



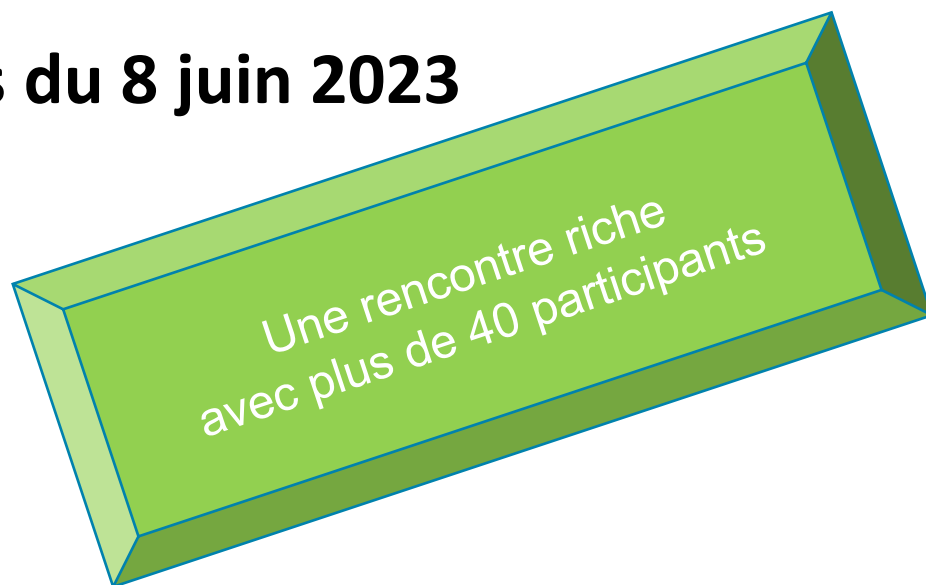
Restitution

3ème rencontre d'acteurs du 8 juin 2023

Lycée Pierre Adrien Paris

3,2,1... BBC !

Ensemble, rénovons l'habitat !



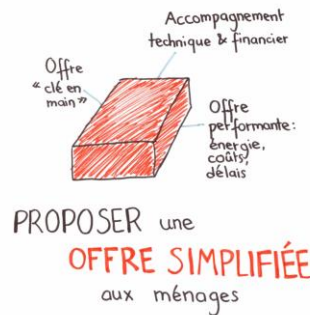
RAPPEL DES OBJECTIFS DU PROGRAMME 3,2,1...BBC

Suite des RENCONTRES des 30/09/21 et 8/08/22

* Répondre aux ambitions de GBM d'être Territoire à Energie Positive en 2050 :

En rénovant le parc immobilier privé et individuel au niveau BBC (100 % avec de classe A et B)
Avec dès 2035, une éradication des logement classés E, F et G
et Conformément à la Stratégie nationale Bas Carbone(SNBC)

* En massifiant la Rénovation énergétique globale et performante par 3 entrées :



DÉROULÉ DE LA MATINÉE



9h : Accueil

Temps 1 : Chaque acteur du territoire au service du ménage pour la rénovation énergétique globale et performante

Temps 2 : Le parcours du ménage dans le cadre d'une transaction immobilière

Temps 3 : Focus sur l'offre globale des entreprises, un autre levier pour massifier la rénovation

Temps 4 : Vers une expérimentation ?

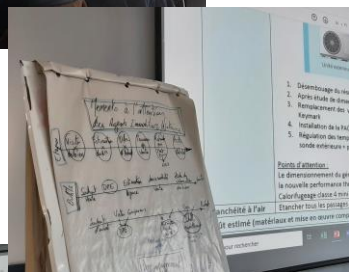
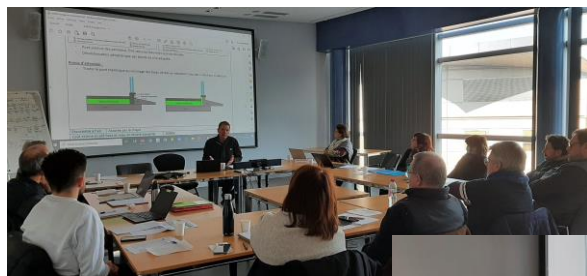
12h00 : Clôture



TEMPS 1 : CHAQUE ACTEUR AU SERVICE DU MÉNAGE POUR LA RÉNOVATION ÉNERGÉTIQUE PERFORMANTE

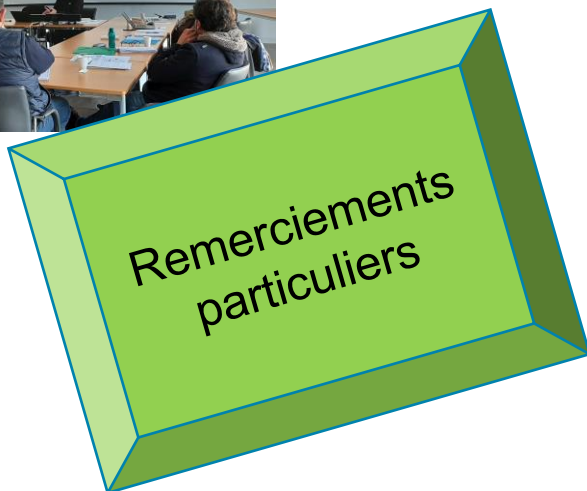
CONTRIBUTEURS DE L'ATELIER

ANIMATION : C. BOHEME - SERVICE HABITAT PRIVÉ – GBM



- J. ALLIER – Les Architectes de la Rénovation (AdIR)
- J. ESCALIER - auditeur énergétique
- A.REYNAUD - FNAIM
- J. DHOTE - Agent immobilier
- M. MALAFOSSE - Chambre des Métiers et de l'Artisanat
- PA. PERSONENI - Chambre Interdépartementale des Notaires de FC
- C. CROIZAT - Ville de Besançon / DME
- M.TORNATO - Procvivis
- E.PERRIN - SOLIHA / Opérateur Anah
- F. KOCH - Association Julienne JAVEL / Opérateur Anah
- F. LAURENT - Association de Défense de Consommateurs (CLCV)
- Q. GROSJEAN – Association AJENA
- A. RIFFIO et D.JOUFFROY - Entreprise Contoz
- G. MOYSE et M. RECOQUE – Entreprise Moyse 3D
- M. BATY - Architecte
- D. DESSERTENNE - Entreprise D&D Solutions BTP
- B. MARLET CHAPOTET - CD 25 - service habitat
- V. MENIGOZ - DDT 25
- F. DOGNIN - Architecte - UDAP25
- N.DUFFAIT et Erik DORGE – Maison de l'Habitat du Doubs (MHD25)
- A. SERRES et M. - Ville de Besançon / DME/ SLIME)
- C. BRUNOLD – Habitat privé GBM

