

LE PROJET INTERREG IVA SUN: UNE APPROCHE PAR LE QUARTIER POUR SOUTENIR LA RENOVATION ENERGETIQUE DU TISSU BÂTI EXISTANT

CHRISTINE RUELLE, LEMA - ULg
COORDINATRICE DU PROJET SUN
BASTOGNE, CYCLE TRANSITION, LE 10/02/14











1. ECHELLE D'ANALYSE DE LA PROBLEMATIQUE?

TENDANCE A CONSIDERER LA SEULE ECHELLE DU BÂTIMENT ALORS QUE L'ON GAGNERAIT A PRENDRE UN PEU DE RECUL...







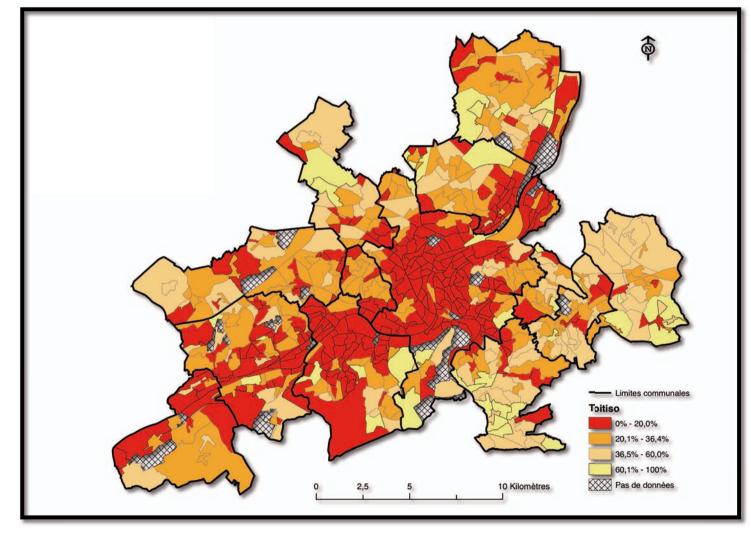




**ETAT DU BATI ET BESOINS EN ISOLATION:** 

DES DISPARITES SPATIALES IMPORTANTES...

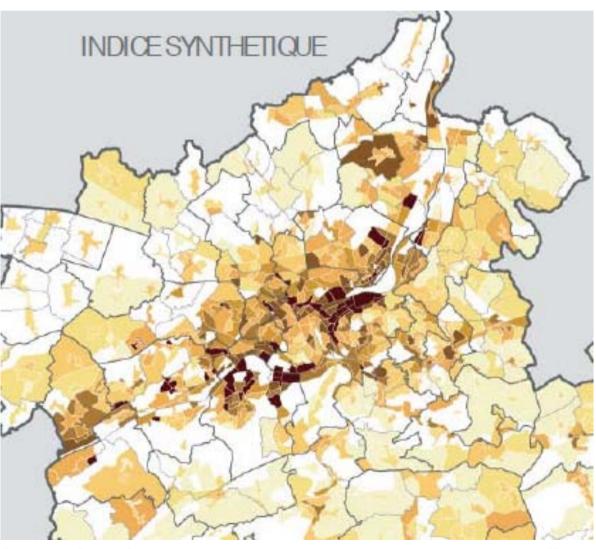






Source: LEMA – ULg, 2012 (Données INS – ESE, 2001)







