2023

À LA UNE DE PROMOTELEC

ÉDITION H'EXPO

Sommaire :

PROMOTELEC SERVICES	2
NOVABUILD	3
NANTES MÉTROPOLE HABITAT	5
Certification Rénovation Responsable	7
ISOME	8
MERVANE	10
POUGET CONSULTANTS	12
GLOBAL NRGYS CONSEIL	15
Certification Habitat Neuf	17
POUGET CONSULTANTS	18
YESWIMMO	20
Contrôles règlementaires fin de travaux	24
TRECOBAT	25
MONHA	28

À l'occasion du **83e congrès HLM de l'Union sociale pour l'habitat (USH) – salon H'Expo,** qui aura lieu à Nantes du 3 au 5 octobre 2023, Promotelec Services donne la parole aux **acteurs du bâtiment de la région des Pays de la Loire.**

Promotelec Services, votre partenaire pour attester et certifier la qualité et la performance de vos opérations pour tendre vers le bas carbone.

Acteur historique

Promotelec Services propose des solutions pour un habitat confortable, bas carbone et durable : certifications et labels, contrôles réglementaires fin de travaux, carnet d'information du logement (MONHA), librairie en ligne, simulateur Évaluation Habitat ...

Depuis plus de 50 ans, notre société joue un rôle d'expert sur le marché de la certification/labélisation de bâtiments avec plus de 3,6 millions de logements certifiés par nos équipes à travers la France ! Promotelec Services accompagne les professionnels du bâtiment : maîtres d'ouvrage publics et privés, maîtres d'œuvre, bureaux d'études et d'ingénierie, dans leurs opérations de construction et de rénovation, en leur proposant des offres qui anticipent les tendances de marché (Taxonomie, RE2020...).

Acteur majeur du dispositif des Certificats d'Économies d'Énergie (CEE), avec plus de 2 millions de dossiers et 275 TWhc traités depuis 15 ans, au service des particuliers et des professionnels.

Spécialiste de l'analyse de données environnementales

Nous faisons partie des concertations pour la création de labels d'État et la définition des réglementations thermiques et environnementales (E+C-, RE2020).

Nos engagements

PROXIMITÉ
Équipe basée en France et un interlocuteur dédié en région

GAGE DE QUALITÉ
Unique organisme accrédité et certifié COFRAC ISO 17065 et ISO 9001*

EXPERT
3,6 millions de logements certifiés et labellisés

ACCESSIBLE
Prix abordables tout en maitrisant vos coûts

GAIN DE TEMPS
Interlocuteur unique du contrôle à la vérification

PROMOTELEC SERVICES

*Retrouvez les référentiels couverts par l'accréditation COFRAC sur www.cofrac.fr par le N° d'accréditation 5-0529.

PIERRE-YVES LEGRAND - DIRECTEUR DE NOVABUILD

1/ Pouvez-vous nous présenter Novabuild en quelques mots ? Sur quel territoire êtes-vous implanté ?
Novabuild est une **association** qui regroupe les acteurs de la construction, de l'immobilier, de l'aménagement de la région Pays de la Loire. Notre champ d'action, c'est la construction durable, la construction qui intègre les limites planétaires. Notre objectif est d'emmener l'ensemble de la profession vers la décarbonation et une plus grande prise en compte du dérèglement climatique, pour le confort des habitants, le respect de la biodiversité et de l'économie circulaire.

