



AUTO-RÉNOVATION :
accompagner une pratique
pour favoriser les rénovations
performantes et pallier les
limites de l'offre



La Région
Auvergne-Rhône-Alpes



CeDRe
Centre de ressources pour les plateformes
de la rénovation énergétique en
Auvergne-Rhône-Alpes

UN DOSSIER PRATIQUE, CO-PRODUIT AVEC DES TERRITOIRES ENGAGÉS EN FAVEUR DE L'AUTO- RÉNOVATION

Si la participation active des ménages aux travaux de rénovation de leur logement est une pratique courante, celle-ci reste néanmoins un grand impensé des politiques publiques alors même que les quelques données disponibles montrent l'importance du phénomène de l'auto-rénovation*.

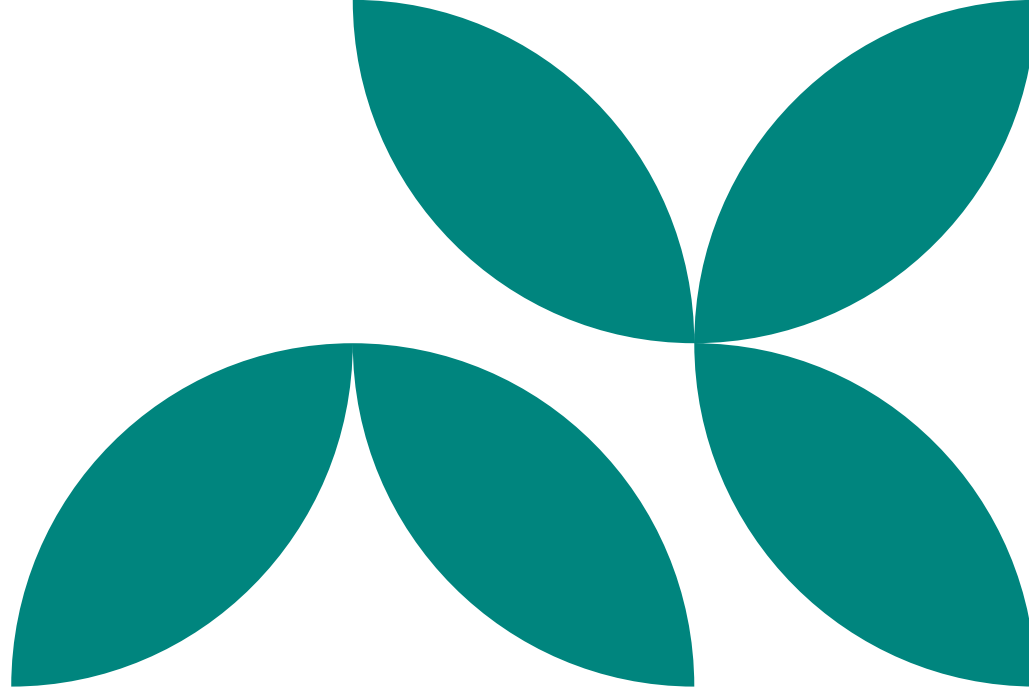
Face à l'immense défi quantitatif et qualitatif de la rénovation énergétique du parc des logements privés, l'auto-rénovation semble être l'une des voies incontournables de la massification des rénovations performantes, pour autant qu'elle soit prise en compte dans la construction des stratégies locales, régionales et nationales du service public de la rénovation de l'habitat.

Fort de cette idée, le CeDRe** a animé un groupe de travail dédié à l'auto-rénovation avec pour objectifs :

- Clarifier la notion d'auto-rénovation en précisant les définitions et en établissant une typologie de la pratique.
- Recenser les fondements de l'intérêt pour le sujet des territoires engagés dans le groupe de travail.
- Partager des retours d'expériences.
- Co-construire une vision stratégique et des propositions d'actions pour répondre à la pratique de l'auto-rénovation au plan local, en stimulant la performance énergétique.
- Mettre au jour les stratégies et actions devant être conduites collectivement, à l'échelle régionale ou nationale.

* L'enquête TREMI 2018, conduite par l'ADEME à l'échelle nationale, montre que près de 40% des gestes de rénovation énergétique sont conduits sous une forme ou une autre d'auto-rénovation, avec des différences significatives selon les lots concernés. (WWW.BIT.LY/TREMI-ADEME)
L'enquête Perf in Mind (2021), centrée sur des rénovations BBC mises en œuvre dans le cadre de dispositifs régionaux et/ou de DOREMI montre que « la grande majorité des répondants ont réalisé ou contribué à au moins deux postes de travaux et jusqu'à huit lots ». Selon cette étude, seuls 18% des propriétaires interrogés n'ont réalisé aucun lot en auto-rénovation. 30% ont effectué des travaux d'électricité. 30% ont effectué des travaux de plomberie, sanitaire, ECS et VMC. (WWW.BIT.LY/PERF-IN-MIND)

** Centre de ressources du SPPEH de la Région Auvergne-Rhône-Alpes.



Ce groupe de travail a rassemblé une quinzaine de représentants de territoires et d'opérateurs de la région Auvergne-Rhône-Alpes ainsi que AURA-EE. L'ADEME, qui mène en parallèle une étude sur le sujet, a également assisté aux échanges. Il s'est réuni trois fois, en distanciel, entre octobre 2021 et janvier 2022, selon différents formats :

- travail collectif (voir WWW.BIT.LY/BOARD-COLLECTIF) ;
- retours expériences : témoignages des acteurs régionaux de l'auto-rénovation, réunis en réseau ;
- apport d'expertise sur les questions assurantielles (MARSH).

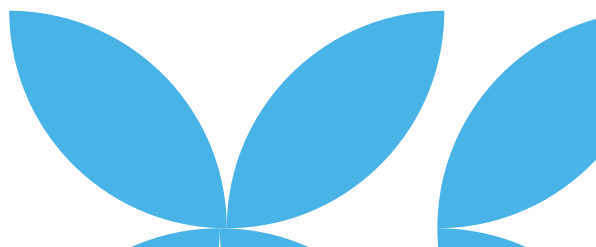
L'ensemble des territoires représentés dans le groupe du travail ont témoigné de leur intérêt pour la pratique de l'auto-rénovation et exprimé leur volonté de la prendre en compte dans leurs politiques locales de massification des rénovations performantes.

Le présent dossier est le fruit de ce travail collectif mené à bien grâce aux contributions de l'AGEDEN 38, de la Communauté de Communes du Crestois et du Pays de Saillans, de l'ALEC 01, de l'ALEC de Lyon, de la Communauté de Communes Pays du Mont Blanc, de la ALTE 69, de Rénofuté Centre Ardèche, de Valence Romans Agglo, d'Innovaes, de l'ALEC 07, du Grand Chambéry, de la Communauté d'Agglomération du Bassin de Bourg-en-Bresse, de la Communauté de Communes de l'Oisans et du Conseil Départemental de la Haute-Savoie.



Sommaire

- 06** Auto-rénovation : de quoi parle-t-on ?
- 10** Prendre en compte l'auto-rénovation dans les stratégies locales de rénovation de l'habitat privé
- 14** Faire évoluer collectivement le cadre d'action
- 16** Construire un argumentaire en direction des élus : une première étape incontournable
- 19** Développer une stratégie locale en faveur de l'auto-rénovation
- 26** Des exemples inspirants



AUTO-RÉNOVATION : DE QUOI PARLE-T-ON ?

Une typologie de l'auto-rénovation pour construire une stratégie d'accompagnement ciblée.

Le vocable auto-rénovation (ou parfois auto-réhabilitation) recouvre en réalité des pratiques fort différentes et, par conséquent, des cibles différentes. Il est donc indispensable de qualifier et de distinguer ces pratiques pour être en mesure de développer, sur le terrain, **des stratégies d'accompagnement claires et ciblées**.

