matériaux ou les fournisseurs d'énergie. « Ceux qui mettent en œuvre » sont les moins visibles dans le système ensemblier MI.

## 2. Mais des atouts importants

— Les « pavillonners » proposent une approche et une maîtrise globale des travaux, que tout le monde s'accorde à considérer comme essentielles ;

— ils peuvent développer un dispositif de garantie et d'assurance comme cela existe déjà pour quelques entreprises ;

— sur le parc des années 1950-70, ils sont capables de proposer une démarche systématique et de standardiser les techniques, comme ils l'ont fait pour la construction ;

— ils disposent d'une capacité commerciale considérable, que l'on retrouve aussi chez les courtiers et franchisés. Face aux objectifs très importants que se sont donnés les pouvoirs publics, ils peuvent constituer un groupe d'interlocuteurs pertinents.

De nombreuses entreprises sont désormais dirigées par des personnes issues de grandes entreprises, exploitant les potentiels de développement du secteur en appliquant à la construction immobilière et au milieu du bâtiment présent dans le domaine de la rénovation thermique les démarches commerciales, techniques et financières déjà éprouvées dans d'autres secteurs d'activité.

En conclusion, malgré une réflexion technique encore embryonnaire, ces constructeurs disposent de trois avantages majeurs : leur capacité de planification des travaux, absolument essentielle lorsqu'il faut intervenir en milieu occupé ; la relation client et le montage financier qui font partie de leur culture professionnelle à la différence d'autres acteurs du secteur.

Le recours aux CMI pourrait ainsi être envisagé, à côté d'acteurs plus sociaux, pour mener des opérations de grande envergure, dans le cadre opérationnel de type OPAH, sur des tissus pavillonnaires des années 50 à 70.

### — Contact

J.R. BARTHÉLÉMY,  
Fondation des Villes SN  
jrb-fdv@wanadoo.fr