



## TEPOS Trièves

# Compte-rendu de l'atelier « Résidentiel » 03 mars 2015

<u>1</u>	<u>Inciter à rénover, à mieux rénover et à rénover avec des matériaux et artisans locaux (inclus les enr), mieux informer et sensibiliser les ménages.....</u>	<u>1</u>
1.1	Inciter à la rénovation.....	1
1.2	Développement de la filière.....	2
1.3	EnR.....	2
<u>2</u>	<u>Favoriser, autoriser, orienter les réhabilitations et enr via les documents d'urbanisme et autres leviers des collectivités, mieux informer et sensibiliser les ménages.....</u>	<u>3</u>

## **1 INCITER À RÉNOVER, À MIEUX RÉNOVER ET À RÉNOVER AVEC DES MATÉRIAUX ET ARTISANS LOCAUX (INCLUS LES ENR), MIEUX INFORMER ET SENSIBILISER LES MÉNAGES**

### **1.1 Inciter à la rénovation**

- ⇒ Étudier les possibilités d'une **OPAH énergie** (opération de programmation de l'amélioration de l'habitat) pour la rénovation énergétique avec une forte composante efficacité énergétique.
- ⇒ La communauté de communes (ComCom) aimerait avoir à sa disposition un panorama complet et actualisé des **aides disponibles pour la rénovation/construction** ==> l'**Ageden** dispose d'un outil simple d'utilisation, un message du type « Envie de rénover ? Renseignez-vous auprès de l'Ageden pour savoir à quelles aides vous avez droit. » peut être diffusé sur le site de la ComCom.
- ⇒ Rediriger vers l'Ageden les demandes d'informations sur les aides.
- ⇒ En **informer les entreprises**, les **banques** et les **artisans** pour qu'ils puissent les proposer à leurs clients.

La question du guichet unique est abordée. Pour l'instant, c'est l'Ageden qui détient ce rôle.

- ⇒ La communauté de communes tient à jour une **liste d'artisans locaux** labellisés RGE

⇒ Comment **convaincre les personnes qui n'ont pas envie de rénover** ?

- Communiquer par l'**exemple**.
- Identifier les freins à la rénovation pour **mieux répondre aux besoins**.

Plusieurs freins ont déjà été identifiés par la **Fabrique Écologique** dans « Le défi de la rénovation énergétique des logements » (septembre 2014)<sup>1</sup>. (Ils sont résumés dans un article disponible sur : <http://www.centrale-energie.fr/spip/spip.php?article121>).

<sup>35</sup><sub>17</sub> « **Profusion et incohérence des informations disponibles** : personne ne tient le même discours entre professionnels, chacun prêchant pour sa paroisse (solution gaz, fenêtres, isolants...) avec des positions peu cohérentes entre elles. La diversité des critères d'éligibilité des subventions publiques et le changement de ces critères chaque année renforcent un sentiment de confusion chez les Français.

<sup>35</sup><sub>17</sub> Déficit de **confiance** : malgré beaucoup de professionnels formés, la médiatisation de contre-références a fait beaucoup de mal à la filière. Pour beaucoup de français, travaux signifie tracasseries, paperasses, nuisances, délais non tenus, qualité incertaine et cela freine beaucoup d'ardeurs.

<sup>35</sup><sub>17</sub> **Absence d'envie** : rares sont les Français qui ont une envie de rénovation énergétique, alors que certains rêvent d'une nouvelle cuisine, d'une véranda ou d'une piscine... »

Il faut **intégrer les travaux de performance énergétique aux autres travaux** (à l'occasion de la rénovation de la cuisine, d'une chambre, ou encore lors de travaux d'accessibilité au logement...). Les arguments les plus convaincants seraient : le « gain de confort », « d'esthétique », « de baisse des mensualités logement », la « hausse de valeur patrimoniale ».

⇒ Construire une **offre globale de rénovation**.

## 1.2 Développement de la filière

Deux modèles sont envisageables :

- « Haute-Couture » : rénovations personnalisées pour chaque bâtiment, avec étude au cas par cas, dans le cas de bâtiments avec des particularités architecturales ou constructives, dans les secteurs classés, etc.
- « Prêt à porter » : Identifier 3 à 4 solutions types pour les bâtiments du Trièves, à définir après l'analyse du parc, pour faciliter la rénovation et proposer des solutions clefs en main qui économisent le coût des études.

Il est confirmé en atelier que les bâtiments du Trièves peuvent correspondre à ces deux modèles.

⇒ **Combiner les deux modèles** pour le Trièves

<sup>1</sup>[http://media.wix.com/ugd/ba2e19\\_68dc071767bd4020a54b2bdfd7ba670a.pdf](http://media.wix.com/ugd/ba2e19_68dc071767bd4020a54b2bdfd7ba670a.pdf)

- ⇒ Lancer la filière avec le « prêt à porter »
  - Articuler les actions avec celles de la **charte forestière** (des actions sont prévues pour inciter au changement des poêles à bois),
  - Travailler avec le **PNR du Vercors**
  - Associer **les architectes conseils du CAUE** (profiter de leur connaissance des différentes demandes récurrentes,
  - Faut-il mettre en place un « **contrat moral** » avec les **installateurs** pour contrer « l'effet d'aubaine » (hausse des prix car forte demande) ?
  