On peut distinguer **trois grandes catégories** d'auto-rénovation :
l'auto-rénovation accompagnée ; l'auto-rénovation hybride ; l'auto-rénovation 100%*.

L'auto-rénovation accompagnée

Le terme d'auto-rénovation accompagnée, consacré par l'acronyme couramment employé **ARA**, qualifie deux types de pratiques :

- l'une à caractère nettement social,
- l'autre à caractère souvent militant.

Cette distinction mérite d'autant plus d'être opérée que ces deux types d'ARA s'adressent à des maîtres d'ouvrage différents et que les pratiques d'accompagnement ne sont donc pas totalement de même nature.

Leur principal point commun est le fait que **l'accompagnement est identifié en tant que tel** et fait l'objet d'une **contractualisation** avec le maître d'ouvrage. Cela conduit à des questions et des problématiques partagées entre les acteurs professionnels engagés dans l'accompagnement, tant en termes de modèle économique (financement du temps d'accompagnement, par exemple), qu'assurantiels (définition et couverture des responsabilités, prévention des risques pour les personnes présentes sur le chantier...), et plus largement en termes opérationnels (gestion des bénévoles, prévention des risques, pédagogie sur chantier...).

Cette communauté de problématiques a conduit à l'émergence de réseaux d'acteurs de l'accompagnement à l'échelle nationale ou locale (ex. FEDAC, REPAAR, TWIZA...) qui conduisent des actions communes. En Auvergne-Rhône-Alpes, le réseau qui s'est constitué est particulièrement actif**.

Il n'en demeure pas moins que, du point de vue des territoires porteurs du service public de la rénovation de l'habitat, il est primordial que les **stratégies relatives à l'auto-rénovation soient construites en distinguant les deux segments-cibles distincts de l'ARA** : ARA sociale d'une part, ARA militante d'autre part.

* Pour un développement plus détaillé de cette typologie, se référer à la Brève thématique du CeDRe, consacrée au sujet : WWW.BIT.LY/BREVE2-CEDRE

** Les acteurs de l'accompagnement en Auvergne-Rhône-Alpes, rassemblés au sein d'un collectif, ont présenté au groupe de travail leurs pratiques et leurs problématiques partagées. Leur présentation est ici : WWW.BIT.LY/3WH2HSP



L'ARA à caractère social

L'ARA sociale s'adresse exclusivement aux publics modestes. Elle traite au moins autant des questions techniques de rénovation que de celles qui relèvent du développement des capacités, de la remobilisation et de l'insertion. C'est le seul type d'auto-rénovation qui bénéficie d'un début de reconnaissance de la part des pouvoirs publics, en particulier dans le cadre d'une délibération et d'une note d'instruction de l'Anah^{*}.

L'accompagnement est proposé par des opérateurs agréés (les Compagnons Bâisseurs par exemple) et s'adresse aux ménages victimes à la fois de situations de mal-logement (indignité, insalubrité, passoire thermique...), mais aussi parfois de fragilités sociales qui les isolent. Selon la nature et l'ampleur du chantier, l'accompagnement proposé par l'opérateur peut être complété par l'intervention d'entreprises ou d'artisans, voire par l'engagement de bénévoles dans le cadre de chantiers participatifs^{**}.

Malgré ses résultats quantitatifs très modestes, ce premier type d'auto-rénovation est celui qui bénéficie de la plus grande visibilité, l'acronyme ARA s'imposant même largement dans les discours, au risque d'occulter les autres types d'auto-rénovation qui concernent des publics différents et donc des besoins d'accompagnement différents.

QUELQUES CHIFFRES

- * Compagnons Bâisseurs : 191 chantiers en deux ans en région Auvergne-Rhône-Alpes.
- * Chantiers reconnus par l'Anah : entre 50 et 100 dossiers par an à l'échelle nationale (source : rapport ATEMA – 2016).
- * Programme CEE Aééla 2019-2021 en direction des agriculteurs d'Auvergne-Rhône-Alpes : 1143 diagnostics réalisés, 274 ménages rencontrés par les Compagnons Bâisseurs, 61 demandes de financement déposées à l'Anah, 8 chantiers finalisés fin 2021, 3 toujours en cours et 20 en préparation (2022-2023)^{***}.

L'ARA à caractère militant

Dans ce deuxième cas, si l'acronyme ARA est également employé par les acteurs de l'accompagnement qui s'en revendiquent, celui-ci est avant tout **pédagogique et technique**. Contrairement à l'auto-rénovation hybride, où l'accompagnement procuré par des professionnels est implicite, l'accompagnement fait ici l'objet d'une contractualisation.

Pour les maîtres d'ouvrage et les acteurs de l'accompagnement, l'ARA à caractère militant témoigne de **valeurs humaines** (entraide, coopération, échanges...), de **convictions environnementales** (sobriété, réemploi, matériaux biosourcés...) et de **convictions techniques et pratiques** (adoption de solutions alternatives, respect du bâti ancien, solutions intensives en main d'oeuvre...).

QUELQUES CHIFFRES

- * Castors Auvergne-Rhône-Alpes : 200 à 300 chantiers par an (deux ans d'incubation et deux à trois ans de réalisation).

* Les documents de référence de l'ANAH sur l'auto-rénovation accompagnée sociale : WWW.BIT.LY/ANAH-ARA

** L'association normande Enerterre utilise l'acronyme ARAP pour définir son action (P = participative).

*** Le bilan du programme Aééla est ici : WWW.BIT.LY/AEELA-BILAN



L'auto-rénovation hybride

L'auto-rénovation hybride (ou **mixte**, selon la terminologie adoptée par l'ADEME) résulte d'une décision autonome du maître d'ouvrage qui détermine les lots de travaux qu'il va prendre en charge lui-même, et ceux qu'il confie à des entreprises ou qu'il partage avec certaines d'entre elles. On note également qu'un nombre significatif de ces ménages sont eux-mêmes de la partie ou disposent, dans leur entourage immédiat, de personnes compétentes dans le domaine du bâtiment.

Dans le cadre de l'auto-rénovation hybride, il est courant qu'une ou plusieurs entreprises jouent un rôle de **conseil et d'accompagnement informel**, sans que celui-ci ne soit ni officialisé, ni même toujours conscientisé : ce rôle fait partie d'une relation sociale normale entre l'entreprise et son client, qui se côtoient sur le chantier. Dans le cadre d'une étude en cours pour l'ADEME, le bureau d'étude Énergies Demain utilise le terme «**compagnonnage**» pour qualifier la dynamique relationnelle se mettant en place pour ce type d'auto-rénovation.

L'artisan et le particulier y trouvent chacun leur propre intérêt. L'artisan peut s'épargner des déplacements et des tâches de manutention fastidieuses sans plus-value technique et sans impact sur sa responsabilité (creusements de saignées, évacuation de gravats...). Le particulier quant à lui économise sur la facture finale et se forme aux côtés du professionnel. C'est une relation gagnant-gagnant, dont les bénéfices psychologiques et relationnels sont également fort importants pour les deux parties*.

QUELQUES CHIFFRES **

- * Étude nationale OPEN 2015 : 26% d'auto-rénovation mixte, pour les rénovations performantes ou très performantes.
- * Étude OPEN 2015, **chiffres en Auvergne-Rhône-Alpes** : 53% d'auto-rénovation mixte, pour les rénovations performantes et très performantes.
- * Étude CERA 2016 (Rhône-Alpes) : 13% d'auto-rénovation; + 11% avec des membres de l'entourage travaillant dans le bâtiment, pour les postes énergétiques. Ces chiffres indiquent une moyenne ; ils sont très supérieurs hors de grandes métropoles de la région.
- * Étude CERC 2017 (Provence-Alpes-Côte d'Azur) : 17% d'auto-rénovation mixte, uniquement pour les postes énergétiques.
- * Étude nationale TREMI 2018 : 6% d'auto-rénovation; + 18% avec une compétence professionnelle dans l'entourage, pour les postes énergétiques. Ce chiffre moyen monte à 50% pour les murs et les planchers bas.