2 ménages témoins Mme Girard et Mr Bonhomme



9 ATELIERS DE TRAVAIL « PARCOURS DU MENAGES » DEPUIS LA PLÉNIÈRE DU 30/09/21



A partir d'une feuille de route définie lors de cette 1^{ère} rencontre :

- **DECLOISONNER** : les pratiques d'acteurs
- **MIEUX COMPRENDRE** : les étapes, les délais, les moyens d'accompagnement du ménage
- **FACILITER LE PASSAGE A L'ACTE** du ménage
- **CRÉER UNE COMMUNAUTE D'INTERETS**

Ce que nous avons partagé dans ces réunions de travail :

à partir de témoignages de ménages

- **DES CONSTATS** « un système multi-acteurs de la RE » et un parcours du combattant pour le ménage qui souhaite engager une RE Globale et Performante ?
- **UN VERITABLE DEFI** : simplifier l'accès aux dispositifs et comprendre le maquis de l'accompagnement et des aides
- **DES VALEURS** et un langage commun
- **DES CONDITIONS DE REUSSITE** : Une volonté d'acteurs pour créer un écosystème / rôle décisionnaire du ménage
- **APPORTER UNE SOLUTION POUR UN PARCOURS** : en phase d'acquisition d'un bien

Ce que nous avons produit en commun :

- **UNE CARTOGRAPHIE DES ACTEURS DU TERRITOIRE**
- **UN DISPOSITIF D'ACCOMPAGNEMENT DU MENAGE** (en phase d'acquisition d'un bien)
- **DES OUTILS AU SERVICE DES ACTEURS CLEF DU DISPOSITIF** (simple, facile d'accès, ré-actualisable)

Synthèse des
travaux

LA CARTOGRAPHIE DES ACTEURS



Chacun s'y retrouve
Mais quelle complexité
pour le ménage !
Une présentation utile
pour le futur mémento

**POUR MASSIFIER : simplifier, clarifier, informer, accompagner, garantir et sécuriser...
POUR SE DEMARQUER ?**

TEMPS 2 : LE CHOIX DU PARCOURS DU MENAGE EN TRANSACTION IMMOBILIÈRE

Un constat initial : 4 situations qui font abstraction de l'environnement économique, social, financier ou politique du moment (par nature variable et fluctuant)

Le bien est soit :

1. occupé par son propriétaire
2. loué par son propriétaire
3. en cours d'acquisition (en vue de le louer)
4. en cours d'acquisition (en vue de l'occuper)



Dans cette 4ème situation:

comment un ménage s'interroge-t-il sur l'importance et l'intérêt de réaliser des travaux performants d'amélioration énergétique ?

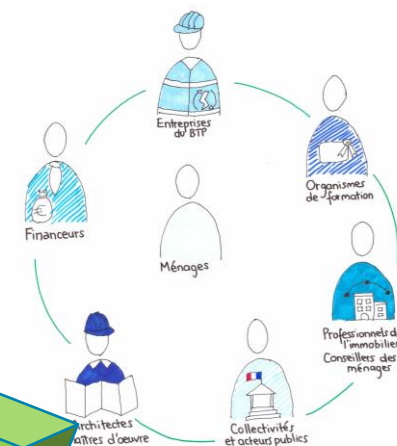
Quels sont les acteurs susceptibles de l'aider à la décision et avec quels moyens ? (cibles partagées : les acteurs de l'immobilier : agents immobiliers, notaires et les banquiers...

Choix de parcours
intéressant pour
massifier la RE

CONDITIONS DE REUSSITE DU PARCOURS

- **Sensibiliser les ménages - acquéreurs à la Rénovation Energétique Performante** (construire un argumentaire)
- **Bâtir un dispositif-cadre d'accompagnement simple et partagé** (jusqu'à la réalisation des travaux)
- **Elaborer en commun des outils pour faciliter l'appropriation** (à mettre en œuvre par et avec les professionnels)
- Définir ensemble, **le tiers de confiance** et son rôle
- **Générer des activités au sein d'un réseau de type « Qualité Rénovation Globale »** (valoriser les parties prenantes du dispositif)

Pour faciliter le passage à l'acte des ménages



Un stock de passoires à vendre mais un marché qui stagne : une opportunité pour travailler autrement !

Une nouvelle notion de « trésorerie énergétique »

Des incohérences relevées avec le DPE (ex: une PAC air-air en logement individuel)

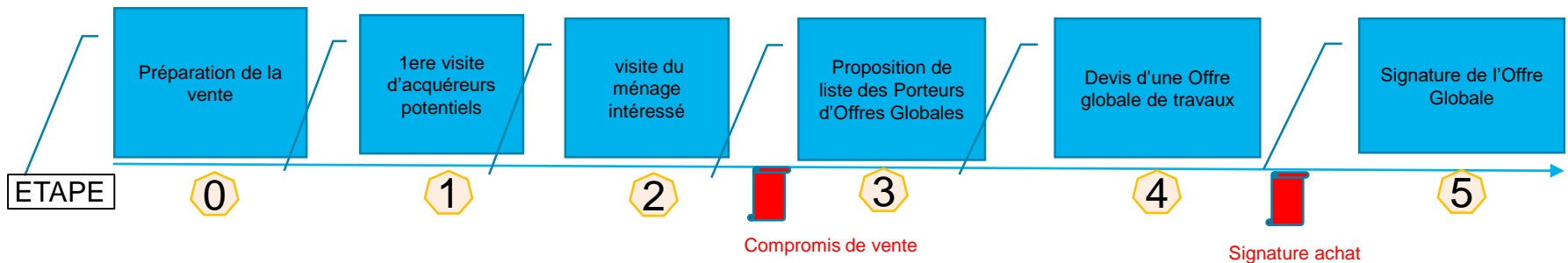
L'audit au cœur du dispositif : à simplifier et à rendre incitatif ?