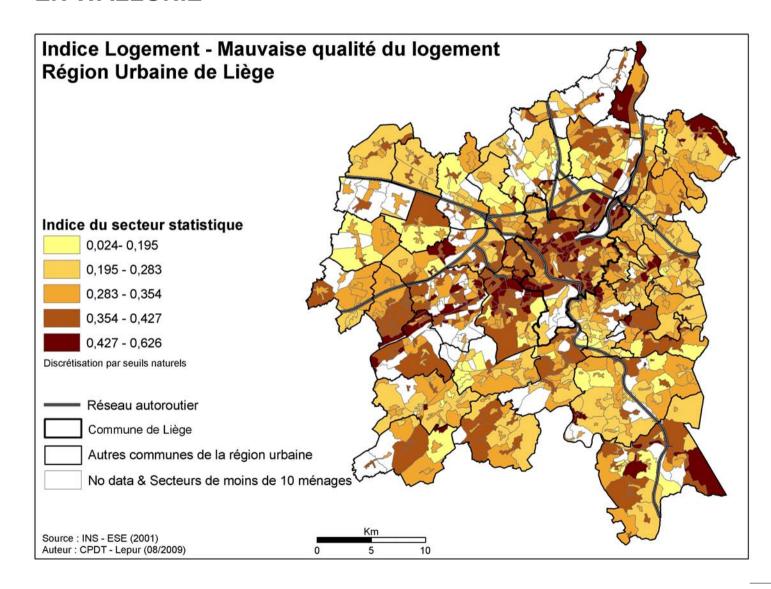






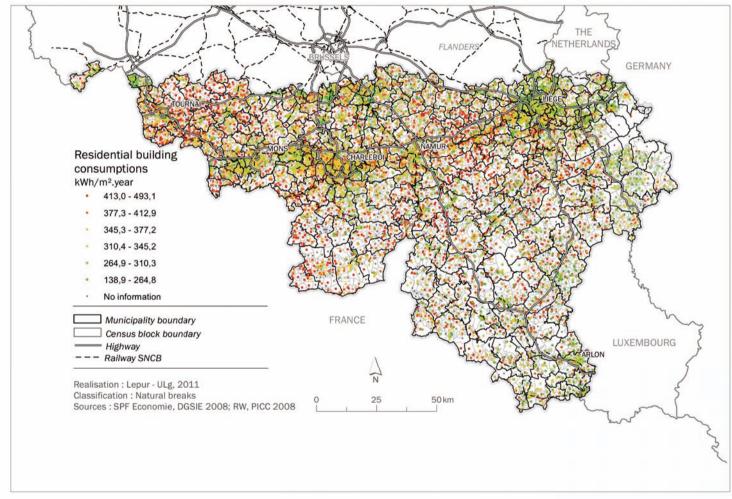














Source: Lepur – ULg, 2011



# 2. MESURES MISES EN PLACE PAR LES POUVOIRS PUBLICS POUR SOUTENIR LA RENOVATION ENERGETIQUE?





# MESURES QUI S'ADRESSENT AUX MENAGES (SANS DISTINCTION) ET DONT ILS PEUVENT BENEFICIER A TITRE INDIVIDUEL, SUR BASE VOLONTAIRE:









- Primes et subsides (Région, Province, Commune)
- Réductions fiscales (ne concernent dorénavant plus que l'isolation de la toiture)
- Prêts à taux zéro (entités FRCE), Ecopack



# Simulation pour une isolation de toiture par l'extérieur ou "sarking" (15 cm d'isolant):

Prix au m2 150 EUR TVAC

5

Si 60 m2 9.000 EUR TVAC



Prime régionale (min. 10 EUR/m2) -600 EUR



Réduction fiscale 2012 (40% facture et max. 2.770 EUR) -2.770 EUR



Crédit d'impôts 2013 (reste des 40%) -830 EUR

PRIX TOTAL

**4.800 EUR TVAC** 

PRIX AU M2

**80 EUR TVAC** 



# Simulation pour une isolation du plancher de comble par insufflation de cellulose (16 cm d'isolant):

Prix au m2 25 EUR TVAC

Si 60 m2 1.500 EUR TVAC

Prime régionale (min. 13 EUR/m2 et max. 80 m2) -780 EUR

Réduction fiscale 2012 (40% facture et max. 2.770 EUR) -600 EUR

PRIX TOTAL 120 EUR TVAC

PRIX AU M2 2 EUR TVAC









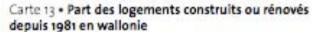


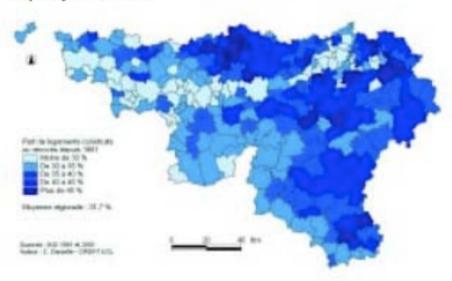


FONCTION DU STATUT SOCIOECONOMIQUE?