* Voir un article, issu d'une recherche pour le PUCA, qui décrit les bénéfices pour les artisans : « Des artisans du bâtiment partenaires de projets d'auto-réhabilitation : une posture bienveillante et stimulante », à retrouver ici : WWW.BIT.LY/RECHERCHE-PUCA

** Les quelques études permettant de mesurer le phénomène sont construites selon des méthodologies et des questionnaires différents; ce qui rend les comparaisons assez difficiles. Les chiffres fournis doivent donc être interprétés en termes d'ordre de grandeur. La forte différence entre l'étude OPEN de 2015 et l'étude TREMI de 2018 tient peut-être à la distinction entre les professionnels appartenant explicitement à l'entourage et les professionnels avec lesquels la relation est contractuelle.



L'auto-rénovation 100%

L'**auto-rénovation 100%** (ou **auto-rénovation autonome**) fait référence à un maître d'ouvrage réalisant ses travaux sans l'intervention de professionnels.

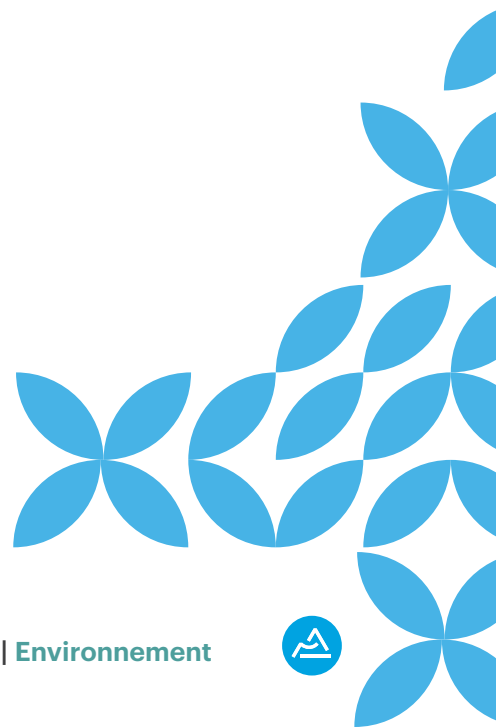
Cependant, dans le cas de rénovations profondes susceptibles d'aboutir à de bons résultats de performance énergétique, les enquêtes qualitatives de terrain montrent que l'auto-rénovateur mobilise systématiquement des réseaux informels d'entraide (cercle familial et amical), ce qui relativise le mythe de l'auto-rénovateur solitaire ainsi que certaines données déclaratives recueillies par questionnaire.

Sur la base des chiffres fournis par les études OPEN (2015) et TREMI (2018), on peut émettre l'hypothèse que pour les postes strictement énergétiques, l'auto-rénovation 100% autonome concerne plus couramment des gestes de rénovation isolés (et/ou par étapes).



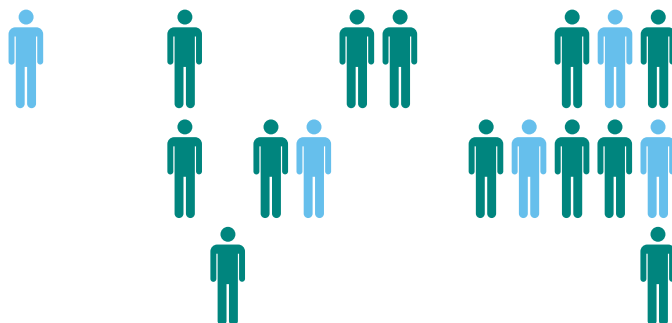
QUELQUES CHIFFRES

- * Étude OPEN 2015, nationale : 18% en moyenne pour les postes énergétiques ; 5% pour les rénovations performantes et très performantes ; 26% pour les rénovations moyennes.
- * Étude OPEN 2015, **chiffres en Auvergne-Rhône-Alpes** : 22% en moyenne ; 4% pour les rénovations performantes et très performantes ; 34% pour les rénovations moyennes.
- * Étude CERA 2016 (Rhône-Alpes) : 7% de travaux énergétiques exclusifs, sans entreprises du bâtiment ni entourage travaillant dans le bâtiment.
- * Étude CERC 2017 (Provence-Alpes-Côte d'Azur) : 17% d'auto-rénovation autonome pour les postes énergétiques.
- * Enquête TREMI 2018 : 15% en moyenne ; ce chiffre va de 7% pour les ouvertures à 25% pour l'isolation des murs.



PRENDRE EN COMPTE L'AUTO-RÉNOVATION DANS LES STRATÉGIES LOCALES DE RÉNOVATION DE L'HABITAT PRIVÉ

La réflexion conduite dans le cadre du groupe de travail a permis d'identifier les opportunités, les freins et donc les enjeux de la prise en compte de l'auto-rénovation dans les stratégies locales d'accompagnement.





Cinq bonnes raisons de considérer l'auto-rénovation dans la définition de sa stratégie locale de rénovation énergétique de l'habitat privé

1 Prendre en compte une pratique existante : malgré l'absence de chiffres stabilisés aux échelles nationale, régionale ou locale, cette pratique s'est révélée être bien identifiée à l'occasion des échanges avec les maîtres d'ouvrage lors des accompagnements effectués dans les territoires, même si cela ne débouche pas sur la mise en place de stratégies locales dédiées à cette pratique. Il s'agit donc de ne pas passer à côté du phénomène en laissant de côté des maîtres d'ouvrage auprès desquels une fonction de conseil, favorable à la performance énergétique, pourrait être exercée.

2 Pallier une offre insuffisante* : malgré de fortes différences socioéconomiques entre les territoires d'Auvergne-Rhône-Alpes, le groupe de travail fait le constat partagé que les (bonnes) entreprises ont des carnets de commandes très pleins. Leur nombre ne suffit pas à répondre à la demande actuelle, et encore moins à une demande potentiellement croissante, conforme aux objectifs de rénovations performantes fixés sur les territoires. De plus, certains territoires notent une forte pénurie d'entreprises RGE de proximité, alors même que l'une des motivations des élus locaux à s'engager fortement en faveur du service public de la rénovation de l'habitat est bien de développer l'emploi et le développement économique local. Ce déséquilibre entre l'offre et la demande a des conséquences à la fois sur les délais subis par les ménages ayant pris la décision de réaliser des travaux, et sur les prix pratiqués. Le choix de l'auto-rénovation peut alors pallier, au moins en partie, les problèmes rencontrés.

3 Des zones en tension où l'immobilier est très cher, avec souvent des bâtiments grands et complexes : de nombreuses zones de la région Auvergne-Rhône-Alpes connaissent des situations où le foncier est rare et donc très cher (ex. Haute-Savoie). Les ménages qui se tournent vers le parc à rénover misent sur l'auto-rénovation pour compenser les efforts financiers consentis pour l'achat.

En outre, dans de nombreuses zones, le parc existant est composé de grands logements et de bâti ancien (pisé, mâchefer, pierre...) pour lesquels les coûts de rénovation sont élevés. L'auto-rénovation est alors une condition pour des travaux soutenablement financièrement.

4 Des maîtres d'ouvrage impliqués : les maîtres d'ouvrage qui s'engagent pour rénover leur « chez soi » ont une volonté de bien faire les choses, propice à la qualité des travaux, même s'ils ne disposent pas toujours des connaissances et des compétences suffisantes pour cela, dans un univers du conseil foisonnant, contradictoire et désorganisé. Ce segment du marché peut donc être abordé avec confiance, pour autant qu'il pense à se tourner vers le service public de la rénovation de l'habitat pour y recevoir des conseils.

5 Une manière de promouvoir la frugalité : en faisant un pas de côté par rapport au modèle économique des entreprises, qui favorise le plus souvent le recours au neuf et aux matériaux standards, l'auto-rénovation peut permettre de favoriser le réemploi et les filières alternatives, dont celles des éco-matériaux, souvent plus consommateurs de main d'œuvre.

