



RENCONTRES DE LA TRANSITION ÉNERGÉTIQUE CLER – JEUDI 18 MAI 2017

Compte-rendu de l'atelier Construire « Travailler avec les professionnels du bâtiment : quelles bonnes pratiques locales ? »

Objectif :

- Échanger entre professionnels de la rénovation énergétique sur les bonnes pratiques de mobilisation des professionnels du bâtiment et de développement des partenariats

Dans le cadre de cet atelier, les cibles concernent les entreprises de travaux, architectes et bureaux d'études, et diagnostiqueurs.

Approche:

Les participants à l'atelier sont regroupés par groupes de 4 à 6, en mêlant les profils : entreprises, collectivités, organismes de formation, structures porteuses d'EIE. L'atelier se déroule en 3 temps :

1. Echanges et recueil de bonnes pratiques d'information et sensibilisation à la rénovation énergétique des professionnels du bâtiment > comment se rencontre-t-on et s'approprie-t-on ?

Chaque participant est invité à mettre en avant une action phare, préciser les facteurs de réussite et les difficultés surmontées/à surmonter dans la mise en oeuvre de cette action.

2. Echanges et recueil de bonnes pratiques sur la montée en qualité et en compétences des professionnels du bâtiment > comment progressons-nous vers la rénovation énergétique performante collectivement ?

Chaque participant est invité à mettre en avant une action phare, préciser les facteurs de réussite et les difficultés surmontées/à surmonter dans la mise en oeuvre de cette action (idéalement dans la poursuite de l'action détaillée en 1.)

Les participants sont ensuite invités à lister les relais à mobiliser pour rencontrer, inciter, convaincre les professionnels du bâtiment à rejoindre l'écosystème local de la rénovation et à y participer activement.

3. Quels relais souhaiteriez-vous mobiliser et avec quel discours ?

Restitution

Les actions proposées par les participants sont listées ci-dessous.

1. **Echanges et recueil de bonnes pratiques d'information et sensibilisation à la rénovation énergétique des professionnels du bâtiment > comment se rencontre-t-on et s'approprie-t-on ?**



Typologie d'action	Action	Principal facteur de succès	Principal difficulté surmontée / à surmonter
Informers les professionnels sur la rénovation énergétique	5 à 7 de l'éco-construction	Implication des réseaux professionnels sur le choix thématique et la communication	Difficulté à réunir les acteurs. Territoire d'impact limité pour mobiliser les entreprises
	Visites ciblées sur la rénovation à haute qualité environnementale	Communication et relais d'information par le centre de ressources régional	Faible mobilisation des professionnels, difficiles à atteindre
	Soirée "conseil" aux artisans	Information et veille gratuite sur les aides	Défiance vis-à-vis du conseil public
	Réunion des artisans avec les fournisseurs	Présentation de solutions numériques et appui à l'approche commerciale	Conduite du changement
	Cycles de conférences thématiques	Organisation, financement et communication par les fédérations professionnelles FFB/CAPEB	Fréquentation limitée
	Actions de sensibilisation aux matériaux bio-sourcés	Petit déjeuners et ateliers dans des lieux fréquentés par les entreprises: distributeurs, organismes de formation, organisations professionnelles	Garder les entreprises mobilisées sur la durée

Typologie d'action	Action	Principal facteur de succès	Principal difficulté surmontée / à surmonter
Promouvoir les professionnels qualifiés	Petit déjeuner pour les professionnels	Mise en avant d'exemples locaux et concrets	Vivier d'acteurs mobilisables limité
	Mise en place d'une charte de professionnels avec références sur la rénovation globale	Clarté sur la complémentarité avec RGE	Forte communication nécessaire et demande de temps d'appropriation aux EIE et professionnels
	Action RénoQuartier (atelier, balade thermique, visite de site de rénovation)	Mobilisation des professionnels "chantage au chantier" par le nombre de clients potentiel	Garder les entreprises mobilisées sur la durée
	Création d'un réseau de professionnels de chantiers et formateurs dynamiques par la CAPEB	Forte confiance entre pairs et interaction favorisée par la fédération professionnelle	Faible mobilisation avec l'arrivée de nouvelles obligations/règlementations sur la performance énergétique de l'habitat
	Atelier chantier collectif de réflexion	Les maîtres d'ouvrage (clients) mobilisent leurs artisans	Choix des horaires pour disponibilité des entreprises et distance à parcourir