=> DISPARITES SPATIALES...

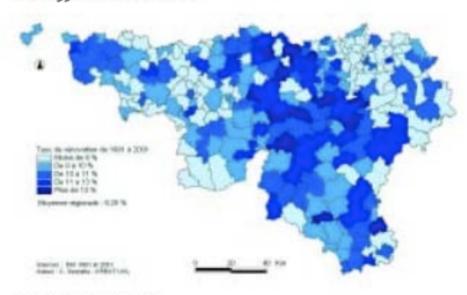






Source : INS (1991 et 2001)

Carte 14 • Taux de rénovation des logements entre 1991 et 2001 en wallonie

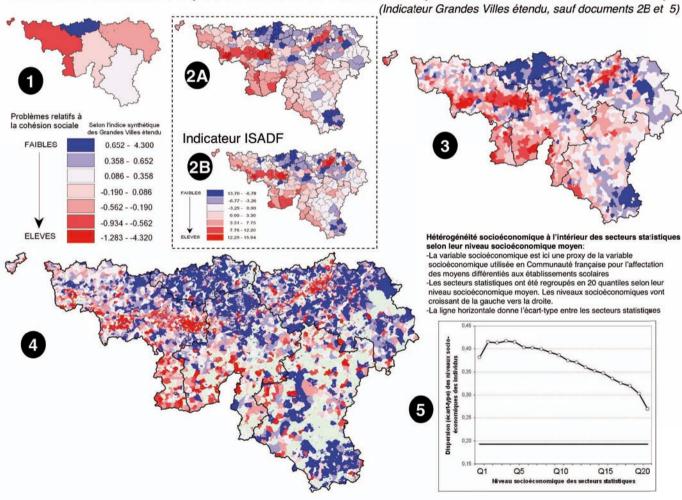


Source : IN5 (1991 et 2001)

Source: CPDT, Dawance (2003)



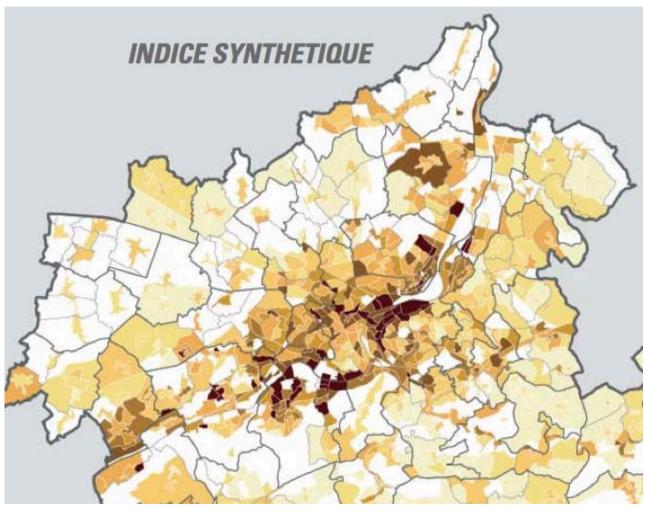
#### Les niveaux socioéconomiques en Wallonie de l'échelle de la province à celui du secteur statistique























### 4. ACCOMPAGNEMENT DES MENAGES CANDIDATS A LA RENOVATION ENERGETIQUE?







- Auditeurs énergétiques: diagnostic + priorités d'intervention
- Ecopasseurs: priorités d'intervention et conseils en amont
- Architectes: très peu à se spécialiser dans la rénovation énergétique (problème de la formation) + pas d'obligation de permis pour la plupart des travaux d'isolation
- > Souvent, les ménages se retrouvent à discuter seuls face à un entrepreneur











#### **QUESTIONS:**



**COMMENT ACCOMPAGNER LES MENAGES CANDIDATS?** 



COMMENT ENCOURAGER LA RENOVATION ENERGETIQUE, Y COMPRIS DANS DES QUARTIERS OU LA MAJEURE PARTIE DE LA POPULATION EST CAPTIVE?