2/ Concernant la réglementation environnementale RE2020, y a-t-il des points d'évolution que vous aimeriez nous partager ?
La RE2020 devrait être marginale dans nos préoccupations, le neuf va devenir une activité secondaire dans la profession car la priorité, c'est la rénovation. Certains espèrent un retour d'une époque, qu'on peut qualifier de flamboyante, mais si on veut tenir compte des limites planétaires, il faut moins se pencher sur le neuf que sur l'existant. Ce qui est intéressant dans la RE2020, ce sont les effets de seuils qui permettent une courbe d'apprentissage, ainsi chacun des acteurs peut choisir là où il veut mettre l'accent. Il n'y a rien de vraiment interdit dans la RE2020, si on ne regarde que la partie carbone avec les seuils qui deviennent de plus en plus contraignants, les choix sont de plus en plus porteurs de sens. On peut décider de conserver un certain type d'énergie, mais à ce moment-là, il faut faire plus d'efforts sur d'autres sujets. À Novabuild, nous n'avons pas l'habitude de mettre en cause les réglementations, nous les mettons en œuvre. On prend la RE2020 comme elle est et nous pensons que c'est une réglementation plutôt intelligente, justement, du fait des seuils progressifs.

> *La rénovation, c'est le chantier des 30 prochaines années pour la profession. Chaque amélioration de la performance énergétique d'un bâtiment, c'est un pas de gagné.*

3/Concernant BBC Effinergie Rénovation, y a-t-il des points que vous souhaitez nous partager ?
La rénovation, c'est le chantier des 30 prochaines années pour la profession. Chaque amélioration de la performance énergétique d'un bâtiment, c'est un pas de gagné. On sait bien qu'une rénovation globale est plus intéressante. Et on sait que viser le BBC, c'est-à-dire viser le niveau RT 2012 pour un bâtiment rénové, c'est ce qu'il faudrait faire pour l'ensemble des bâtiments. Il faudrait que tous les logements atteignent l'étiquette A ou B du DPE dans les 30 prochaines années. Le label BBC Effinergie Rénovation est un des éléments de mesure qui permet de répondre à cet enjeu. Nous pensons qu'on va devoir en plus, aller vers une réglementation qui amènera à calculer l'impact carbone des rénovations. Ce n'est pas normal qu'on calcule l'impact carbone sur le neuf et pas sur ce qui est essentiel, la rénovation.

© PIERRE-YVES LEGRAND NOVABUILD

PIERRE-YVES LEGRAND - DIRECTEUR DE NOVABUILD

4/ Selon vous, quelles aides de l'Etat pourraient être mises en place pour faire repartir la construction ?
Nous ne reviendrons jamais aux 500 000 logements, parce que la COP 21, avec sa traduction française qui est la Stratégie Nationale Bas Carbone, nous dit qu'il faut faire moins de 200 000 logements par an en neuf. C'est un engagement international de la France. Si on pense que le dérèglement climatique est un vrai problème, que les plus démunis vont souffrir plus que les autres et quand on est à la tête d'une profession extrêmement émissive, on a une responsabilité, et donc non, il ne faut pas retrouver les chiffres qu'on a connu à une époque où nous étions émetteurs de carbone à un niveau déraisonnable.
Construire moins de neuf est évidemment très complexe à réaliser, notamment dans des territoires en tension avec de fortes demandes. Cela devrait donc être un chantier à part entière de la profession pour mieux investir dans l'existant, optimiser les surfaces, trouver des solutions techniques et financières pour faciliter les extensions-surélévations, etc. Nous sommes une profession extrêmement émissive, et à un moment, il faut se poser cette question : est-ce qu'on ne viendra pas un jour nous reprocher d'avoir continué comme si de rien n'était ?

5/ Que pensez-vous de nos certifications multicritères qui proposent des options portant sur les thématiques du confort, de l'environnement, de l'accessibilité, de l'optimisation financière, de la règlementation ?
Ce qui nous semble important au-delà de la question du carbone, c'est de tenir compte du fait que nous allons vraisemblablement dépasser les 2 °C de décalage de température, voire les 3° ou 4°, ce qui est un danger pour la qualité de vie des personnes, voire leur survie. Tout label, toute certification qui vise à améliorer le niveau de confort dans une période de dérèglement climatique nous paraît aller dans le bon sens.