- ⇒ **Associer les banques** aux projets : au niveau de la région ou du Trièves ? Une première expérience pourrait être menée dans le Trièves. avant de s'étendre sur la région, en fonction de l'avancée des réflexions sur les deux niveaux.
  
- ⇒ **Valoriser les CEE**, aider les communes à les valoriser, ou les valoriser pour le compte des communes contre assistance à maîtrise d'ouvrage.
  
- ⇒ Impulser la création de **groupement d'artisans**.
  - Evaluer **le potentiel de bâtiments à rénover**,
  - Amorcer le marché avec le **patrimoine communal**,
  - Réaliser un **inventaire des bâtiments communaux à rénover**.
  
- ⇒ Ces groupements d'entreprises pourraient faire appel à un thermicien (la CMA offre la possibilité d'avoir un thermicien pour l'établissement des devis).

### 1.3 EnR

Remarque : un des freins à l'utilisation du solaire thermique serait la longue période de retour sur investissement.

- ⇒ Etudier les possibilités d'achat groupé de capteurs solaires thermiques (associations ou groupements d'achat).
  
- ⇒ Former les entreprises au solaire thermique (plusieurs personnes ont remarqué des défauts dans la pose de leurs panneaux).
  
- ⇒ Mieux intégrer les panneaux aux bâtiments : travail à réaliser avec les architectes.
  
- ⇒ La CCT va pouvoir bénéficier d'un taux intéressant de la Caisse des Dépôts pour la rénovation du patrimoine communal car c'est un territoire TEPOS et à croissance verte.

⇒ Aider les communes pour les appels d'offre : adapter les clauses des cahiers des charges et les communiquer à toutes les communes du Trièves pour qu'elles puissent s'en servir.

## **2 FAVORISER, AUTORISER, ORIENTER LES RÉHABILITATIONS ET ENR VIA LES DOCUMENTS D'URBANISME ET AUTRES LEVIERS DES COLLECTIVITÉS, MIEUX INFORMER ET SENSIBILISER LES MÉNAGES**

<sup>35</sup><sub>17</sub> Comment un maire peut-il influencer les documents d'urbanisme ?

<sup>35</sup><sub>17</sub> Questionnement autour de la formation et de la sensibilisation des élus => systématiser une présentation TEPOS auprès des élus lors de chaque réunion afin de les sensibiliser.

<sup>35</sup><sub>17</sub> Sensibiliser les pétitionnaires => parler d'économie d'énergie et d'économies financières

<sup>35</sup><sub>17</sub> Développer la communication sur le TEPOS :

- Panneau à l'entrée de la communauté de communes.
- Organiser des soirées : concerts, spectacles, pièces de théâtre, projection => approche festive et conviviale. Faire un spectacle avec des jeunes => implique toute la famille qui vient y assister.
- Campagne de communication par un communiqué de presse lors des bulletins municipaux (mensuel) ou dans les journaux locaux (hebdomadaire) : contenu court, accrocheur et périodique.
- Faire des expositions sur le sujet (dans les bibliothèques par exemple).
- Utiliser les réseaux sociaux : difficultés : toucher les personnes qui ne sont pas sensibilisées. Animer la page en y incluant les communiqués de presse par exemple ainsi que le rappel des dates importantes, telles que les réunions, les soirées organisées... => contenu suffisant pour créer une page Facebook. Comme accroche proposer un tirage au sort des inscrits (à gagner un vélo par exemple).

<sup>35</sup><sub>17</sub> Sensibiliser les couvreurs sur le PV => ils peuvent proposer une pose de PV sur toit aux clients dans les cas où ça leur semblerait pertinent => prospection. Difficultés : quel intérêt pour le couvreur ? Atout : donnent du travail à des électriciens => ils peuvent travailler en collaboration.

<sup>35</sup><sub>17</sub> Faire des groupements de commande pour le PV => intérêt financier. Groupement compliqué pour le solaire thermique car difficultés pour se mettre d'accord sur le même type de panneau.

⇒ Difficulté : retarde les travaux

- ⇒ Idée : lors des commandes de panneaux PV pour les centrales villageoises, proposer aux particuliers de s'ajouter à cette commande => voir si la centrale villageoise peut perdre 2 mois avant de passer la commande => voir aussi avec les installateurs
- ⇒ Trouver un coordinateur pour les achats groupés. Un professionnel ? Formule clé en main avec installation comprise ?

<sup>35</sup>/<sub>17</sub> Elargir le réseau FAEP

- ⇒ Mobiliser les anciens participants pour qu'ils deviennent chefs de projet
- ⇒ Faire une communication de personne à personne : le reste ne marche pas
- ⇒ Réunions tupperWatt : celui qui organise gagne par exemple un lot d'ampoule basse consommation et/ou une visite thermographique gratuite (avec conseils personnalisés, travaux à envisager, écocestes,...)

<sup>35</sup>/<sub>17</sub> Sensibiliser les installateurs de poêles et de chaudières pour qu'ils sensibilisent les particuliers sur l'entretien, le calibrage de l'installation, comment allumer le feu ...

<sup>35</sup>/<sub>17</sub> Développer l'affouage pour une meilleure disposition du bois local