Il faut aller vite mais bien !!!

Vers un dispositif pour se démarquer en tant qu'acteur ?...

OBJECTIF

Monter un dispositif d'accompagnement pour généraliser les actes d'achat d'un bien incluant un projet de rénovation énergétique globale et performante avec des outils simples à utiliser à chaque étape de la transaction



OUTILS

Un mémento pour favoriser la connaissance
Un outil d'aide à la décision simple, intégrant : coût d'acquisition + les coûts de rénovation
Un vivier de porteurs d'offres globales

Les agents immobiliers présents à toutes les étapes

Avec cette proposition, l'écosystème commence à exister...

Un dispositif pour la maison ou le logement individuel hors chauffage collectif

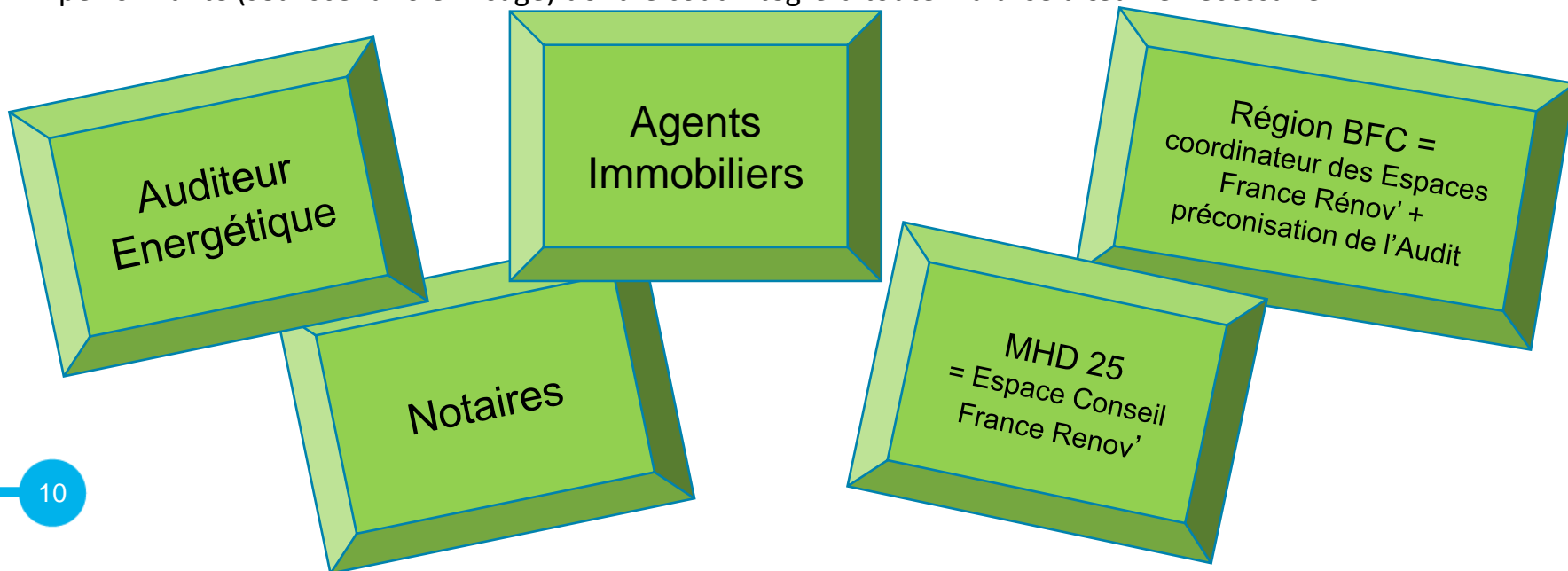
MHD25 : une porte d'entrée incontournable... à mieux connaître !

ETAPE 0 : PREPARATION DE LA VENTE

Avant toute rencontre d'acquéreur potentiel

- **Ce qui existe** : le DPE et divers diagnostics obligatoires rattachés à la mise en vente du bien
Si DPE avec **étiquette** F ou G, un audit énergétique réglementaire est obligatoire payé par le vendeur
- **Ce que l'on propose** : faire **une approche des gains** (kWh, GES et €) à **partir d'un audit simplifié** lorsque l'étiquette du bien est inférieure à F.

L'audit simplifié constitue ainsi la feuille de route technique d'une rénovation énergétique globale et performante (seul scénario envisagé) dont le coût intégrera toute maîtrise d'œuvre nécessaire.



ETAPE 1 : LORS DE LA VISITE DU BIEN PAR TOUT ACQUÉREUR POTENTIEL

Lors de la visite d'acquéreurs potentiels

- Susciter l'intérêt du ménage à réaliser des travaux de rénovation globale et performante.
- Présenter **les avantages à effectuer des travaux.**
(à partir du bien et de son état)
 - 1/ Remettre le **Mémento**.
 - 2/ Présenter **l'approche simplifiée des gains**



FICHE DE PRÉSENTATION DE L'APPROCHE SIMPLIFIÉE DES GAINS

Approche de l'intérêt à effectuer des travaux performants d'amélioration énergétique

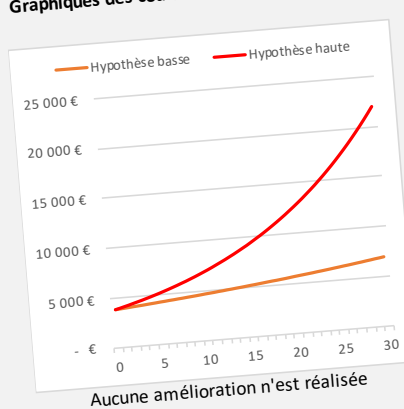
Acquisition d'un logement (MI) à 25480 ECOLE-VALENTIN - 15 rue du désir comblé

Le présent document est destiné à vous informer des bénéfices économiques à attendre des travaux d'amélioration réalisés globalement. Cette approche rapide ne se substitue pas à d'autres études plus fines qui pourraient être réalisées ultérieurement.

