

Pauline Michaud – Chargée de développement et partenariats

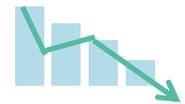
## LA MOBILISATION DES PROFESSIONNELS

Retour d'expérience d'Hespul

## Les enjeux

- Difficultés à massifier la rénovation performante
- De nombreux projets arrivent trop tard à l'EIE
- Besoin d'intervenir plus en amont

## Le constat



Étapes  
théoriques\*  
d'un projet

ACHETER,  
VENDRE, GÉRER

PRÉPARER  
LE PROJET

CONSULTER  
DES PROS

RÉALISER LES  
TRAVAUX

USAGE & SUIVI  
DES CONSOS

<b>Acteurs concernés</b>	<b>Banques, Agences immobilières, Notaires</b>	PRIS et/ou Architectes Maîtres d'œuvre, Entreprises générales, <b>Banques</b>	Maîtrise d'œuvre ou éventuellement conseil des PRIS	Maîtrise d'œuvre et entreprises de travaux	Maître d'ouvrage et/ou Fournisseur énergie et/ou Espace Info énergie (assistance à maîtrise d'usage)
<b>Dispositifs existants pour massifier la rénovation énergétique</b>	<b>Pas ou peu</b> de dispositifs en place qui pourraient faire du lien avec les autres étapes	SPPEH (Pris + Plateforme), Eco-PTZ, Prêt financé par LDD Aides financières	SPPEH (PRIS + Plateforme)	RGE	Linky, Gazpar, accompagnement à la maîtrise d'usage par l'Espace Info Energie

\*En réalité les étapes d'un projet ne sont pas aussi linéaires. Cela ressemble plutôt à un écosystème où les acteurs interagissent entre eux, et influencent les maîtres d'ouvrage selon leur domaine de compétences

## L'objectif

- Mobiliser les acteurs de la transaction immobilière  
= **Banques, agences immo, notaires, courtiers**
- Pourquoi ?  
= **Construire des partenariats avec cette cible clé**  
= **Les rendre prescripteurs de la rénovation performante et du service EIE/FAIRE**

## Calendrier et géographie

- 2017-2018
- Syndicat de l'Ouest Lyonnais :
  - 120 00 habitants
  - Lancement de la plateforme



## La méthodologie

- Approche de terrain : « porte à porte »
- Se faire connaître
- Créer des opportunités de rendez-vous
- Approfondir en réunion d'équipe
- Concrétiser la démarche par une signature de charte



## Les outils

- Un discours adapté à la cible, évolutif
- Des supports pour les pros et pour leurs clients
- Des outils pour faire du lien entre nos métiers :
  - Ecorenover.org
  - Préco'immo
- Chartes de partenariat

## Focus Chambre des Notaires

- Porte à porte peu opportun
- Contact avec la Chambre départementale
- Double compétence : formation et communication
- Charte de partenariat
- Formations centralisées
- Événement commun
- Campagne de communication