* L'étude nationale conduite par l'ADEME sur le sujet fait le même constat, renforcé par les incertitudes sur le renouvellement d'une profession largement vieillissante. Ce constat est partagé par les quelques pays européens dans lesquels une enquête sur l'auto-rénovation a été menée. De manière générale, le risque de pénurie de l'offre au moment où la demande s'envole, est largement identifié pour tous les segments du marché de la rénovation de l'habitat.

Cinq freins à la prise en compte de l'auto-rénovation par les territoires

1 Des élus difficiles à convaincre : toute stratégie territoriale de prise en compte de l'auto-rénovation nécessite l'assentiment et le soutien des élus locaux qui pilotent le service public de la rénovation de l'habitat. Dans un contexte où l'auto-rénovation est au mieux mal identifiée, et souvent dévalorisée ou montrée du doigt, il est nécessaire de leur apporter une information claire et objectivée sur cette pratique.

2 Un accompagnement engageant, qui demande des compétences 'chantier' : les conseillers des espaces conseil France Renov' sont compétents pour émettre des diagnostics et proposer des recommandations concernant les postes de travaux à traiter (bâti et systèmes). En revanche, ils ont besoin de renforcer des compétences 'chantier' qui leur permettraient d'aller plus loin dans leurs conseils pour la mise en œuvre : manières de procéder, points de vigilance, modalités de traitement des interfaces, interactions et points singuliers...

3 La peur des contre-références et d'y avoir pris part : en complément du frein précédent, et dans un contexte assurantiel qui reste incertain*, on note une réelle autocensure du service public du fait de l'insécurité juridique ressentie.

4 Des auto-rénovateurs pour lesquels la notion d'accomplissement de soi est importante : potentiellement source d'excès de confiance en soi qui les éloignent de la recherche de l'accompagnement proposé par le service public. Il est donc important de mettre au point des stratégies qui incitent les ménages auto-rénovateurs à venir chercher des conseils techniques auprès du service public.

5 L'enjeu du maintien de bonnes relations avec les professionnels dans le cadre de l'animation territoriale : une promotion active de l'auto-rénovation dans le cadre des stratégies locales pourrait être interprétée comme une forme de concurrence déloyale par les professionnels et leurs organisations. Ces dernières expriment globalement de fortes réticences à ce sujet, même si on peut noter des postures différentes de certaines de leurs délégations dans les territoires.

* Les réflexions engagées à l'occasion des concertations accompagnant le « Rapport Berrier » n'ont pas contribué à stabiliser des positions juridiques et assurantielles sécurisantes (retrouver ce rapport ici : WWW.BIT.LY/BERRIER-ARA).



FAIRE ÉVOLUER COLLECTIVEMENT LE CADRE D'ACTION

Les actions à conduire à l'échelle régionale

En parallèle des stratégies locales qui peuvent être déployées, il est également nécessaire de faire évoluer le cadre d'action qui vient contraindre l'univers des possibles, ou qui n'a pas de sens à cette échelle. Les actions identifiées à l'échelle régionale relèvent de la mutualisation d'une part, et du plaidoyer d'autre part.

Les actions mutualisées à l'échelle régionale

→ **Construire une culture commune** sur le sujet, à l'échelle de l'ensemble de la communauté régionale : webinaires dédiés ; mise en réseau des territoires qui sont déjà engagés ou qui souhaitent le faire à court terme.

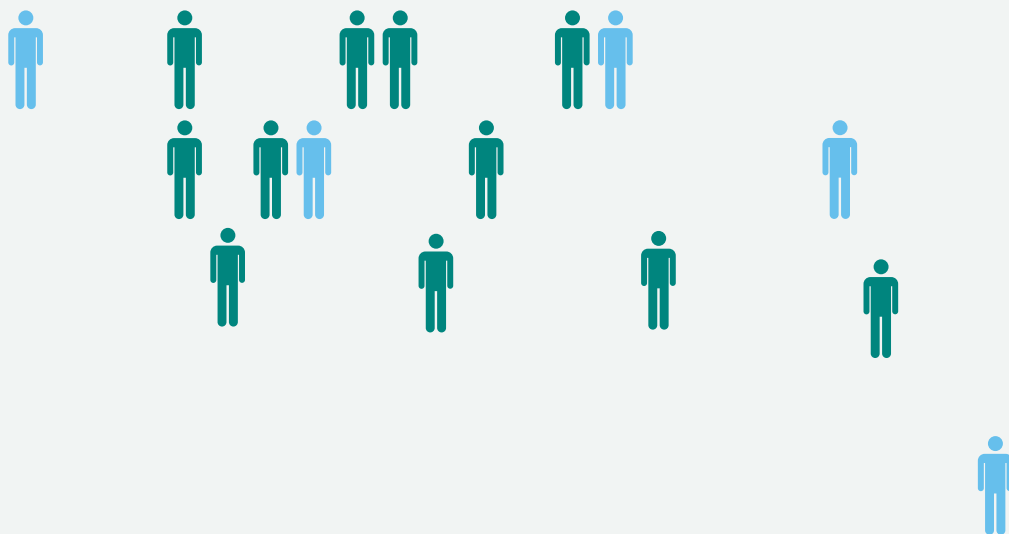
→ Dans un univers pléthorique de ressources techniques de qualité inégale, identifier et labelliser les tutoriels et autres ressources techniques permettant de construire une **base de données fiables** à mettre à disposition des espaces conseil France Rénov' et des auto-rénovateurs.

→ Construire une **bibliothèque de fiches REX** dédiées à la pratique.

→ Identifier les **acteurs ressources pouvant dispenser des formations** en direction de plusieurs publics : les ménages ; les conseillers des espaces conseils France Renov' ; les professionnels de l'accompagnement.

→ Mettre en place des **actions de collaboration avec certains partenaires** eux-mêmes organisés et représentés à l'échelle régionale (directions régionales des grandes enseignes du négoce d'une part, et du bricolage d'autre part ; CRMA ; opérateurs Anah...).





Les actions de plaidoyer, avec l'appui de la Région

→ Intervenir auprès des **services déconcentrés de l'État (DREAL et DDT)** pour (re)mettre en lumière le dispositif ARA de l'Anah et en assurer la promotion auprès des services habitat dans les territoires. Il s'agit en particulier d'encourager et stimuler cette pratique dans les opérations programmées (ex. fixer des objectifs d'auto-rénovation dans les marchés publics passés avec les opérateurs).

→ Discuter du sujet dans les **instances de gouvernance du programme SARE**, avec pour objectif d'acter la prise en charge de l'accompagnement des auto-rénovateurs dans le cadre des actes A4 (y compris lorsque les travaux validés sur des devis ne répondent pas au seuil exigé de gains énergétiques, mais que les travaux en auto-rénovation y contribuent). Argumenter en faveur d'une **revalorisation de l'acte A4 en cas d'accompagnement de projets en auto-rénovation** (ARA ou hybride).

→ Demander la modification des modalités de MaPrimeRenov' pour les rénovations ambitieuses (sortie de passoire, rénovation globale, rénovation BBC) et de la prime CEE rénovation globale, pour **prendre en compte les gains énergétiques des travaux réalisés en auto-rénovation**.

→ Militer en faveur d'un **équivalent RGE pour les acteurs de l'ARA**.

→ S'assurer de la neutralité, sinon du soutien, et de la **coopération des organisations professionnelles et des chambres consulaires**, éventuellement en conduisant une étude permettant de recueillir les pratiques et l'opinion des artisans et entreprises.

CONSTRUIRE UN ARGUMENTAIRE EN DIRECTION DES ÉLUS LOCAUX : UNE PREMIÈRE ÉTAPE INCONTOURNABLE

Savoir répondre aux objections des élus locaux

Quatre grands types d'objections possibles, formulées par les décideurs au plan local, ont été identifiées par le groupe de travail.