	Réunion d'information avec les chambres consulaires	Partenariats pour un ciblage et une communication démultipliée	Public touché limité et sans réussir à aller au-delà
	Au Maroc: "tournée" de menuisiers pour se faire connaître	Disponibilité des entreprises	Moyens pour mettre en œuvre l'action
	Animation de réseau professionnels et "recrutement" de professionnels	Nouveaux marchés possibles par plateforme numérique	Conserver les professionnels dans le dispositif malgré des délais d'obtention de chantiers parfois longs
	Faire travailler des professionnels ensemble dans un groupe de travail	Mise en place d'un cahier des charges permettant l'éligibilité de subventions pour l'audit	Artisans difficiles à mobiliser sur le marché de la copropriété

Typologie d'action	Action	Principal facteur de succès	Principal difficulté surmontée / à surmonter
Développer de nouveaux messages et propositions vers les professionnels de chantier	Communication et mobilisation des entreprises sur les événements organisés	Achat d'une base de données des entreprises avec actualisation permanente	Gain de temps sur la communication auprès des entreprises
	Forum showroom avec visite de plateaux techniques "rencontres des acteurs de l'énergie"	Identification et mobilisation du réseau (notamment entreprises tuteurs pour accueil de personnes en alternance)	Durée d'identification et montage événementiel sur plusieurs mois
	Invitation de professionnels à un Forum énergie grand public	Collaboration entre acteurs locaux	Difficultés à mobiliser pour la demande (le particulier) mais appropriation de l'événement par les acteurs du territoire
	Développement de groupements / centrales d'achat	Intérêt immédiat des entreprises et aspects juridiques clairs	Rôle de l'EIE ou de la PTRE dans la dynamique? Préférer une structure privée type coopérative?

2. Echanges et recueil de bonnes pratiques sur la montée en qualité et en compétences des professionnels du bâtiment > comment progressons-nous vers la rénovation énergétique performante collectivement ?

Typologie d'action	Action	Principal facteur de succès	Principal difficulté surmontée / à surmonter
Développer une offre de formation complémentaire	5 à 7 de l'éco-construction: réunions d'échanges techniques	Gouvernance multi-partenariale	"On arrose là où il pleut déjà"
	Réunion des artisans avec les fournisseurs	Présentation de solutions numériques et appui à l'approche commerciale	Conduite du changement



	Dispositif DoRéMI	Qualité de l'accompagnement Formation-action concrète Coordination du dispositif Complémentarité apports théoriques et chantiers écoles Différenciation des entreprises (valeur ajoutée)	Coût et identification des chantiers Complexité de la formation (durée) Liens complexes avec les fédérations professionnelles
	Formations vers les outils numériques	Permet d'aborder la rénovation énergétique par des thèmes d'actualités	Risque d'exclusion d'un certain nombre d'entreprises
	Formation sur un chantier école aux pratiques collaboratives	Professionnel compétent sur leur métier et très motivé pour expérimenter	Difficile à constituer un groupement avec tous les corps d'état et à reproduire
	Formation d'ouvriers de maintenance sur pré-diagnostic énergétique	Ouverture des équipes de formation en situation réelle	Temps de préparation important en amont pour définir les bonnes formules
	Formation des vendeurs de Bricorama et de leurs principaux clients professionnels (Maroc)	Effet levier	Modèle économique à préciser (appui financier des grossistes de matériaux)