#### **EXPERIENCE MENEE DANS LE CADRE DU PROJET SUN**







#### LE PROJET SUN: CADRE INSTITUTIONNEL

- PROJET INTERREG IVA (EUREGIO MEUSE- RHIN)
- FINANCEMENT: 50% FEDER
- DUREE: 3 ANS ET DEMI
- MONTAGE ET COORDINATION: LEMA-ULg
- 7 VILLES PARTENAIRES: Genk, Liège, Verviers, Eupen, Heerlen,
   Aachen, Eschweiler (chacune avec un quartier pilote)
- DIVERS PARTENAIRES: DuBoLimburg, COS, University Hasselt,
   University Maastricht, Fachhochschule Aachen, Volkshochschule
   Aachen, SMart, SPI+, Cluster Eco-Construction



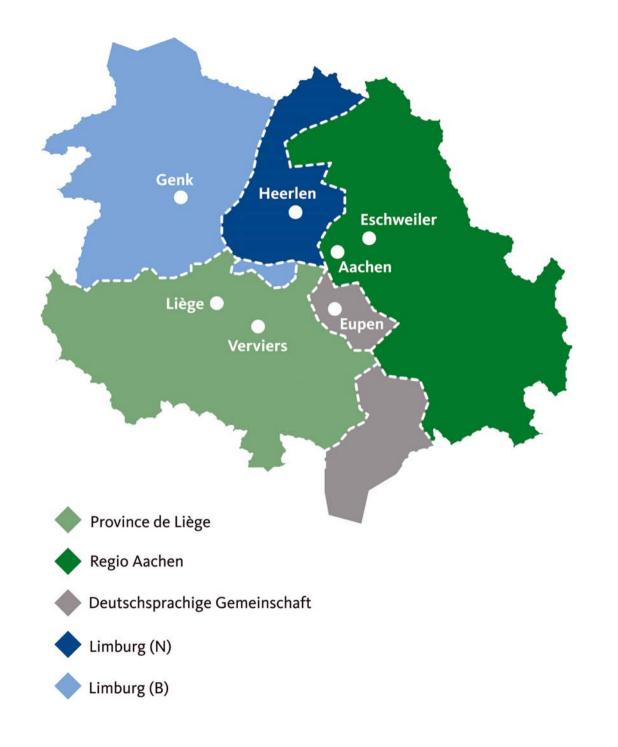














#### LE PROJET SUN EN BREF: OBJECTIFS

 INTEGRER LES PRINCIPES DE DD DANS LA REGENERATION DES QUARTIERS URBAINS EXISTANTS

(justice sociale, réduction des inégalités, développement équilibré des territoires, cf. Charte de Leipzig)



(développer les compétences, mise en réseau des acteurs locaux)

■ COOPERATION QUOTIDIENNE ENTRE LES CHERCHEURS, AGENTS COMMUNAUX, ACTEURS DE TERRAIN ET HABITANTS

(recherche-action, développement de pratiques innovantes permettant d'aller vers un développement plus durable)