Objection 1.

Les actions en faveur de l'auto-rénovation « sortent des cadres », d'autant plus que cette pratique est « hors radar », mal définie, mal documentée et qu'elle n'est ni reconnue, ni soutenue au niveau national.

Réponses possibles :

- Exploiter les études existantes pour apporter des données chiffrées (voir WWW.BIT.LY/BDD-ETUDES).
- S'appuyer sur le début d'intérêt affiché à l'échelle nationale et montrer que la pratique est en train de sortir de la « clandestinité ».

En particulier, suivre les travaux de l'ADEME et capitaliser sur les résultats (voir WWW.BIT.LY/ADEME-ANGERS).

Objection 2.

Une pratique marginale, pour laquelle cela ne vaut pas la peine de disperser une capacité d'accueil et d'accompagnement des espaces conseil France Renov', déjà fortement en tension. Cette objection connaît aussi son opposé : la crainte que les conseillers soient débordés par les demandes émanant des auto-rénovateurs.

Réponses possibles :

- Initier quelques actions permettant de quantifier et d'objectiver la pratique à l'échelle territoriale (voir Stratégie n°1 page 19).
- Argumenter en montrant que cela peut rentrer dans les actes habituels du programme SARE qui permettent de veiller à la performance et à la qualité des travaux (actes A2 et surtout A4 et A4bis).
- Montrer que l'auto-rénovateur est avant tout un rénovateur, et qu'une grande partie de l'accompagnement à proposer n'est pas radicalement différent de celui proposé aux ménages qui confient l'ensemble de leur rénovation à des entreprises.





Avant / Après

Objection 3.

Le risque de travaux mal faits et peu performants, avec un fort risque assurantiel.

Réponses possibles :

- Capitaliser sur les études qualitatives et les évaluations (voir WWW.BIT.LY/BDD-ETUDES) qui montrent que ce risque est faible.
- Utiliser l'argument qu'en travaillant sur leur « chez soi », les ménages sont motivés pour bien faire les choses et prêter attention aux détails de mise en œuvre, pour autant que les conseils apportés favorisent leur montée en compétences et leur vigilance.

Objection 4.

Des actions qui risquent de froisser les entreprises locales, avec lesquelles il est essentiel de construire des relations de confiance.

Réponses possibles :

- Capitaliser sur les études qualitatives qui apportent un regard décalé par rapport au discours trop caricatural des organisations professionnelles (voir résultats complets de la recherche financée par le Prebat-PUCA : « Amélioration énergétique du patrimoine rural : quelles parts et perspectives pour l'auto-réhabilitation ? » WWW.BIT.LY/PUCA-ETUDE).
- Évaluer les retombées économiques de la pratique (ARA + hybride) auprès des professionnels qui s'y prêtent.
- Montrer que l'ARA et l'auto-rénovation hybride associent systématiquement des entreprises et leur procurent, grâce à la solvabilisation des ménages, des marchés qu'elles n'auraient pas obtenus.
- Montrer que l'auto-rénovation hybride peut pallier les carences de l'offre et permet aux entreprises locales de travailler sur leur territoire, évitant que les marchés se retrouvent captés par des acteurs éloignés géographiquement (ex. conséquences de l'isolation à un euro).



DÉVELOPPER UNE STRATÉGIE LOCALE EN FAVEUR DE L'AUTO-RÉNOVATION

Trois grands axes stratégiques

Le groupe de travail a identifié trois axes principaux permettant de construire des stratégies territoriales d'accompagnement de l'auto-rénovation.

Stratégie 1

Identifier et objectiver la pratique

Une stratégie a minima, un point de passage obligé pour calibrer l'action et convaincre les élus.

Stratégie 2

Soutenir et renforcer l'auto-rénovation accompagnée (ARA)

Une stratégie facilitée par l'existence d'un réseau de l'ARA bien structuré en Auvergne-Rhône-Alpes, avec lequel des collaborations peuvent être nouées rapidement.

Stratégie 3

Promouvoir et accompagner l'auto-rénovation hybride ou autonome

Une stratégie plus ambitieuse qui permet de sortir de la niche de l'auto-rénovation accompagnée.

Ces trois axes peuvent être poursuivis concomitamment.



Stratégie 1

Identifier et objectiver la pratique

Cette stratégie consiste à repérer cette pratique, à l'échelle locale, pour la comprendre et en mesurer l'ampleur. Elle permet ensuite de calibrer les actions d'accompagnement utiles ou nécessaires, pouvant être engagées dans le cadre des deux autres stratégies identifiées. Elle est également indispensable dans le cas où un argumentaire en direction des élus est considéré comme un préalable.

Cette stratégie prioritaire est celle qui comporte le moins de difficultés de réalisation à court terme.

Les actions locales simples à mettre en place

→ Former et sensibiliser l'ensemble des conseillers en partageant les définitions de la pratique et les informations déjà disponibles.

→ Enrichir les outils existants (questionnaires primo-contact, guides d'entretien, tags...) pour recueillir l'information lors des actes A1 et A2.

→ Modifier les outils de gestion des contacts (CRM), pour conserver et traiter les données relatives à l'auto-rénovation.

→ Construire un discours minimal pour aborder la question lors des entretiens A1 et A2 et créer de la confiance : suggérer que l'auto-rénovation peut être partielle (« hybride ») ; choix des lots à réaliser en auto-rénovation en fonction des aides mobilisables et/ou de la disponibilité de l'offre locale d'entreprises RGE ; faire connaître l'ARA (sociale ou militante) et orienter vers les acteurs locaux de l'ARA...

Les difficultés anticipées/les actions plus complexes

→ Les espaces conseil France Renov' sont sous tension et le temps des conseillers est compté, y compris lorsqu'il s'agit simplement de renseigner « une case de plus » dans les bases de données.

→ Il faut beaucoup de temps pour explorer avec le maître d'ouvrage ses intentions quant à cette solution, ses compétences et son besoin d'accompagnement, qui plus est sur l'ensemble du chantier et pas seulement sur les postes strictement énergétiques.





Les actions nécessitant une évolution du cadre

- Le sujet devrait être présent sur le site national France Renov’.
- Évolution de l’outil SAREnov’ pour les espaces conseil France Renov’ qui ne disposent pas de leur propre outil CRM pour éviter des saisies multiples.

Les limites de cette stratégie

- Telle que dessinée par les membres du groupe de travail, cette stratégie peut uniquement identifier la part d’auto-rénovation au sein des maîtres d’ouvrage qui prennent contact avec le service public local. Elle laisse de côté tous les maîtres d’ouvrage qui, renonçant à solliciter des aides, ne se tournent pas vers le service public pour y trouver des conseils et un accompagnement technique. Pour la mettre pleinement en œuvre, il faut donc envisager une évolution de la communication afin qu’elle insiste sur la partie conseil énergétique et conseil travaux, plutôt que conseil à propos des aides financières.
- À l’occasion d’échanges avec les grandes surfaces de bricolage et les négociants locaux, dans le cadre de l’animation territoriale, leur propre évaluation du phénomène pourrait être recueillie.



Stratégie 2

Soutenir et renforcer l'auto-rénovation accompagnée (ARA)

Cette stratégie consiste à venir s'appuyer sur les dispositifs existants et les acteurs professionnels déjà engagés, afin de stimuler cette part du marché de l'auto-rénovation, encore trop confidentielle.

Les actions locales simples à mettre en place

→ Identifier et nouer des liens avec les antennes locales des réseaux de l'ARA pour envisager des actions et modes de faire communs*.

→ Contribuer à augmenter significativement la notoriété du dispositif ARA de l'Anah auprès des conseillers France Renov', des services des collectivités en charge des politiques d'habitat, des opérateurs Anah (diffus et opérations programmées) ainsi que des services sociaux susceptibles de relayer l'information dans le cas des dispositifs de lutte contre la précarité énergétique.