Deux attitudes sont présentées:

1. Le logement reste dans son état existant
2. Réalisation de travaux globaux d'amélioration très performants

Graphiques des coûts énergétiques à venir



Hypothèse haute : + 6% / an
Hypothèse basse : + 2% / an



Une première aide à la décision avec une approche en coût global

Des travaux très performants sont réalisés
Plus les besoins énergétiques seront faibles, plus l'impact des hausses énergétiques sera faible.

Travaux potentiels

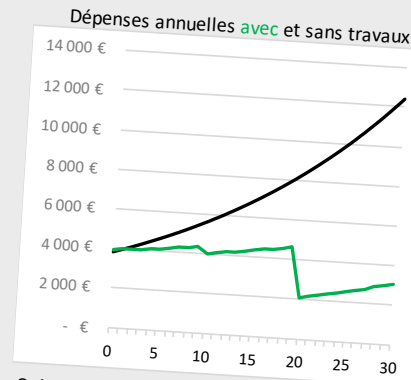
- Isolation des murs périphériques
- Isolation de la cage d'escalier
- Isolation du plancher bas
- Isolation du plancher haut ou/et toitures
- Remplacement des menuiseries extérieures
- Amélioration de l'étanchéité à l'air
- Système de ventilation double-flux
- Remplacement du générateur de chaleur
- Remplacement du générateur d'ECS
- Coordination et contrôle des travaux

Compris

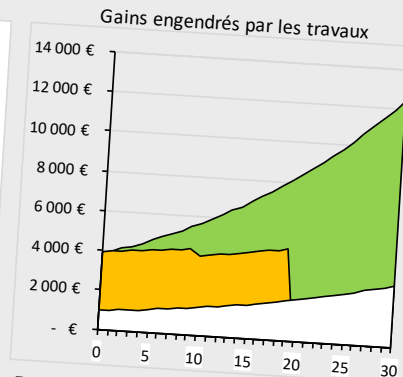
- Oui La présente étude est basée sur le plan de financement prévisionnel en annexe qui précise :
- Oui - le coût des travaux,
- Oui - les aides mobilisables,
- Oui - le mode de financement.
- Oui Ces données gagneront à être optimisées notamment en prenant rendez-vous auprès du service gratuit France Rénov'.

Avant	Après	Gain	Gain
3 830 €	957 €	2 873 €	75%
5 128 €	2 290 €	2 837 €	55%
D	B		2 classes
E	A		4 classes
E	B		3 classes

- Coût énergétique sur 5 usages
- Coût énergétique total
- Etiquette énergétique
- Etiquette environnementale
- Etiquette totale



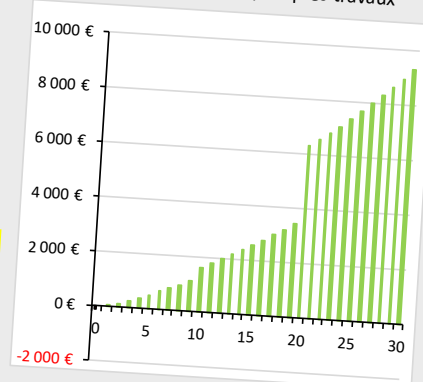
Coût énergétique - sans travaux (en noir)



En vert le gain de pouvoir d'achat
En orange le remboursement des emprunts
En blanc le coût énergétique après travaux

Coût énergétique - avec travaux (en vert)
Taxes retenues pour : 4% / an
Fossiles : 4% / an
Contre le gain du performants envisagés.

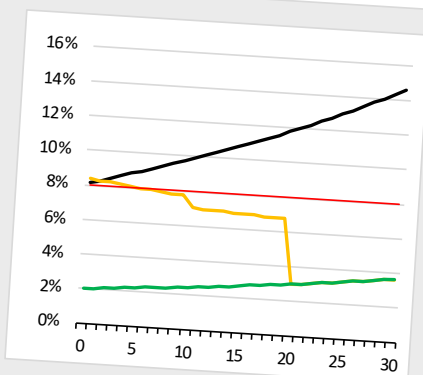
Dès la première année, le remboursement du ou des prêts est couvert par les gains procurés par les travaux.
(Sous réserve de l'acceptation du financement nécessaire)



Le graphique ci-contre montre la part du revenu consacré à l'énergie nécessaire au chauffage et à la production d'ECS.

En noir sans travaux
En vert avec des travaux performants
En orange avec des travaux performants en tenant compte des remboursements
En rouge, le taux généralement retenu pour la précarité énergétique

Hypothèse d'augmentation des salaires retenue : 2%.



UN OUTIL PEDAGOGIQUE : LE MEMENTO

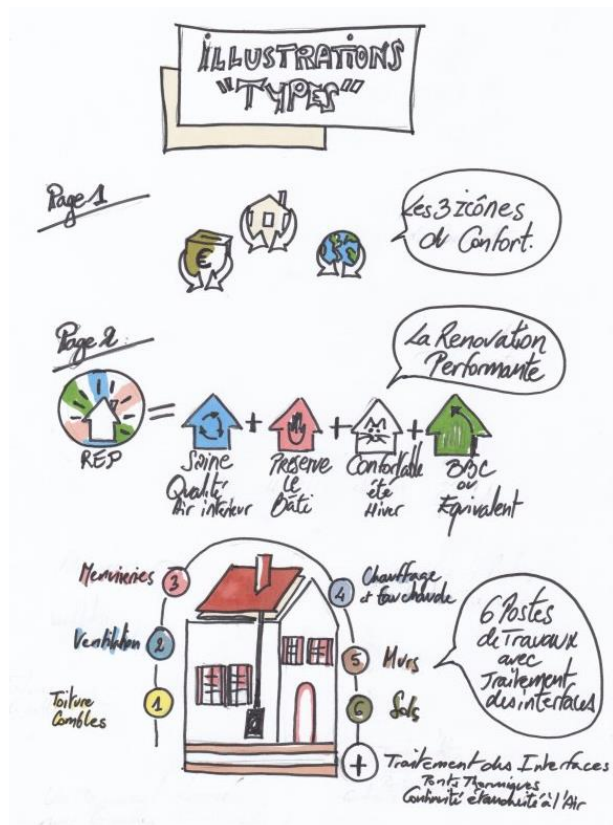
Traitant des multiples intérêts à effectuer des travaux d'amélioration énergétique performants

s'appuyant sur les motivations d'achat du ménage : SONCASE : Sécurité, Orgueil, Nouveauté, Confort, Argent, Ecologie...