6/ Quelles sont vos plus belles réussites ? Avez-vous déjà rencontré de gros points de blocage ? Nous sommes fiers, par exemple, d'avoir participé aux côtés de l'Union sociale pour l'habitat, à la mobilisation des professionnels pour parvenir à réaliser des projets EnergieSprong en grand volume en Pays de la Loire, avec des groupements de PME qui ont été en capacité, non seulement de répondre à l'Union sociale pour l'habitat, mais aussi d'aller jusqu'au bout et de mettre en œuvre plusieurs centaines de rénovations avec des engagements très élevés. Nous avons fait un très gros travail de mobilisation des professionnels pour qu'ils y parviennent, la leçon qu'on en tire, c'est quand on veut, on peut.

Et des points de blocage ?
Nous sommes dans une période de mutation très forte, il faut construire moins de neuf, mais cela pose énormément de problèmes, ne serait-ce que de loger des personnes qui ont des difficultés à trouver des logements près de leur travail. Il va falloir qu'on s'attelle à cela, nous pensons que la planification, l'allocation des ressources raréfiées, doit être un sujet à mettre sur la table à l'échelle locale, parce qu'on va devoir gérer ces problématiques qui sont extrêmement complexes.

7/ Le salon H'Expo, qui a lieu à Nantes cette année, est un évènement important pour les professionnels du bâtiment. Qu'attendez-vous de ce salon ? Quelles solutions venez-vous chercher sur H'Expo ?
C'est un des salons les plus importants de la profession, tout le monde s'y retrouve. Un salon comme H'Expo favorise les relations et devant les grands enjeux actuels, il faut s'appuyer sur tout ce qui favorise les coopérations, les contacts entre les gens, aucune entreprise n'est capable de trouver une solution seule. Les solutions se trouveront par le collectif, le collaboratif et le travail ensemble, et donc un salon comme celui-là permet ce genre de choses.

NOVABUILD
L'ÉCOCONSTRUCTION EST NOTRE AVENIR

LUC STEPHAN (DIRECTEUR INNOVATION) ET MORGANE HUON (CHARGÉE D'OPÉRATION)– NANTES MÉTROPOLE HABITAT

1/ Pouvez-vous nous présenter Nantes Métropole Habitat en quelques mots ?
LS : Nantes Métropole Habitat, c'est l'**Office HLM de la métropole nantaise**. C'est le plus important office de l'ouest de la France avec 25 000 logements, près de 50 000 locataires et 900 bâtiments. Nous sommes l'un des plus vieux offices HLM de France puisqu'on vient d'avoir 110 ans cette année. Notre parc a une moyenne d'âge de 45 ans avec beaucoup de constructions des années 70. Et la particularité de Nantes est que les quartiers d'habitat social sont localisés dans la commune centre pas en banlieue. 95 % de notre patrimoine se situe dans Nantes, nous logeons un Nantais sur 6.

2/ Vous êtes engagé dans une démarche de certification pour vos projets de construction ou de rénovation, pouvez-vous nous dire pourquoi c'est important ?
LS : Il y a deux aspects, d'abord le financement. Les certifications permettent de valider le niveau de performance énergétique. C'est indispensable surtout quand cela concerne des opérations de l'ANRU pour lesquelles le financement est lié à la performance atteinte. Cela certifie un gage de qualité des travaux. Et deuxièmement, la certification a aussi un effet important au niveau de l'image, cela permet d'avoir un tiers de confiance qui valide les travaux qui ont été faits.
MH : La certification nous permet de profiter d'un suivi sur l'étude thermique et de l'expertise avec vos techniciens pour avoir une deuxième vision sur les éléments fournis par nos bureaux d'études thermiques.

