

## « Les entreprises sont les plus à même de délivrer la bonne stratégie pour réaliser des travaux de rénovation énergétique efficaces »

Entretien avec Bertrand Demenois, président de l'association Rénovactif et dirigeant de l'entreprise BDSA réseau FCA.

PROPOS RECUEILLIS PAR ADELINÉ DIONISI

### LE CONTEXTE

L'association Rénovactif est portée par la Fédération française du bâtiment (FFB) Grand Paris. Elle regroupe seize chambres syndicales représentant l'ensemble des métiers de la rénovation, dont la Chambre syndicale régionale de l'étanchéité d'Ile-de-France (CSRE IDF). Ses missions : promouvoir, informer, former et accompagner les entreprises sur les marchés de la rénovation énergétique des bâtiments, quel que soit leur type. Bertrand Demenois, dirigeant de l'entreprise de construction BDSA et créateur du réseau FCA, la préside depuis le 1<sup>er</sup> janvier 2018.



**Le nombre d'opérations de rénovation énergétique peine à décoller. Pourtant, on le sait, les enjeux environnementaux mais aussi économiques et sociaux sont importants. Pour l'association Rénovactif, le secteur ne pourra se développer sans l'implication des entreprises, tant sur le plan technique que commercial.**

**ÉTANCHÉITÉ.INFO** Quels sont les enjeux de la rénovation énergétique aujourd'hui ?

**BERTRAND DEMENOIS** Nous sommes face à un double constat. Tout d'abord, malgré les moyens importants mis en œuvre pour accélérer les rénovations énergétiques, les chiffres n'évoluent pas significativement alors que les enjeux et les besoins sont bien réels. Le pays compte 7 millions de passoires thermiques. Pour les éradiquer d'ici à 2025, comme annoncé dans les ambitions gouvernementales, il faudrait rénover un million de logements par an (alors même que les objectifs en la matière par les pouvoirs publics sont de 500 000 chaque année). Le potentiel mais aussi les efforts à fournir sont donc énormes.

Ensuite, lorsqu'il y a des rénovations thermiques, ces dernières ne sont pas toujours efficaces. La raison est simple : souvent réduite à un poste, elles sont incomplètes et ne permettent pas de faire baisser significativement les consommations énergétiques d'un ouvrage. Par exemple, changer de chauffage ne sert pas à grand-chose si l'enveloppe reste déperditive. Il faut au préalable isoler les murs et la toiture. Les travaux de rénovation doivent être réfléchis de manière globale mais les ménages maîtres d'ouvrage ne disposent généralement pas des connaissances ou des moyens nécessaires pour les envisager ainsi. Pourtant, une évolution des mentalités dans ce sens est impérative pour remplir les objectifs.

**E.I.** Quel rôle peuvent jouer les entreprises du bâtiment pour favoriser cette dynamique ?

**B.D.** Nous militons pour que les entreprises ne soient pas simplement intégrées dans cette démarche mais en deviennent le moteur. En raison de leur proximité avec le client, elles sont les plus à même de délivrer la bonne stratégie à adopter pour réaliser des travaux de rénovation énergétique efficaces. Ce positionnement leur permettra de s'imposer sur ce marché porteur.

## « Le bilan thermique permet de proposer un plan de rénovation énergétique efficace, tant en termes de travaux que de hiérarchisation de ces travaux. »

**E.I.** *Sur le terrain, comment cela peut-il se concrétiser ?*

**B.D.** Le développement et l'amélioration de l'approche client par les entreprises est la clé du succès. En effet, les retours d'expérience nous ont montré que la décision par le maître d'ouvrage de passer d'une rénovation mono lot à une rénovation multi lots est souvent prise lors de sa première rencontre avec l'entrepreneur, si celui-ci est capable de lui expliquer en quoi une rénovation énergétique globale est intéressante pour lui. C'est pourquoi il est nécessaire de développer, en plus des savoir-faire techniques, la fibre commerciale des entreprises.

**E.I.** *Comment l'entreprise peut-elle convaincre son client ?*

**B.D.** Pour être correctement informé sur les postes à privilégier, la première approche, c'est l'audit énergétique. Il doit être proposé dès la première visite car le maître d'ouvrage peut avoir identifié un besoin qui n'est pas forcément pertinent ou prioritaire. Le bilan thermique permet de le confirmer ou de l'infirmier, d'expliquer et de proposer un plan d'actions efficace, aussi bien en termes de travaux que de hiérarchisation de ces travaux. L'entreprise doit prendre en charge cette étape décisive. Elle doit également être capable de présenter à son client les aides et subventions financières auxquelles il a droit. Et mettre en avant l'ensemble des avantages d'une rénovation énergétique réussie : l'amélioration du confort, la valorisation du patrimoine, la réduction des émissions des gaz à effet de serre et des factures. L'entreprise joue à la fois le rôle de thermicien, de conseil et de poseur. Bref, elle propose une offre globale pour des opérations de rénovation globale.

**E.I.** *Elle doit donc développer ses compétences en la matière...*

**B.D.** Effectivement. C'est pourquoi Rénovactif a mis en place un programme de formation à destination des entreprises dont les objectifs pourraient être résumés ainsi : identifier, présenter et expliquer au maître d'ouvrage de manière rationnelle et éthique les différentes actions à mettre en œuvre pour aboutir au résultat souhaité d'amélioration des performances énergétiques de l'ouvrage. Le parcours se divise en quatre modules. Un voyage à l'étranger s'étale sur trois jours afin d'observer les bonnes pratiques réa-

lisées ailleurs. Deux autres journées sont consacrées à l'audit énergétique. À l'issue, les entreprises seront considérées comme qualifiées en la matière et donc éligibles au RGE. Un autre module est dédié aux outils juridiques et assurantiels afin de maîtriser le cadre réglementaire et se prémunir des risques. La dernière session couvre l'aspect commercial : contact client, approche financière, établissement d'un échange avec le maître d'ouvrage notamment pour définir les solutions prioritaires... L'idée est qu'à l'issue de cette formation, les entreprises, quel que soit leur métier, délivrent le même message pour qu'à terme, les rénovations énergétiques globales deviennent la référence.

**E.I.** *Pour une entreprise, le passage à une rénovation globale induit la multiplication des lots et donc l'engagement d'autres compétences que les siennes. Comment peut se dérouler la répartition de ces lots ?*

**B.D.** En fonction des résultats de l'audit et des choix du client, l'entreprise décide si elle répond au marché, seule ou en groupement, en ayant recours à la sous-traitance ou pas... En tous cas, en connaissance de cause et en fonction de ses compétences.

**E.I.** *Vous êtes-vous fixés des objectifs chiffrés quant au nombre d'entreprises formées ?*

**B.D.** Nous ambitionnons de réaliser quatre sessions de formation par an, intégrant à chaque fois une douzaine d'entreprises. La première se tient en avril prochain. Plusieurs corps d'état y participent : professionnels du chauffage, de la façade, de l'étanchéité... Ces derniers sont d'ailleurs particulièrement concernés car le toit est souvent la première source de déperdition thermique dans un ouvrage. L'étanchéité peut très bien constituer le point d'entrée pour embarquer une rénovation globale.

**E.I.** *Rénovactif est-il voué à être dupliqué dans d'autres régions françaises ?*

**B.D.** Pour l'instant, nous nous concentrons sur la réussite du projet sur le secteur du Grand Paris mais nous envisageons déjà d'étendre nos activités à la région Île-de-France, et pourquoi pas ailleurs. Nous échangeons beaucoup avec nos collègues, notamment du Nord et de Normandie. Ce sont des régions très dynamiques sur ces thématiques. ●