## Les résultats en chiffre

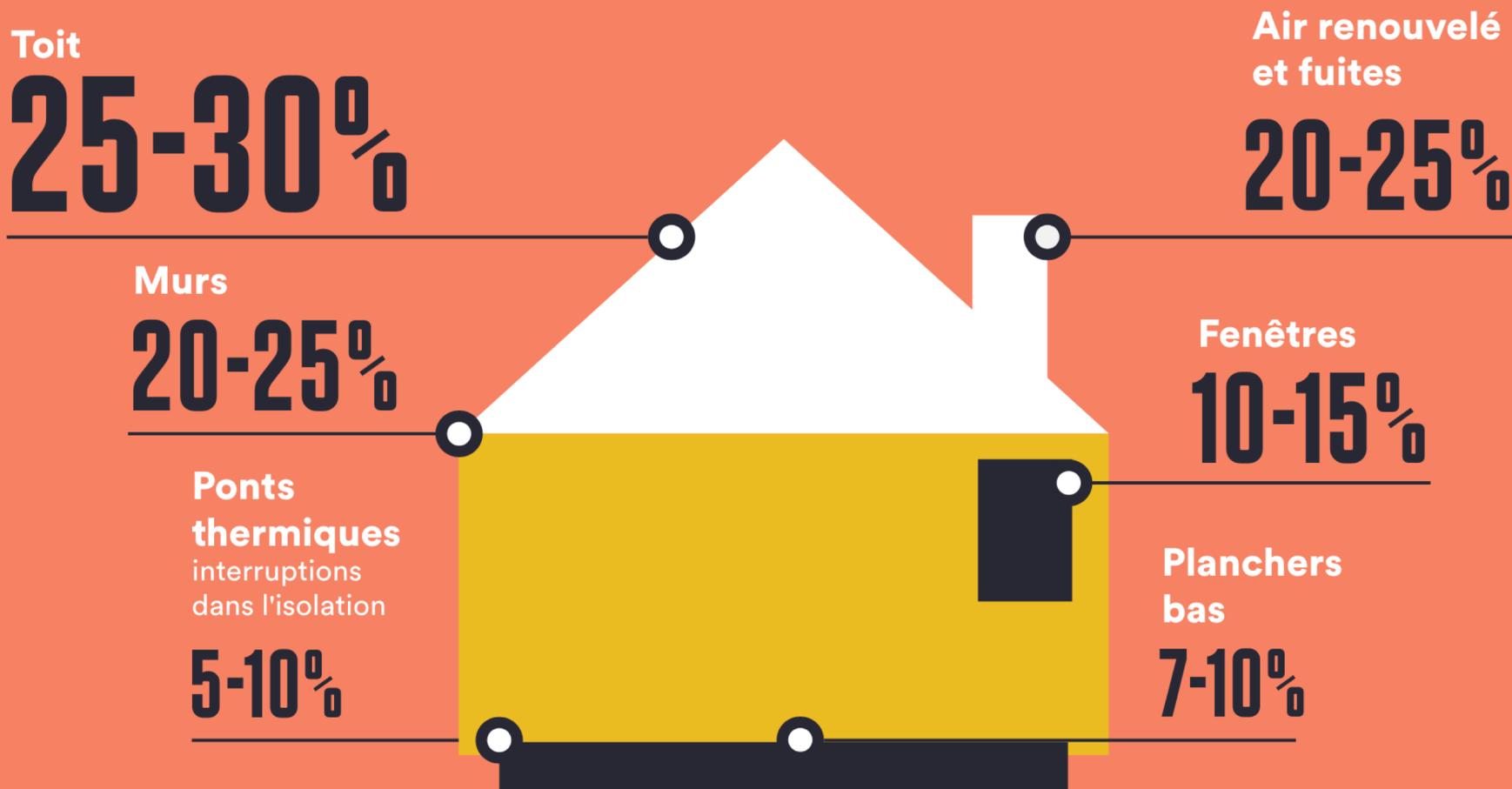
Un mi-temps entre 03/2017 et 06/2018	SOL			TOTAL
	Banques	Agences immo	Notaires Rhône	
<b>1<sup>er</sup> contact</b>	38	36		<b>74</b>
<b>Contact approfondi</b>	29	16		<b>45</b>
<b>Information Formation</b>	5	1	2	<b>8</b>
<b>Charte de partenariat</b>	7 agences signataires	4 agences partenaires	1 (avec la Chambre des notaires du Rhône)	<b>8</b>
<b>Préco'immo</b>		7 opérations		<b>7</b>

## Les freins et leviers

### LEVIERS

- Service neutre, sans intérêt commercial
- Ancrage local
- Avoir une approche « gagnant-gagnant »
- Expertise sur les aides financières
- Se présenter comme une aide à la vente
- Connaissance minimum de la cible et du marché
- Valoriser leur rôle de conseil
- Valoriser leur mission de service public (= notaires)
- Commencer par des éléments de contexte (conso et GES) + quizz
- Démo écorenover en direct = langage commun
- Succès d'un cas concret local et performant !
- Co-construction

Effet assuré ;-)



## Les freins et leviers

### FREINS

- Sentiment de perdre leur temps
- Peur de perdre les clients en route
- Discours trop militant
- Discours trop technicien

## Observations

- Échelle de l'agence : pertinente
- Sauf pour les notaires : Chambre départementale
- Liens inévitables avec l'échelle régionale/départementale
- Agents immo habitués au démarchage professionnel
- Concurrence avérée pour les 3 cibles
- Importance du code vestimentaire
- Le bon réflexe : informer un pro quand un client nous contacte !
- Turnover important, mobilisation à renouveler
- L'entretien du partenariat est chronophage
- Différentes compétences à mobiliser en interne