AVEC UNE FONCTION COMPLEMENTAIRE

Si impossibilité momentanée de réaliser des travaux (ressources, taux d'endettement...)

Être conservé dans le **Carnet d'Information du Logement** (obligatoire depuis le 01/01/2023)



PROJET DE TRAME :

L'achat d'un bien classé E,F ou G ... un bon plan ?

« Avoir la classe » énergétique : KesaKo ?

Focus sur une passoire thermique

Points de vigilance dans l'analyse du bien

Les Conditions de sécurisation du projet

Le Cas particuliers : des primo accédant et cas de vente d'un bien antérieur

Définition de la REP (6 postes + interface)

Exemples de biens rénovés en REP/ chiffres clefs

Votre Parcours et le rôle des différents acteurs

- Liste des partenaires du dispositif
- Leurs engagements
- Vos droits et devoirs....

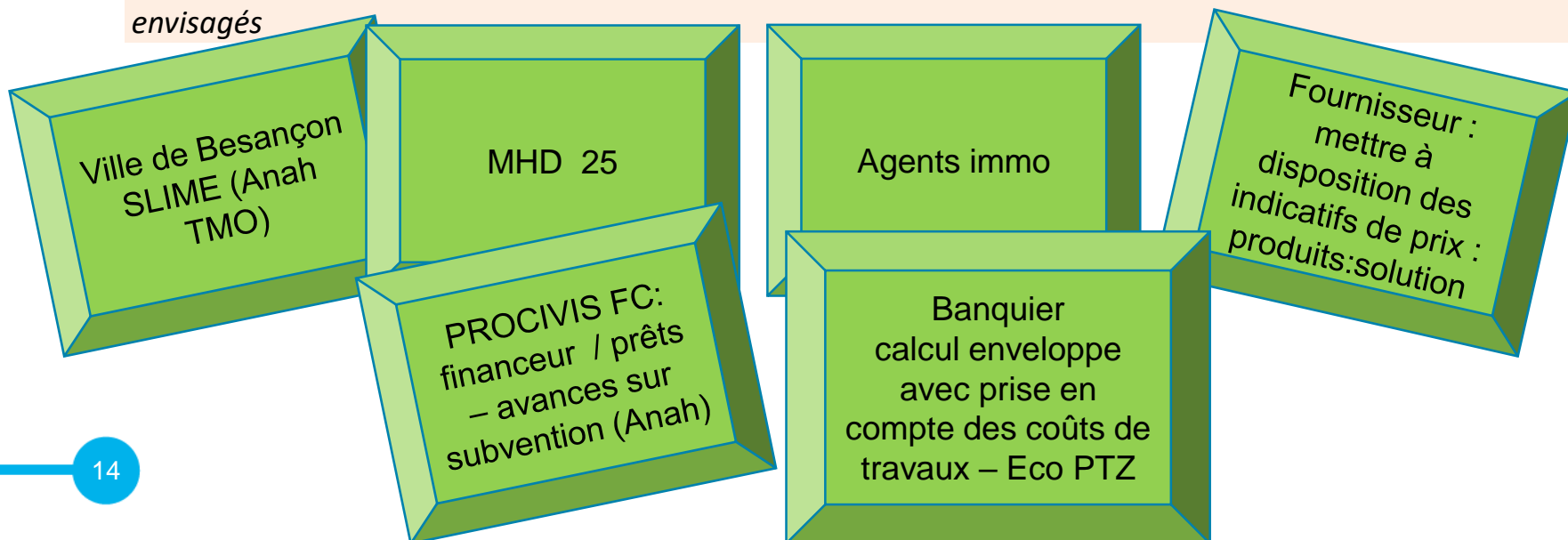
A clarifier : outil de sensibilisation « amont »
complément d'une formation neutre pour le ménage ?
Aide à la décision / au montage du projet
Rencontre uniquement au niveau de la vente ?

ETAPE 2 : APRÈS LA 1ERE VISITE DU MENAGE

LE MENAGE MANIFESTE UN INTERÊT REEL

1. **Collecter les éléments nécessaires à la faisabilité financière des travaux**
(ressources du ménages, prêts en cours ...)
*en vue de déterminer le reste à charge maximal **pouvant être financé**.*
2. **Finaliser l'approche de la nature et du coût des travaux (élaboration de devis estimatifs) adaptés aux ressources et à l'endettement de l'acquéreur.**
3. **Proposer un plan de financement indicatif adapté aux ressources de l'acquéreur**

Le ménage est désormais en mesure de proposer au vendeur un prix d'achat tenant compte des travaux envisagés



LE PLAN DE FINANCEMENT CROISÉ

QUI PREND EN COMPTE LE BUDGET DU MENAGE INTERRESSÉ

Nom de l'acquéreur
Adresse du logement

Mr et Mme ACQUEREUR
15 rue du désir comblé
25480 ECOLE-VALENTIN

Approche plan de financement

	TVA	Travaux énergétiques	Travaux non énergétiques	Total travaux
1. Besoins				
Travaux énergétiques, contrôle et suivi	5,5%	69 285		
Autres travaux, contrôle et suivi	10%	-		
Autres prestations (audit...)	20%	960		
Total dépenses TVA incluse		70 245		