■ COOPERATION TRANSFRONTALIERE COMME UN MOYEN DE STIMULER LES TRANSFERTS DE PRATIQUES ET L'INNOVATION





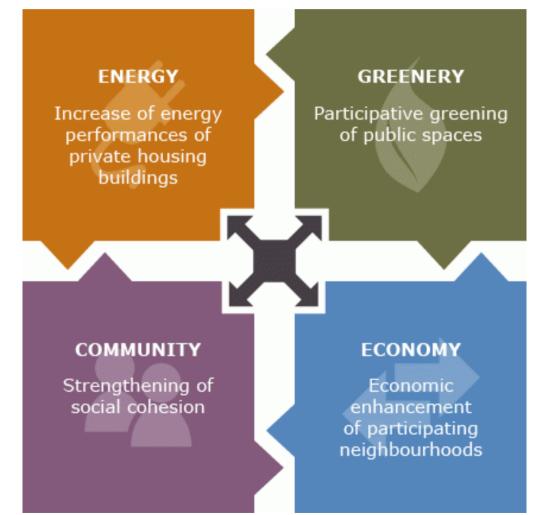






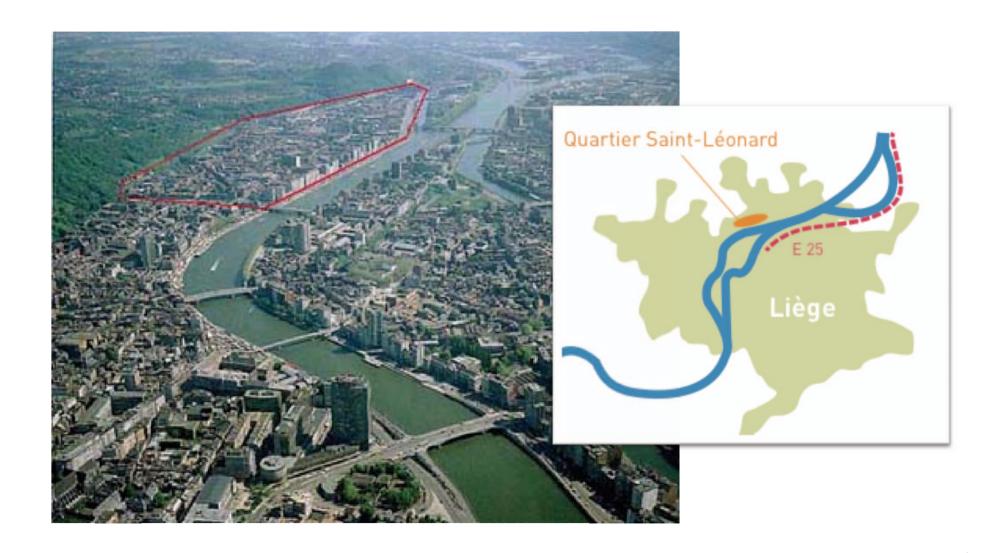
### OPERATIONNALISATION DU CONCEPT DE DEVELOPPEMENT DURABLE:

#### 4 AXES D'ACTION COMPLEMENTAIRES...





#### LE QUARTIER ST-LEONARD (LIEGE)





#### LE QUARTIER ST-LEONARD (LIEGE)

### LE PERIMETRE ZIP-QI - RENOVATION URBAINE ET SON "PROJET DE QUARTIER":





#### LE PROJET SUN EN BREF









COMMENT ENCOURAGER LA RENOVATION ENERGETIQUE
DANS DES QUARTIERS DONT LA MAJEURE PARTIE DE LA
POPULATION EST CAPTIVE?



#### LE PROJET SUN EN BREF









NECESSITE D'UN TRAVAIL A L'ECHELLE DU QUARTIER,
PLUS TRANSVERSAL ET EN AMONT, DIT DE "RENOVATION
URBAINE"