Typologie d'action	Action	Principal facteur de succès	Principal difficulté surmontée / à surmonter
Animer un réseau pour faire monter en qualité la filière	Mobilisation vers la formation sur plateau Praxibat	Formation pratique sur plateau technique	Dispositif sous utilisé. Pourquoi ?
	Engagement de formation dans un référencement	Diffusion par les artisans les plus impliqués et motivés	Démobilisation si contrainte trop fort > "juste contrainte"
	Conseil de perfectionnement d'une licence professionnelle (cohérence de la formation avec les débouchés dans le tissu socioéconomique)	Efficacité du temps passé	Disponibilité des professionnels extérieurs Suppose un engagement fort et conduite du changement vers les pratiques collaboratives
	Animation d'une filière d'excellence	Partenariats avec les fédérations professionnelles	Inertie induite par le multi-partenariat ?
	Mise en place de groupements & réseaux d'artisans	Apport d'affaires	Concurrence entre professionnels à gérer
	Structuration de plateformes par des outils numériques	Quantification des retombées en affaires Gain de temps pour les artisans	Montée en puissance de la plateforme

Typologie d'action	Action	Principal facteur de succès	Principal difficulté surmontée / à surmonter
--------------------	--------	-----------------------------	--



Actionner des leviers pour mobiliser les professionnels vers la formation	Commande publique innovante obligeant les professionnels à se former	Potentiel de développement de nouveaux marchés/filières appuyé sur une vision de long terme de la collectivité	Frilosité politique conduisant à un faible appui financier
	Formation avec fabricants et distributeurs	Echanges entre pairs: professionnels de chantier parlent aux professionnels de chantier	Contenu plutôt théorique

3. Quels relais souhaiteriez-vous mieux mobiliser et avec quel discours ?

Les relais identifiés et que les participants souhaiteraient mieux mobiliser sont variés :

- Organisations professionnelles : FFB, CAPEB, etc.
- Fournisseurs et distributeurs de matériaux
- Acteurs de la formation : organismes certificateurs Qualit'ENR,
- Acteurs bancaires

Les participants choisissent d'échanger sur **les outils d'animation déployés localement pour mobiliser et travailler en étroite relation avec les organisations professionnelles.**

Les participants constatent sur le terrain que les plateformes locales de la rénovation énergétique ont modifié l'écosystème de la rénovation dans les territoires. Ainsi certains acteurs se voient mis en retrait ou en concurrence sur les actions menées. Dès lors un **nouveau jeu d'acteurs est à construire** à la fois dans les territoires, mais aussi au niveau national. Même si les contextes varient d'un territoire à l'autre, **le portage par les collectivités apporte une légitimité à la démarche.**

Sur le terrain, les partenariats construits avec les organisations professionnels ne donnent pas nécessairement de résultats, que ce soit sur le nombre d'entreprises mobilisées sur la plateforme de rénovation énergétique, les demandes de conseil des particuliers ou l'intérêt pour des formations complémentaires. Malgré tout, les collectivités sont souvent déjà satisfaites que ces espaces de dialogue existent et se maintiennent dans la durée.

A l'échelle locale (département et infra), il est important **d'apprendre à se connaître pour créer une confiance propice aux échanges et au partenariat.** Ce travail doit être mené sous l'égide de la collectivité, qui doit être accompagnée pour fixer des objectifs ambitieux en matière de rénovation énergétique mais aussi de structuration des filières professionnelles. Plusieurs structures font part de créations d'espaces d'échanges au niveau départemental, seul de transmission d'informations et d'échanges, permettant ainsi la mobilisation systématique des acteurs professionnels (organisations professionnelles et chambres consulaires).

Les **structures de conseil sont aussi concernées par cette montée en compétences,** pour être perçues comme légitimes en tant que professionnels de la rénovation énergétique, notamment vis-à-vis des entreprises de travaux. Au niveau local, les EIE doivent aussi participer à créer cette confiance avec les professionnels du bâtiment. Pour cela, les structures de conseil peuvent aussi mobiliser des organismes de formation pour promouvoir la formation vers la rénovation énergétique et consolider un noyau d'entreprises, issues des formations, dynamiques dans la plateforme.