2. Aides et subventions

2.1 - Aides publiques	oui		
MaPrimRénov'	-	10 000	
MaPrimRénov' Sérénité	oui	1 000	
Bonus BBC	-	-	
Bonus sortie de passoire	-	-	
Région (audit et travaux)	-	-	
Commune ou EPCI	-	-	
Caisse de retraite	-	-	
Total aides et subventions		11 000	

2.2 - Certificats d'économie d'énergie

Certificats d'Economie d'Energie		739	
Coup de pouce rénovation globale		5 016	
Coup de pouce chauffage		-	
Total CEE		5 755	

3. Reste à charge

Montant des aides	16 755
Reste à charge	53 490

3.1 - Eco-PTZ

Durée	20 ans	50 000
Taux	0,50%	

3.2 - Prêt bancaire

Durée	10 ans	3 000
Taux	3,50%	

3.3 - Apport personnel

	490
Total des ressources	70 245

Nom de l'acquéreur

Mr et Mme ACQUEREUR

Approche de votre capacité d'emprunt

En tenant compte des hypothèses suivantes :

Vos revenus annuels s'élèvent à
Vos remboursements

Nom de l'acquéreur

Mr et Mme ACQUEREUR

Approche de votre capacité d'emprunt

En tenant compte des hypothèses suivantes :

Vos revenus annuels s'élèvent à 42 000 €

Vos remboursements annuels seraient les suivants :

• Emprunts en cours	3 800 €
• Acquisition du logement	8 674 €
• Travaux d'amélioration énergétique	2 206 €
	14 680 €

Soit un taux d'endettement de 35,0%

Le taux maxi d'endettement est dépassé

Les travaux envisagés améliorent le pouvoir d'achat de 666 € dès la première année.

• Compte tenu des emprunts en cours,

le remboursement annuel maxi de 10 060 € permet un reste à charge maximum de 19 914 €

En tenant compte d'environ 20 % d'aides, le montant des travaux d'amélioration énergétique s'élève à **23 000 €**

• Le plus gros emprunt en cours (Achat automobile) s'achève le 2 avril 2025, après cette date, le montant des travaux énergétique pouvant être emprunté s'élèverait à **71 642 €**

Votre agent immobilier vous encourage à attendre cette échéance à partir de laquelle vous pourrez demander un devis global de travaux d'amélioration.

Ce devis global pourra être demandé aux porteurs d'offres globale ayant passé une convention avec GBM:

- un architecte en tant que mandataire d'un groupement d'entreprises
- une entreprise ou un contractant général

Les prix annoncés dans ce document sont issus de l'audit réglementaire (si obligatoire) ou de l'approche des coûts et des gains.

17 000 €

456 €

et demander un

ne convention

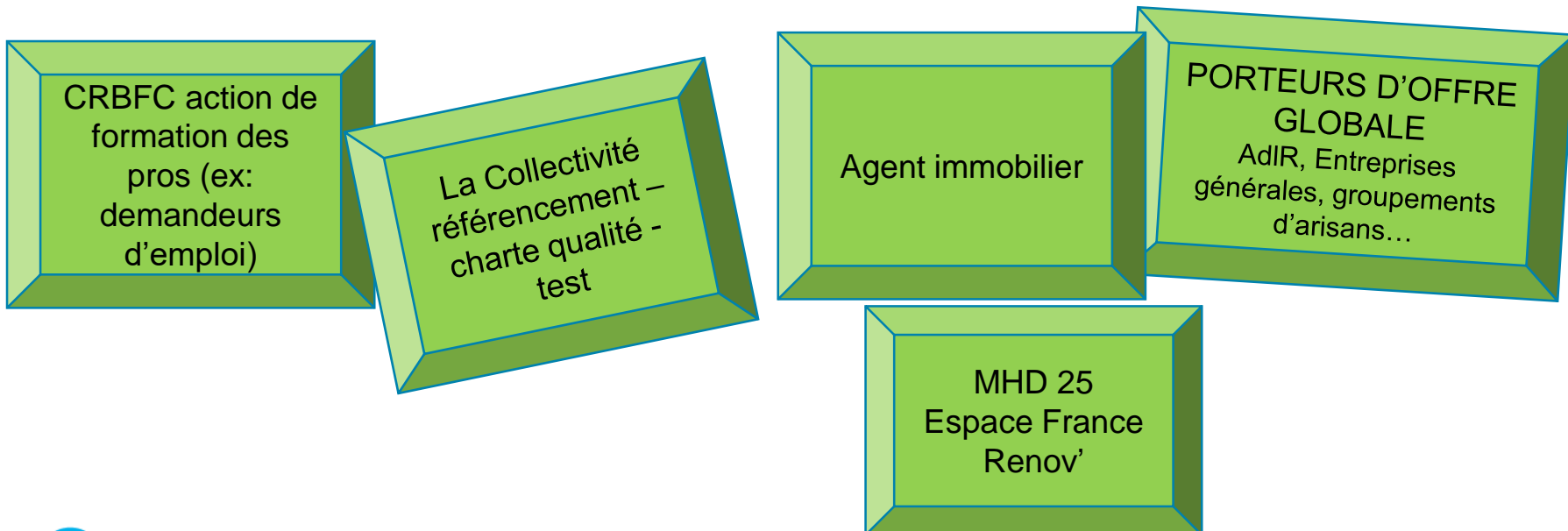
(oire) ou de

ETAPE 3 : PRÉSENTATION AU MENAGE DES PORTEURS D'OFFRES GLOBALES DE TRAVAUX

Permettre au ménage de connaître et de contacter les porteurs d'une offre globale de travaux.

- Informer le ménage sur :
 - les diverses offres globales structurées et référencées existantes;
 - les engagements auxquels ont souscrit les porteurs de ces offres (gage de qualité);
 - les garanties offertes.

Nécessite une liste actualisée périodiquement et un accès facile pour les ménages.