3/ Selon vous, quelles aides de l'État pourraient être mises en place pour faire repartir la construction ?
LS : Les ponctions de l'État sur les finances des organismes de logement sociaux effectués depuis 2019 nous privent de marge de manœuvre pour investir. Au-delà de cela, il y a 2 aspects importants, dans les zones tendues comme Nantes dans la métropole de Nantes, il y a la question foncière qui est fondamentale, inciter les propriétaires à vendre le foncier serait un vrai levier pour détendre le marché. Le second point concerne la solvabilisation de la demande privée car quand les promoteurs sont bloqués, nous le sommes aussi pour la moitié de notre production. Nous n'avons pas la capacité d'acquérir du foncier dans les zones tendues, c'est compliqué pour des organismes sociaux. On ne vend pas les logements, on les garde dans le parc pour proposer des loyers à prix bas pour nos locataires donc nous devons avoir en contrepartie une facilité pour acquérir du foncier à des prix abordables.

4/ Vous travaillez régulièrement avec nos services pour des opérations de certification, quels sont les avantages de travailler avec Promotelec Services ?
MH : Les avantages, ce sont le suivi et l'expertise de vos équipes. Nous disposons d'une plateforme dédiée par opération où l'on peut transmettre tous les documents, les études thermiques… Il y a un suivi, des relances automatiques qu'on reçoit directement sur notre boîte mail. Nous pouvons joindre notre interlocuteur commercial et des interlocuteurs techniques qui sont complètement au fait de nos problématiques opérationnelles.

> *Les certifications permettent de valider le niveau de performance énergétique. C'est indispensable surtout pour des opérations de l'ANRU pour lesquelles le financement est lié à la performance atteinte. Cela certifie un gage de qualité des travaux.*

© LUC STEPHAN et MORGANE HUON
NANTES METROPOLE HABITAT

LUC STEPHAN (DIRECTEUR INNOVATION) ET MORGANE HUON (CHARGÉE D'OPÉRATION)– NANTES MÉTROPOLE HABITAT

5/ Quelles sont vos plus belles réussites ? Avez-vous déjà rencontré de gros points de blocage ?
LS : Nous avons une opération, **Le Grand Carcouët** qui a reçu le prix national Bas carbone en 2014, et le prix national Construction bois. C'est une opération qui est sortie il y a presque une dizaine d'années déjà. C'était une des premières vraiment intéressantes. Et nous avons le projet **Symbiose** aussi qui a été plusieurs fois primé pour l'originalité de la rénovation et le système thermique. Mais, par ailleurs, nous avons beaucoup d'opérations sur la rénovation qui restent notre travail quotidien et pour lesquelles nous devons passer à la vitesse supérieure en tant que bailleur qui doit remettre à niveau son parc.

6/ Et des points de blocage, des freins ?
MH : Concernant le volet énergétique de nos opérations, sur lequel nous travaillons le plus avec Promotelec, il y a des obligations connexes que sont la mise en sécurité électrique avec l'obtention de Consuel pour chacun des logements ou bien le volet perméabilité à l'air. Nous ne remplaçons pas forcément les menuiseries et il n'y a pas forcément de travaux prévus sur l'électricité. Parfois, cela nous bloque parce que ce sont des ajouts au programme, qui ne sont pas prévus initialement. Nous devons composer avec ces exigences-là.

7/ Concernant la réglementation environnementale RE2020 et la réglementation thermique BBC Effinergie Rénovation, y a-t-il des points d'évolution que vous aimeriez nous partager ?
MH : Concernant BBC Energie Rénovation, nous ressentons parfois des difficultés à voir les évolutions au sein même de cette certification. Au moment où on signe le contrat avec Promotelec, nous sommes assujettis au BCC Effinergie 2009 et entre-temps, le label évolue avec de nouvelles exigences. Nous ne sommes pas forcément au fait des exigences supplémentaires et nous aimerions avoir plus de retour sur ces évolutions, quels sont les impacts en termes de programmation de travaux que cela implique pour nous.
LS : Le problème c'est qu'entre le moment où on décide le projet et le moment où cela se termine, il peut y avoir 3 à 4 ans. Les critères de la certification peuvent évoluer : est-ce qu'on bloque les travaux dès le départ et on se base sur l'initial ou est-ce qu'au cours de l'opération, on rajoute des travaux ou des exigences et c'est cela, quelquefois qu'on ne maîtrise pas toujours et on se retrouve un peu dépourvus quand on nous dit, finalement il faut aller un peu plus loin. Il nous faudrait un peu plus d'anticipation.