Liège









Liège





#### **ACTION "ENERGIE"**

FAIBLES PERFORMANCES ENERGETIQUES DES LOGEMENTS PRIVES FAIBLE CONSCIENCE DES ENJEUX ENERGETIQUES





#### **ACTION "ENERGIE"**

#### **OBJECTIFS DE L'AXE ENERGIE:**

SENSIBILISER LES HABITANTS AUX ENJEUX ENERGETIQUES,
 EN PARTICULIER LA POPULATION LA PLUS PRECARISEE



ENCOURAGER LES CHANGEMENTS DE COMPORTEMENT



 PROMOUVOIR ET ACCOMPAGNER LES PROPRIETAIRES DANS LA RENOVATION ENERGETIQUE DES LOGEMENTS



LEADER DE L'AXE ENERGIE: DUBOLIMBURG





#### 1ère ETAPE = CREATION D'UN "GROUPE DE TRAVAIL":

PARTENAIRES SUN: SERVICE LOGEMENT VILLE DE LIEGE,
 ECO'HOM, LEMA-ULg









⇒ PRECISION DE LA PROBLEMATIQUE ET ELABORATION D'UN PLAN D'ACTION







#### **ORIGINALITE DE LA STRATEGIE ADOPTEE:**

APPROCHE COLLECTIVE, A L'ECHELLE DU QUARTIER.



# **(**





### POURQUOI? LE GROUPE PEUT ETRE UN LEVIER POUR ACCELERER LE PROCESSUS DE RENOVATION:

- . Sentiment de responsabilité collective / dynamique de groupe
- . Effets d'apprentissage entre les membres du groupe
- . Solidarités qui peuvent apparaître entre les participants
- . Rassurance procurée par le fait d'être entouré
- . Diminution des coûts (économie d'échelle)
- Standards de qualité plus élevés imposés aux entrepreneurs
   (=> évolution des pratiques et des techniques)



#### PLAN D'ACTION EN DEUX VOLETS:

- COMPORTEMENTS: 'DEFIS ENERGIE'
- RENOVATION ENERGETIQUE: 'GROUPES D'ACHAT ACCOMPAGNES' (GAA)











GA ORGANISES PAR STEBO (HEUSDEN-ZOLDER)



+ COMMUNICATION - SENSIBILISATION LORS DES

REUNIONS, FÊTES DE QUARTIER:







#### **DEFIS ENERGIE:**

- AFFICHE ET FLYERS COMME SUPPORTS DE COMMUNICATION
- SITE WEB POUR LE SUIVI DES CONSOMMATIONS (DUBO)
- DVD DE SENSIBILISATION (FILMS MUETS)
- SUIVI DES PARTICIPANTS (REUNIONS, TRUCS & ASTUCES)













FAIBLES RESULTATS LA 1ère ANNEE

MAIS:

MEILLEURE VISIBILITE DU PROJET SUN (= ATOUT POUR LA SUITE)





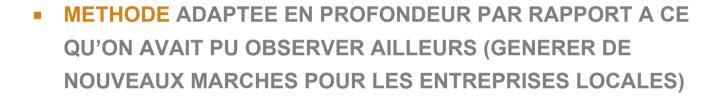


**70 MENAGES INSCRITS DURANT** L'HIVER 2011-2012



#### **GROUPES D'ACHAT ACCOMPAGNES:**

- COLLABORATION CHERCHEURS ACTEURS DE TERRAIN





BROCHURE DE SENSIBILISATION-COMMUNICATION



 SUIVI DES PARTICIPANTS (REUNIONS D'INFORMATION, CONSEILS TECHNIQUES, ETC.)



 ORGANISATION DES APPELS D'OFFRE (CAHIER DE CHARGES, CRITERES DE SELECTION, COMMUNICATION, ANALYSE DES OFFRES, ETC.)









- 1. GROUPE D'ACHAT D'AUDITS ENERGETIQUES (AOÛT-SEPT 2010):
- APPEL D'OFFRES LANCE AUX AUDITEURS => 480 EUR TTC





RENDEZ-VOUS PERSONNALISES
REGROUPES SUR 2 JOURS



RESULTAT: 30 AUDITS REALISES
 SUR 44 INTERESSES







#### 2. GROUPE D'ACHAT POUR 5 TRAVAUX D'ISOLATION:

ISOLATION (ET VEGETALISATION) DE TOITURES PLATES / DE TOITURES INCLINES / DE PLANCHER INTERMEDIAIRE / DE MURS PAR L'EXTERIEUR / DE DALLES DE CAVE