→ Intervenir sur les études de préfiguration et les documents contractuels des opérations programmées (OPAH, PIG) pour y faire figurer expressément des objectifs d'ARA à respecter. Cette action est d'autant plus facile à mettre en oeuvre dans les territoires, que la transversalité énergie/habitat est consolidée.

→ Conventionner avec les acteurs du réseau de l'ARA et les intégrer dans le dispositif local du SPRH : repérage et information des ménages potentiellement concernés par le service public, co-construction du projet d'ARA entre service public et acteurs de l'ARA.

→ Établir, à l'intention des ménages, un annuaire des professionnels de l'ARA intervenant sur le territoire.

→ Se rapprocher des artisans susceptibles de s'intégrer dans les projets d'ARA et les mettre en contact avec les acteurs du réseau ARA.

→ Visites de chantiers ARA co-organisés avec les acteurs du réseau régional.

Les actions mutualisées simples à mettre en place au niveau régional

→ Organiser un webinaire de présentation de l'ARA à destination des élus, en collaboration avec le réseau régional des acteurs et spécifiquement consacré à ces deux segments du marché (ARA sociale et ARA militante).

→ Travail collectif visant la stabilisation et l'homogénéisation des bonnes pratiques de collaboration entre le service public et les acteurs professionnels de l'ARA. Elles sont aujourd'hui différentes d'un territoire à l'autre.

→ Évaluer le modèle économique des artisans s'engageant de manière significative dans des opérations d'ARA.

* En région Auvergne-Rhône-Alpes, les principaux acteurs de l'ARA portent collectivement un réseau organisé contribuant à identifier et professionnaliser les artisans et entreprises, engagés dans cette pratique. Base utile pour co-construire des stratégies locales de développement de la pratique : le réseau REPAAR. Ce réseau demande à être renforcé, les aides à l'accompagnement dans le cadre de l'ARA étant insuffisantes pour stabiliser le modèle économique des acteurs engagés.



Les difficultés anticipées/les actions plus complexes

→ L'identification des ménages, et surtout l'évaluation de leur capacité à s'engager et à mener à bien un projet d'ARA, restent complexes. Les quelques expérimentations existantes montrent un fort écart entre le nombre de ménages initialement repérés et les projets aboutis ; cet écart est en grande partie dû au manque d'engagement fiable des ménages repérés initialement, surtout dans l'ARA sociale.

→ Il peut être très chronophage de mettre en place et entretenir la synergie entre tous les acteurs devant être impliqués pour de tels projets (opérateurs, acteurs de l'ARA, artisans engagés, Mon Accompagnateur Renov'...). Dans les moments de forte activité des espaces conseil France Renov', ce type d'action peut sortir des priorités alors que cela demande de la constance et du suivi.

→ Mettre en place une aide locale complémentaire, permettant de stabiliser le modèle économique fragile des acteurs de l'ARA et de contribuer à leur développement, en évaluant à leur juste mesure les temps d'accompagnement nécessaires, en particulier pour les chantiers ambitieux visant une haute performance énergétique. Associer cette action à un contrôle de la qualité des travaux.

→ Promouvoir l'ARA auprès des artisans en les informant et en les sensibilisant sur la place qu'ils peuvent prendre dans de tels projets. Cela passe nécessairement par une coopération apaisée avec leurs organisations professionnelles.

Les actions nécessitant l'évolution du cadre au niveau national

→ Créer une nouvelle certification RGE pour les acteurs de l'ARA.

→ Lancer une discussion officielle avec l'Anah pour envisager une évolution des textes qui encadrent l'ARA sociale mais aussi une approche simplifiée pour les aides MaPrimeRenov' (sortie de passoire,

rénovation BBC, rénovation globale...) pour lesquelles la présence des acteurs certifiés de l'ARA apporte une garantie de pertinence des prescriptions et de qualité des travaux.

→ Apporter de la notoriété à la pratique grâce à des émissions grand public mettant en valeur cette pratique*.

Les limites de cette stratégie

→ Les quelques expériences d'ARA déployées dans le passé en Auvergne-Rhône-Alpes se sont concentrées sur les publics modestes et très modestes, avec des résultats extrêmement limités en termes quantitatifs. En absorbant une part significative du temps disponible souvent trop compté dans les espaces conseil France Renov', de telles actions risquent peut-être de passer à côté du potentiel important de l'auto-rénovation hybride.

POUR ALLER PLUS LOIN ...

📖 **Dossier Anah sur l'auto-rénovation accompagnée** - WWW.BIT.LY/ANAH-ARA

📖 **Guide Cabestan** - WWW.BIT.LY/GUIDE-CABESTAN

📖 **Dossier de documentation des Compagnons Bâisseurs** - WWW.BIT.LY/COMP-BATISSEURS

* Il est intéressant de noter que certaines chaînes de télévision importent des USA de tels programmes — certainement à bas prix — alors que cela ne rentre pas dans le spectre de leurs propres productions nationales.



Stratégie 3

Promouvoir et accompagner l'auto-rénovation hybride ou autonome

En s'adressant au segment de l'auto-rénovation le plus important quantitativement, au vu des chiffres disponibles, cette stratégie est la plus susceptible de contribuer aux objectifs de massification des rénovations performantes. Mais elle est également la plus engageante, et donc la plus risquée, car elle conduit le SPRH à sortir du cadre, en l'absence d'une reconnaissance effective de cette pratique à l'échelle de la politique publique nationale.

À l'échelle territoriale, elle peut avoir pour avantage politique de mettre en avant la collectivité en montrant comment celle-ci répond à de vrais besoins locaux, non pris en charge par les politiques nationales.

Les actions locales simples à mettre en place

EN DIRECTION DES MÉNAGES

→ Dans une perspective expérimentale, mettre en place des rendez-vous test de type acte A4, dédiés aux auto-rénovateurs (à envisager éventuellement en coopération entre plusieurs territoires partants pour démultiplier les retours d'expérience).

→ Communiquer largement sur la pratique sur le site institutionnel du territoire ainsi qu'avec des flyers, des animations grand public, des témoignages sur les réseaux sociaux, dans la presse locale.

→ Proposer un article « clés-en-mains » pour les journaux des EPCI.

→ Organiser des visites et revues de projets comportant une part d'auto-rénovation*.

→ En cas d'aides locales existantes, ouvrir leur champ d'éligibilité aux auto-rénovateurs avec des conditions de cadrage technique (ex. participation à une formation pour la mise en œuvre**, pouvant être mise en place en collaboration avec des acteurs régionaux).

→ Diffuser les plaquettes thématiques de l'ADEME et /ou les documents issus du programme PROFEEL qui aident les ménages à exercer leur vigilance sur les contraintes techniques à respecter.

→ Identifier les ressources techniques fiables et les faire connaître aux auto-rénovateurs.

EN DIRECTION DES PROFESSIONNELS

→ Mettre le sujet à l'ordre du jour des réunions avec les professionnels référencés localement, en l'illustrant par des témoignages de pairs. Mettre en avant les avantages (apport de « bras » pour les artisans travaillant seuls, baisse de la pénibilité pour les artisans vieillissants, premiers marchés pour les nouveaux artisans...).

→ Mettre en place des actions d'information en direction des maîtres d'œuvre.

* Une partie des projets évalués dans le cadre de l'étude Perf In Mind (voir WWW.BITLY/PERF-IN-MIND), qui comportent une forte part d'auto-rénovation, ont été réalisés en Auvergne-Rhône-Alpes et seraient susceptibles d'être mis en valeur par des fiches REX.

** Instaurée de longue date par la ville de Villeneuve D'Ascq, et reprise à l'échelle de la métropole européenne de Lille, une aide à l'isolation destinée aux auto-rénovateurs est conditionnée à un stage à la fois théorique et pratique de quelques heures, permettant de s'assurer que les fondamentaux de la pause sont acquis.