8/ Le salon H'Expo, qui a lieu à Nantes cette année dans votre ville, est un évènement important pour les professionnels du bâtiment. Qu'attendez-vous de ce salon ? Quelles solutions venez-vous chercher sur H'Expo ?
LS : C'est intéressant d'aller voir les partenaires avec lesquels nous correspondons tous les jours, il y a sur ce salon un concentré de fournisseurs que nous connaissons bien. D'autre part, ce sont aussi les échanges qu'on peut avoir dans les différentes tables rondes pour découvrir ce que font les autres bailleurs qui ont les mêmes problématiques que nous. Je note une évolution dans ces salons, il y a 10 ans, ce n'était pas les mêmes qui participaient à cet évènement. On voit bien que les questions environnementales, énergétiques, servicielles et informatiques ont pris le pas sur la construction, les matériaux.connait bien. D'autre part, ce sont aussi les échanges qu'on peut avoir dans les différentes tables rondes pour découvrir ce que font les autres bailleurs qui ont les mêmes problématiques que nous. Je note une évolution dans ces salons, il y a 10 ans, ce n'était pas les mêmes qui participaient à cet évènement. On voit bien que les questions environnementales, énergétiques, servicielles et informatiques ont pris le pas sur la construction, les matériaux.

Pour conclure cet entretien, est-ce que vous souhaitez ajouter quelque chose ?
LS : Nous sommes tous dans des démarches de certification notamment sur le plan climat, le bas carbone. Nous sommes volontaires pour faire ce saut décisif pour l'avenir de notre activité et réduire nos émissions carbone. Mais nous sommes un peu perdus dans toutes les labellisations qui existent. Les officielles, les non officielles, c'est un peu comme dans le bio, il y a tellement de labellisations, on ne sait plus trop laquelle elle est la plus importante. Qu'est-ce qui est vraiment du domaine de l'essentiel et va nous faire progresser ? Nous aurions besoin d'une aide à la décision sur les labellisations à suivre. C'est un peu normal parce que c'est le début de ces sujets-là, peut-être que l'ADEME devrait mettre un peu d'ordre dans tout cela. Promotelec, Effinergie, cela ne pose pas de problèmes car on sait ce que c'est.

CERTIFICATION RÉNOVATION RESPONSABLE

Tous les projets sont différents, aucun bâtiment ne se ressemble,
c'est pourquoi nous avons créé une offre modulable,
qui s'adapte à vos besoins.

05 34 36 80 00
CONTACTLABEL@PROMOTELEC-SERVICES.COM

Retrouvez-nous sur :

CÉCILE BONNIN - RESPONSABLE ASSOCIÉE ISOME

1/ Pouvez-vous nous présenter ISOME en quelques mots ? Sur quel territoire êtes-vous implanté ?
ISOME est un **bureau d'études** qui regroupe des architectes et ingénieurs spécialisés dans la rénovation énergétique des bâtiments. Nous sommes basés à Nantes, Paris, Rennes et Angers. Nous intervenons sur les logements en copropriété privée, pour les bailleurs sociaux, mais aussi pour les bureaux via le décret tertiaire, sur les bâtiments publics, des écoles, du périscolaire, gendarmeries, crèches, à la demande des collectivités. Lorsque nous rénovons, nous nous posons systématiquement la question de l'énergétique : quel pourcentage d'économie d'énergie peut-on réaliser et avec quel scénario de travaux ? Nous accompagnons les clients du DTG (diagnostic technique global), de l'AGP (audit global partagé), le PPT (plan pluriannuel de travaux) dans toutes ces phases en amont aux études de maîtrise d'œuvre, l'avant-projet, la phase pro et l'appel d'offres aux entreprises, jusqu'au suivi de chantier et à la réception. Sur chaque projet, un binôme architecte-ingénieur est mis en place, pour répondre au mieux aux enjeux de la rénovation énergétique globale.