- APPEL D'OFFRES LANCE AUX ENTREPRENEURS (SEPT. 2010): ESSAIS ET ERREURS...
  - 9 ENTREPRENEURS PRE-SELECTIONNES
- PLUS DE 100 DEVIS ETABLIS



## **RESULTATS:**









Groupe d'achat:	Nb. de réalisations:	Nb. de personnes intéressées au départ:
Audits	30	44
Toitures plates	3	35
Toitures inclinées	5	6
Planchers	3	27
intermédiaires		
Planchers de comble	3	3
Dalles de cave	13	16
Murs	2 (+ 2 par l'intérieur)	34
Chassis	18	38



#### 3. GROUPE D'ACHAT CHASSIS (OCT-NOV 2010):

■ PROCEDURE UN PEU DIFFERENTE: 2 SOIREES + INTERVENTION D'UN EXPERT NEUTRE



COMMUNICATION SPECIFIQUE:
 CARTE POSTALE



#### **RESULTATS:**



■ 38 INTERESSES



- 26 PARTICIPANTS AUX SOIREES
- 18 CHANTIERS REALISES





#### **EVALUATION DE L'OPERATION ISOL'ACTION:**

**ENQUÊTE TELEPHONIQUE** REALISEE PAR LE LEMA-ULg, EN DECEMBRE 2011: 46 REPONDANTS (SUR 73 PARTICIPANTS)





#### **PRINCIPAUX RESULTATS:**

- MOTIVATIONS A PARTICIPER:
  - 1. CONCORDANCE AVEC INTENTIONS DE TRAVAUX (18 / 46)
    - ⇒ DISPOSITIF QUI FAVORISE LE PASSAGE A L'ACTE QUAND INTENTION (PLUS OU MOINS CONCRETE) DEJA PRESENTE
  - 2. ECONOMIES D'ENERGIE (12 / 46)
  - 3. CONSEILS, INFOS, CONTACTS (8 / 46)
  - 4. PRIX PREFERENTIELS (8 / 46)
  - 5. ENCADREMENT ET SOUTIEN (7 / 46)











SATISFACTION GLOBALEMENT ELEVEE: 23 « tout à fait satisfaits » /
 10 « presque satisfaits » / 5 « à peu près satisfaits » / 2 « pas très satisfaits ».







1. CONSEILS ET ENCADREMENT



2. CONTACTS D'ENTREPRENEURS QUALIFIES



- 3. RELATIONS HUMAINES
- CHACUN A PRIS CE DONT IL AVAIT BESOIN (UTILISATION DU DISPOSITIF A INTENSITE VARIABLE): JUSTE DES CONTACTS D'ENTREPRISES / DES REFERENCES DE PRIX, OU LA TOTALITE DE L'ENCADREMENT ET DES CONSEILS.



- ROLE DES ORGANISATEURS PAS TOUJOURS BIEN COMPRIS: ≠ MISSION D'ARCHITECTURE
- POPULATION TOUCHEE: PROPRIETAIRES OCCUPANTS (+ PETITS BAILLEURS) / BÂTIMENTS DE TYPE R+2 AVEC 2 OU 3 TRAVEES EN FACADE
- TRES PEU DE PRÊTS POUR FINANCER LES TRAVAUX (8 SUR 46 REPONDANTS) / LA PLUPART DES PARTICIPANTS ECONOMISENT POUR POUVOIR FAIRE LES TRAVAUX
- CHEZ CERTAINS, LA DEMARCHE EST INITIEE ET VA CONTINUER:
  AUTRES TRAVAUX COMMANDES OU PLANIFIES DANS LES 2 A 3
  ANS (30 / 46 REPONDANTS) => EFFETS A PLUS LONG TERME











#### **OBSERVATIONS:**

■ EFFICACITE VARIABLE (PRIX/TAUX DE PARTICIPATION) SELON LE TYPE DE PRESTATIONS



DIFFERENTS FACTEURS EXPLICATIFS: intervention standard ou non, durée du chantier, ampleur (coût), caractère intrusif, etc.