Les difficultés anticipées/les actions plus complexes

→ La mise en place d'aides locales ouvertes aux auto-rénovateurs, ou dédiées aux auto-rénovateurs, reste limitée par les décisions politiques et les capacités financières des collectivités.

→ La mise en place de formations à destination des conseillers, pour les faire monter en compétences sur la réalité chantier, est un passage obligé.

→ Conduire des opérations expérimentales de type « j'apprends à isoler mes combles » (sans faire de bêtises et sans tuer le gisement), pouvant s'inscrire dans une rénovation BBC par étapes.

→ Établir des collaborations avec les magasins de bricolage, les grossistes et les négociants (grand public ou spécialisés en écoconstruction), mais aussi les ressourceries et matériauuthèques, pour être identifié comme espace conseil ressource. Proposer des achats groupés pour réduire le coût des matériaux et compenser le différentiel de TVA.

→ Être présent sur les réseaux (y compris sociaux) d'auto-rénovation existants et les forums de travaux.

→ Mettre en lien les auto-rénovateurs sur le territoire.

Les actions nécessitant l'évolution du cadre au niveau national

→ Revaloriser les actes SARE (A4 - A4bis) dans le cas où l'accompagnement concerne des auto-rénovateurs.

→ Obtenir une vraie reconnaissance de la pratique et de son potentiel en termes de qualité des travaux réalisés.

Les limites de cette stratégie

→ En décidant de faire eux-mêmes certains travaux, les ménages auto-rénovateurs acceptent de renoncer aux aides financières nationales. Or, c'est souvent la raison principale de primo contact avec le service public. Il faut donc prévoir d'aller spécifiquement au-devant des auto-rénovateurs (actions conjointes SPRH et collectivités).

→ Cette stratégie engage beaucoup plus les conseillers et nécessite de disposer de personnes ayant une bonne connaissance des problématiques de chantier. Inversement, elle peut être un facteur de remobilisation des conseillers et d'enrichissement des tâches permettant de limiter les risques de turnover.

→ Le cadre assurantiel des conseils apportés dans ce cadre est incertain et nécessite d'être clarifié.

POUR ALLER PLUS LOIN ...

📖 Études PUCA sur l'auto-rénovation hybride - WWW.BIT.LY/PUCA-ETUDE

📖 Études en cours à l'ADEME

📖 Rapport Berrier - WWW.BIT.LY/BERRIER-ARA





© Luzia Otto, Volontaire Compagnons Bâtisseurs Rhône-Alpes

DES EXEMPLES INSPIRANTS

Les expériences engagées en Auvergne-Rhône-Alpes

ALEC GRAND LYON : de manière dérogatoire, possibilité de toucher l'aide Ecorenov', si le ménage est accompagné. Une seule occurrence connue avec un accompagnement de la SCOP Cabestan (coopérative d'activité et d'emploi dans le domaine du bâtiment ; engagée dans le réseau des acteurs de l'ARA en Auvergne-Rhône-Alpes).

ALTE 69 : quelques aides locales possibles (ex. COR, Pierres Dorées...) ; 50% de l'aide est déblocable si recours à un artisan (auto-rénovation hybride). Cette aide n'a jamais été mobilisée.

ALEC 07 – SUD-ARDÈCHE (EN COURS) : dans le cadre de l'appel à projets Énergie Solidaire, en collaboration avec Soliha et les Compagnons Bâtisseurs. L'objectif du projet est d'accompagner des ménages modestes et très modestes qui souhaitent réaliser une rénovation énergétique performante incluant des travaux en auto-réhabilitation accompagnée (ARA), en privilégiant les matériaux biosourcés. Le territoire visé compte six communautés de communes. L'ALEC 07 anime le SPRH sur ces territoires (guichet unique de la rénovation) : repérage et filtre, accompagnement en phase amont et pendant chantier. SOLIHA assure le soutien technique et financier pour les demandes d'aide à l'Anah. Les Compagnons Bâtisseurs apportent l'accompagnement sur chantier pour les lots en ARA. Les objectifs sont modestes (seize ménages prospects pour huit ménages accompagnés dans une rénovation BBC) et l'aide financière à la conduite de l'expérimentation reste très limitée (34 K€). La durée du projet (deux ans) est sans doute sous-estimée au regard de la longueur du processus global (prise de décision du ménage, montage du dossier, réalisation des travaux).

PROGRAMME CEE – AÉÉLA : accompagnement des agriculteurs porté par la MSA.

Avec : AURA-EE, Soliha, les Compagnons Bâtisseurs

PAYS VOIRONNAIS : aides aux travaux en lien avec le Groupe Adéquation (insertion par l'emploi).

INNOVALES : dans le cadre d'un projet européen, expérience conduite avec l'association Oxalis. Des résultats très modestes, peu de projets sont allés jusqu'au bout. Le constat a été que l'engagement réel des maîtres d'ouvrage, sur chantier, était nécessaire pour que le projet aille à son terme.

LA COMMUNAUTÉ DE COMMUNES DE L'OISANS (10 000 habitants permanents) a mis en place, dès 2012-2013, des aides à la rénovation visant les publics modestes selon une définition des revenus un peu moins contraignante que celle proposée à l'échelle nationale.

Dès le départ, du fait de la volonté politique des élus, l'aide locale visait à la fois les ménages qui réalisaient les travaux par des artisans et ceux qui les réalisaient eux-mêmes, au moins en partie. En effet, les élus avaient une lecture du contexte qui montrait :

- un déficit d'entreprises locales, et surtout d'entreprises RGE ; il s'ensuit que le conditionnement d'une aide locale sur la base RGE aurait bénéficié à des entreprises hors territoire. Or, c'est un territoire où l'on constate des relations de proximité favorables au développement du bouche-à-oreille et de la confiance avec les entreprises locales.
- l'existence de pratiques d'auto-rénovation, dans un territoire de pluriactivité, où une partie des travailleurs saisonniers se reportent sur des activités liées au bâtiment en intersaison, souvent sous statut d'auto-entrepreneur (ce qui explique qu'ils ne sont pas RGE).
- pour une part du marché, des maisons de montagne avec des gros chantiers aux coûts élevés et pour lesquels l'auto-réhabilitation constitue une condition de faisabilité économique.

Dans tous les cas, l'aide apportée par la communauté de communes de l'Oisans est conditionnée au fait que le ménage soit accompagné par l'opérateur local, l'AGEDEN (aujourd'hui, parcours sur la base des actes SARE A1, A2 et A4) ; l'AGEDEN a une couverture

assurantielle pour les actes A4. L'accompagnement comporte une visite à domicile avant et après travaux, pour s'assurer que ceux-ci ont bien été réalisés. Pour les auto-rénovateurs, l'aide est assise sur la production de devis/factures de matériaux.

L'aide est conditionnée à au moins un poste d'isolation des parois opaques, avec un bonus éco matériaux (voir règlement complet ici : WWW.BIT.LY/AIDES-OISANS).

Le territoire considère que cette aide locale, assortie d'une condition de rencontre avec la conseillère de l'AGEDEN, fonctionne comme un « produit d'appel ». Elle a pour effet d'obliger tous les ménages (en auto-réhabilitation ou pas) à recourir aux conseils qui peuvent être apportés pour « aller plus loin techniquement » : priorités, choix des isolants, points de vigilance. L'expérience montre que ce qui est considéré au départ comme une obligation trouve en général un écho favorable chez les maîtres d'ouvrage qui disent sortir enrichis de cet échange.

L'AGEDEN a organisé un « atelier auto-rénovation », réunion de deux heures portant sur : les grands principes, les points de vigilance, les conditions d'une mise en œuvre de qualité, l'intérêt de ne pas se passer systématiquement d'une entreprise. Des entreprises étaient dans la salle (en observateurs ?), mais elles ne sont pas intervenues alors que des craintes quant à leurs réactions avaient pu être ressenties en amont.