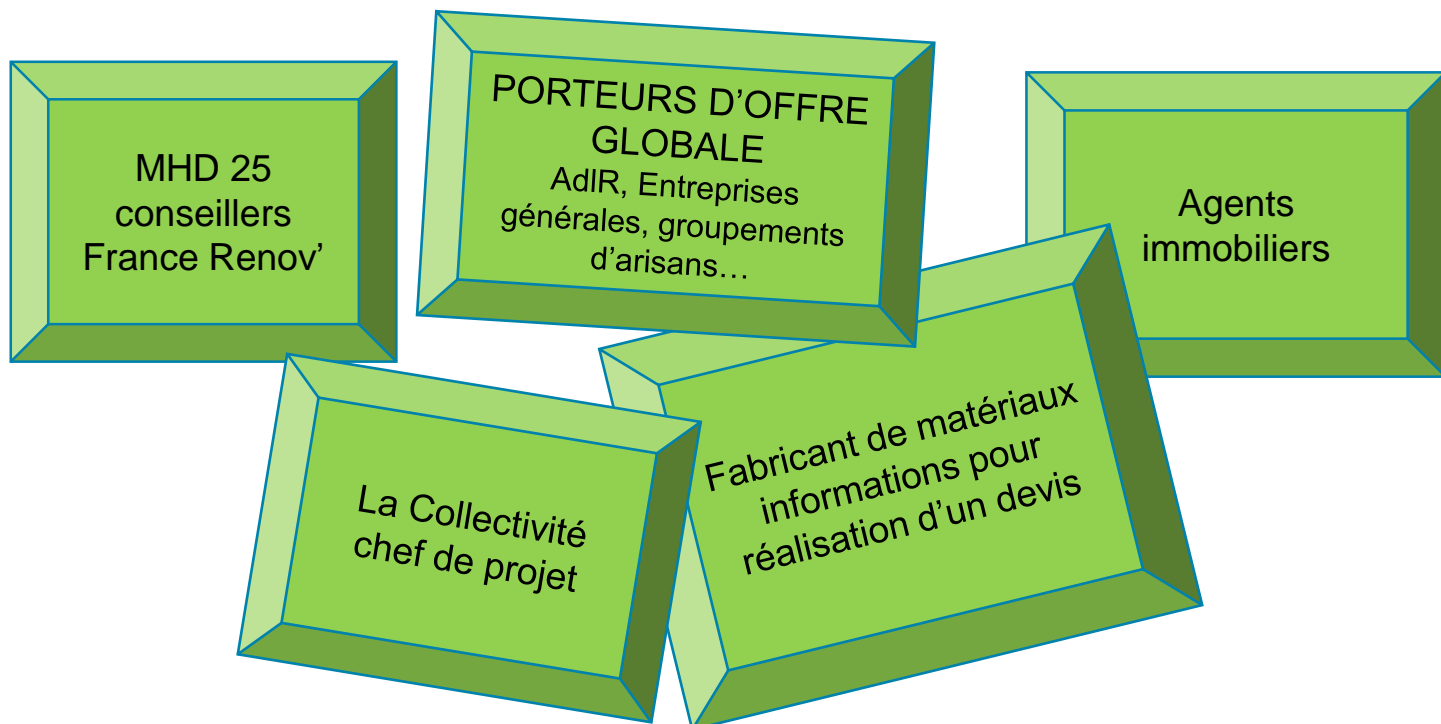


ETAPE 4 / PROPOSITION D'UNE OFFRE GLOBALE PAR LE GROUPEMENT CHOISIT

Sur la base de l'enveloppe de travaux sous conditions

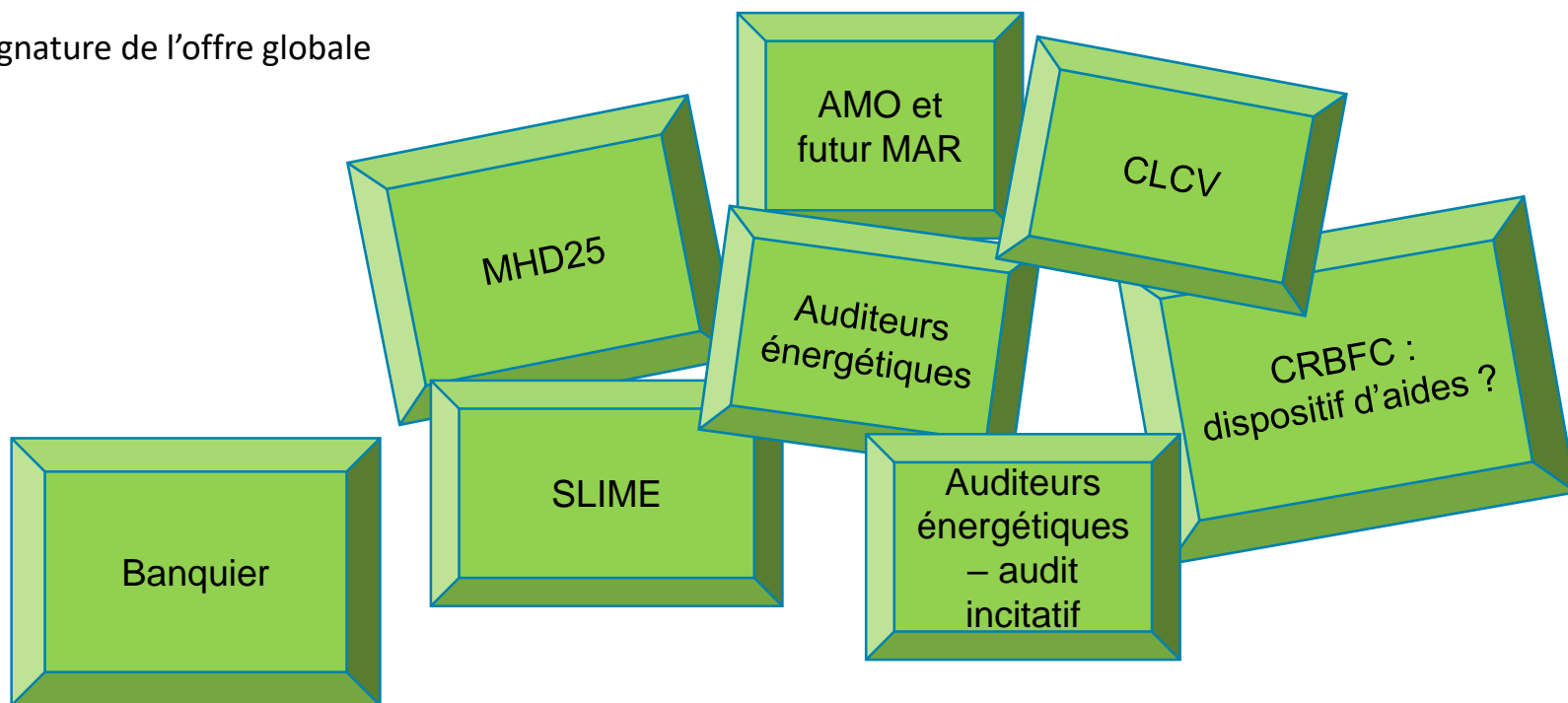
Proposer une offre globale adaptée aux ressources du ménage et s'inscrivant dans la feuille de route initiale