⇒ PLUTÔT UN « ACCOMPAGNEMENT COLLECTIF » POUR CERTAINS TYPES DE TRAVAUX



■ ENTREPRENEURS PEU HABITUES A CE TYPE DE DEMARCHE MAIS TRES INTERESSES (MALGRE LA DIFFICULTE A COMMUNIQUER L'APPEL D'OFFRES)





#### **PERSPECTIVES FUTURES:**

■ NECESSAIRE PROFESSIONALISATION: ORGANISATION ET ENCADREMENT PAR QUI? (COMPETENCES, RESPONSABILITE PROFESSIONNELLE, ETC)



■ ECHELLE: QUARTIER + TYPOLOGIE DU BÂTI?



 SUIVI DES ENTREPRENEURS: A RENFORCER (EFFET D'APPRENTISSAGE, GARANTIE DE QUALITE)



COLLABORATION ACCRUE AVEC LES REPRESENTANTS DU SECTEUR DE LA CONSTRUCTION?



FINANCEMENT: PARTICIPANTS? ENTREPRENEURS? COMPLEMENT PUBLIC?



#### **ATOUTS**

- Favorise le « passage à l'acte » des propriétaires qui sont perdus face à l'ampleur et la complexité de la tâche (effet rassurant), mais aussi de ceux qui ont peu de temps à consacrer à cette démarche;
- Effets d'apprentissage induits par la démarche collective (tant du côté des ménages que des entreprises);
- Dynamique de groupe induite par le dispositif (si mon voisin isole sa cave, peut-être devrais-je faire de même);
- Permet de négocier des prix très intéressants pour certaines prestations (audits, isolation de dalles de cave, châssis, chaudières);
- Permet de mutualiser les conseils de professionnels neutres (un ou des architectes spécialisés par exemple, qui peuvent aider les participants à comprendre les devis, les analyser, afin de prendre une décision éclairée).











#### **FAIBLESSES**

- Ne permet pas d'engager les gros propriétaires bailleurs ;
- Ne permet pas de toucher les ménages les plus précarisés (d'où l'importance d'un couplage avec des opérations de sensibilisation de type « défi énergie ») ;
- Pour certains types de travaux, il ne s'agit pas vraiment d'un GA dans le sens où le prix n'est pas complètement négocié en amont (les entrepreneurs refusant de s'engager définitivement sur base d'un bordereau de prix unitaires sans voir le chantier).











#### **OPPORTUNITES**

- Professionnalisation progressive par l'organisation de ce type de GA par des structures dédiées (une asbl mandatée par les pouvoirs publics, une structure parapublique?);
- Augmentation des commandes pour le secteur de la rénovation ;
- Potentiel pour rehausser les exigences de qualité imposées aux entreprises de rénovation et faire évoluer les techniques (la négociation en groupe est plus efficace que celle réalisée par un propriétaire profane seul face à un entrepreneur).











#### **MENACES**

En l'absence d'appropriation de la démarche par les pouvoirs publics,

- risque d'appropriation du dispositif par le secteur privé (dérive commerciale possible dans ce cas);
- risque de voir se multiplier des « conseillers en rénovation énergétique » sans réelle compétence ni légitimité (encore trop peu d'architectes intéressés par et bien formés au domaine de la rénovation énergétique).











# **MERCI POUR VOTRE ATTENTION!**





#### WWW.SUN-EUREGIO.EU

COORDINATION

LEMA-ULg

CITY PARTNERS

Liège, Verviers, Eupen, Genk, Heerlen, Aachen, Eschweiler

**ORGANISATIONS** 

DuBoLimburg, COS-Limburg, Eco'Hom, Maastricht University, Universiteit Hasselt, Fachhochschüle Aachen, SPI +, SMart, Cluster Eco-construction, Volkshochschüle Aachen

#### WITH THE SUPPORT OF