QUELQUES ENSEIGNEMENTS À RETENIR :

- Environ 17 dossiers par an concernent des auto-rénovateurs.
- L'intérêt de travailler avec quelques négoce spécialisés en éco matériaux engagés, qui ont eux-mêmes une fonction d'accompagnement par les conseils qu'ils apportent sur le choix et la mise en œuvre. Ils sont vecteurs de la construction d'une communauté avec leurs clients.
- La crainte de réactions négatives de la part des entreprises/artisans locaux s'est révélée infondée. On constate d'ailleurs que les artisans qui opèrent seuls sont souvent « à la limite » de la taille des chantiers qu'ils peuvent assurer ; l'aide du maître d'ouvrage peut être bienvenue dans certains cas.



D'autres expériences engagées en France

LE DISPOSITIF D'AUTO-RÉHABILITATION ACCOMPAGNÉE FINANÇÉ PAR L'ANAH

La possibilité de financer des travaux, et l'accompagnement qui va avec, est prévue par l'Anah (délibération n° 2014-24) ; une note d'instruction datant du 6 février 2015 en délimite les contours. (WWW.BIT.LY/ANAH-ARA)

On note en particulier que le coût de l'accompagnement (ARA) est inclus dans le plafond des travaux pris en charge. Il est limité à 15 jours pour les travaux d'amélioration et 40 jours pour les travaux lourds (le taux journalier est plafonné à 300 € HT).

La notion de « travaux lourds » est soumise à une grille d'évaluation et doit être entendue au sens strict (ex. problèmes importants de structure/gros œuvre). Elle ne se réduit pas aux postes de la performance énergétique. Il s'ensuit que le forfait d'accompagnement est en général très insuffisant au regard des besoins réels, en cas de rénovations énergétiques performantes.

En octobre 2016, une évaluation du dispositif a été réalisée pour le compte de l'Anah (huit dossiers dans la Drôme étaient concernés). Celle-ci montre que le recours à cette possibilité est extrêmement faible quantitativement. En termes d'accompagnement, les Compagnons Bâisseurs étaient présents dans 62% des cas. Ce dispositif semble donc très confidentiel, mais il est toujours d'actualité et pourrait être une solution pour traiter certains cas d'ARA.

Statut de l'opération	Nbre d'opérations ARA	
	post 2015 → 30/08/2015	post 2015 → 14/01/2016
En projet	38	37
Déposés	17	23
Notifiés	5	8
Engagés	0	6
Achevés	0	2
TOTAL	60	76



L'EXEMPLE DE L'AIDE ECO-CHÈQUE ÉNERGIE EN NORMANDIE

Le dispositif Eco-Chèque Normandie est ouvert à l'ARA (en s'appuyant sur un réseau normand de l'accompagnement). Il est également ouvert à l'auto-rénovation hybride après acceptation par le « Rénovateur », acteur clé du dispositif normand en phase travaux. Les conditions sont détaillées ci-après, dans les termes employés par la Région Normandie.



Auto-réhabilitation accompagnée (ARA) :

Celle-ci est possible pour tous les niveaux de chèque. Le particulier doit être accompagné par un professionnel membre du réseau RENO'ACC* dans le cadre d'une auto-réhabilitation accompagnée (ARA). La convention d'accompagnement devra être déposée sur l'extranet ainsi qu'un devis correspondant aux travaux sans auto-réhabilitation, pour la prise en compte du gain énergétique et du montant éligible.

Auto-réhabilitation non accompagnée :

Dans le cas d'un dossier de niveau 1 ou 2, le montant de fourniture de matériaux posés doit représenter moins de 10% du montant des factures des professionnels. Dans le cas d'un dossier de niveau 2 avec rénovateur ou BBC, il est possible pour le particulier d'effectuer une partie des travaux en auto-réhabilitation seulement avec l'accord du rénovateur et dans le cadre d'une contractualisation par phases. Le rénovateur BBC devra informer le particulier du référentiel technique applicable à ces travaux, des compétences nécessaires et des moyens requis pour réaliser ces travaux en toute sécurité. Il devra également lui communiquer les exigences de coordination avec les autres lots travaux.

La prestation de l'entreprise devra être divisée en autant de phases que nécessaire pour permettre la différenciation des tâches réalisées par l'entreprise de celles prises en charge par le particulier. Chaque phase fera l'objet d'un devis séparé. Les travaux pris en charge par le particulier devront correspondre à l'intégralité d'une phase et donc d'un devis (fourniture et mise en œuvre). Tous les devis, pour une intervention réalisée après celle du particulier, devront être conditionnés à la bonne réception des travaux et des supports par l'entreprise. Les travaux réalisés par le particulier devront être très clairement définis et spécifiés dans les devis pour permettre cette opération de réception.

* WWW.BIT.LY/RENO-ACC

ENERTERRE

Association normande pratiquant l'ARA. Elle est partenaire du projet européen « Hands for home »* qui vise une reconnaissance de l'auto-rénovation à l'échelle de l'Union européenne.

ALEC OUEST ESSONE

Une expérimentation est conduite par l'ALEC Ouest-Essonne avec l'association Archipossible**.

FEDAC***

La FEDAC est un réseau national d'acteurs de l'ARA. Elle milite pour la construction d'un cadre juridique, technique et assurantiel et propose des outils pour l'accompagnement à l'auto-production dans le bâtiment. Le projet vise à sécuriser l'intervention d'artisans qui accompagnent des particuliers intervenant eux-mêmes sur leur logement.

RÉSEAU TWIZA, RÉSEAU D'ENTRAIDE POUR UN HABITAT ÉCOLOGIQUE

Le réseau s'adresse en priorité aux personnes ayant un projet de chantier, avec ou sans auto-construction/réhabilitation. En phase de préparation, il offre de nombreuses ressources et opportunités pour mûrir un projet. En phase de réalisation, il permet de trouver de l'aide.



Concrètement, un porteur de projet y trouvera, entre autres :

- Des chantiers participatifs pour s'essayer en conditions réelles et s'initier techniquement;
- De l'aide pour trouver des professionnels engagés;
- Un groupement d'achat pour accéder à du matériel sélectionné pour sa qualité et sa simplicité de mise en œuvre;
- Un forum d'entraide pour échanger et trouver des réponses.

* WWW.HELPSPROJECT.EU

** WWW.ARCHIPOSSIBLE.COM

*** WWW.FEDAC.FR

Coordination et rédaction

Viviane HAMON (Viviane HAMON Conseil)
Magali HERAUD (DEVLOP')

Membres du groupe de travail

Romain BERTHELOT (CA3B)
Nils DEGROAFF (Valence Romans Agglo)
Adeline GIMENEZ (AGEDEN 38)
John GIRARDOT (Région Auvergne-Rhône-Alpes)
Florian GODET (CCCPS)
Cécile GRACY (ADEME)
Marine JANIN (ALEC Grand Lyon)
Oyanna LEBRUN (Innovales)
Lilly MARTIN (CCPMB)
Maximilien NOGUEIRA (Renofuté)
Sandra REYNAUD (Communauté de Communes de l'Oisans)
Roland RUIZ-GIMENEZ (Grand Chambéry)
Philibert SABATON (ALEC 07)
Franck SARNELLI (ALEC 01)
Maxime THINON (ALTE 69)
Jessica TITONE (ALEC Grand Lyon)
François WURTZ (CD 74)
Noémie ZAMBEAUX (AURA-EE)

Avec la contribution du Réseau REEPAR

Les Compagnons Bâtisseurs, Bricologis, Oïkos, Les Castors et Cabestan.

Montage graphique

DEVLOP'

Mai 2022



A l'initiative de



Soutenu par



Contact CeDRe

cedre@develop.fr
www.bit.ly/link-cedre

www.auvergnerhonealpes.fr