- soit de l'ensemble des travaux (gain > 55% à minima)
- soit d'une première étape de travaux (gain > 35%)



ETAPE 5 / APRES ACHAT : SIGNATURE DE L'OFFRE GLOBALE DE TRAVAUX

- Si requis par les aides envisagées : établir un audit énergétique avec un scénario compatible avec les ressources du ménage.
- Créer les comptes nécessaires pour bénéficier des aides prévues, sur les plateformes internet
- Signature de l'offre globale



FOCUS SUR L'OFFRE GLOBALE DES ENTREPRISES, UN LEVIER POUR MASSIFIER

La réussite du dispositif repose également sur le Portage d'Offre Groupée (POG) et leur généralisation pour la réalisation des travaux : basée sur le principe de rassurer le particulier sur des travaux de REP et de manière coordonnée

La liste des pionniers depuis 10 ans a peu évolué faute de chantiers.

Aujourd'hui 3 types d'offres existent sur le territoire mais les travaux réalisés sont encore trop peu mis en œuvre :

- Offre d'entreprises générales
- Offre des groupements momentanés d'entreprises (GME)
- SimpliRéno® des Architectes de la Rénovation (AdIR)

La diversité des offres est une condition essentielle

Difficulté de coordination entre les artisans

Principe fondé sur un collectif d'artisans respectivement compétents dans leur discipline

**APPEL À VOLONTAIRES
POUR TRAVAILLER SUR
UN ATELIER SPECIFIQUE
A LA RENTREE**

PAROLES D'ACTEURS

Etape 0 = un début de structuration d'offre globale

Comment se décider vite et juste ? C'est l'enjeu !

On est dans une démarche proactive de la Rénovation énergétique

Il faut faciliter la rénovation en lieu occupé

Réfléchir autrement que par l'unique entrée des « aides financières »

Ce dispositif est une pépite...éviter au maximum l'endettement...

la MHD25 peut jouer le rôle de médiateur suite à un refus d'autorisation de l'ABF

Un projet de vie !!! Et pourquoi pas une formation obligatoire pour les particulier ?

Une solution : les MOOC ?

Un besoin d'accompagnement pédagogique sur les diagnostics énergétiques

PAROLES D'ACTEURS

Pour la plupart des logements, c'est un DPE qui est réalisé et pas un audit

Un dispositif à centraliser et à intégrer dans une « block chain » pour le suivi des projets

Quid des publics au dessus des plafonds Anah ?

« Maison de l'énergie »
« Maison du bâtiment »
« Maison de l'habitat »
le public est perdu dans les appellations...

Le dispositif ne fonctionne que si un audit est réalisé...

Hors F ou G si pas d'audit réglementaire ni d'audit Effilogis : on fait quoi ?

Réfléchir autrement que par l'unique entrée des « aides financières »

Montrer par l'exemple

Conseil en crédit
Et monopole bancaire ?
Qui peut-faire quoi ?

CONFORT...CONFORT...
Veiller au confort d'été, ce pas une cible en BBC

VERS UNE EXPÉRIMENTATION ?

- Tester le parcours et ses outils « grandeur nature »
- Définir un périmètre et un protocole
- Animer le réseau d'acteurs volontaires avec une méthodologie partagée
- Identifier pour chacun une valeur ajoutée basée sur la confiance

POUR :

- Finaliser le **mémento**
- Valider le **dispositif et les outils** avec des organisations collectives
- Favoriser le développement **d'offres globales** de travaux
- Trouver un **modèle économique** tenant compte des besoins en ingénierie
- Fixer les **partenariats** et les conditions de valorisation
- Calibrer la diffusion et la **communication**
- Définir les **droits intellectuels** des outils et les conditions de mises à jour
- S'assurer de la conformité avec la **RGPD**

Faire intégrer la
Rénovation performante
globale par les artisans : il
faut les inclure dans cette
phase

Les groupements = une
des conditions de réussite

Rester en circuit court

Des outils existent à la
MHD25: l'élu propose une
rencontre

Et si on travaillait aussi à
l'échelle d'un groupe
d'habitants motivés ?

Intégrer les publics
Très Modestes ?
Hors Anah ?

POUR UNE EXPÉRIMENTATION...

- Tester le parcours et ses outils « grandeur nature »
- Définir un périmètre et un protocole
- Animer le réseau d'acteurs volontaires avec une méthodologie partagée
- Identifier pour chacun une valeur ajoutée basée sur la confiance

AVEC :

- Un nombre de ménages « test »
- Une communauté d'acteurs volontaires : des « sensibilisateurs » - « faiseurs » - « accompagnateurs »



Prêts pour s'impliquer
dans une expérimentation



3,2,1... BBC ! Ensemble, rénovons l'habitat !

MERCI DE VOTRE PARTICIPATION ET A BIENTÔT !

4^{ème} RENCONTRE D'ACTEURS PREVUE A L'AUTOMNE
Lycée Pierre Adrien Paris

La rénovation énergétique : des métiers d'avenir...