2/ Vous êtes spécialisé dans la rénovation des copropriétés, pouvez-vous nous dire pourquoi vous avez axé votre expertise dans ce domaine ?
En France, le bâtiment est le 2e secteur le plus émetteur de gaz à effet de serre et il représente 45 % de la consommation d'énergie finale, à notre niveau, nous pouvons agir. Nous pensons que le parc immobilier existant doit être rénové, tant pour agir pour le climat que contre l'artificialisation des sols. Pour parler des logements, qui est notre cœur de métier, il s'agit actuellement de travailler sur des copropriétés des années 60. On s'aperçoit que ce sont des constructions anciennes de bonne qualité et qui représentent de nombreux avantages. L'exemple de la copropriété des années 60 est très parlant, ce sont de grands logements, plutôt bien agencés avec beaucoup de surfaces vitrées, des appartements lumineux et bien orientés. Ils sont installés sur de grandes parcelles, parfois boisées et avec des parties communes importantes, des garages, des caves, des salles de réunion, des locaux à vélos. Une fois rénovées, ces habitations augmentent en valeur et en confort. La rénovation énergétique présente plusieurs leviers d'action, comme améliorer le confort des résidents, on parle de confort d'hiver, mais aussi de confort d'été, faire baisser les factures énergétiques et revaloriser le patrimoine. Nous souhaitons agir pour le climat. C'est un métier qui, pour nous, a du sens.

3/ Quelles sont vos plus belles réussites ? Avez-vous déjà rencontré de gros points de blocage ?
Actuellement, nous sommes assez fiers des habitants eux-mêmes, fiers de leur sensibilisation pour le climat. Nous arrivons à passer des projets avec des matériaux biosourcés, par exemple : de la laine de bois à la place du polystyrène ou de la laine de roche, des toitures blanches pour éviter les îlots de chaleur et l'installation de pompes à chaleur. Cela s'est déclenché il y a très peu de temps, on sent une sensibilisation très claire des plus jeunes, de cette génération qui arrive. Nous avons eu aussi un retour assez positif sur un chantier, nous étions en train de poser les premiers panneaux d'isolants en plein hiver, nous avions à peine posé ces isolants côté nord, qu'une copropriétaire nous a dit : « C'est dingue, je ressens tout de suite la différence. Je n'ai plus cette sensation de paroi froide, je peux remettre ma tête de lit comme c'était avant ». C'est très positif.

© Cécile BONNIN ISOME

Nous arrivons à passer nos copropriétés des années 50, 60, 70 en BBC, c'est un sacré tour de force. Il faut continuer à développer et à rénover.

CÉCILE BONNIN - RESPONSABLE ASSOCIÉE ISOME

Et des points de blocage ?
La rénovation énergétique des copropriétés, ce sont des projets qui peuvent durer très longtemps, soit par manque de meneurs dans la copropriété, soit par manque de réactivité des professionnels, souvent due à charge de travail trop importante. Il peut y avoir des blocages lors des réunions ou même lors des AG où l'on voit des discussions assez animées entre les meneurs du projet et les sceptiques. Et là, c'est à nous aussi d'intervenir et de faire de la pédagogie pour faire en sorte que les plus sceptiques adhèrent au projet.

4/ Concernant BBC Effinergie Rénovation, y a-t-il des points d'évolution que vous aimeriez nous partager ?
J'ai fait le tour des équipes pour avoir leur retour. Le premier retour est sur le référentiel qui fixe des obligations telles que les tests d'étanchéité à l'air, la mise en sécurité électrique. Il manquerait presque un cahier des charges défini pour réaliser ces missions. On se disait que cela pourrait être intéressant de rédiger des fiches pratiques pour les intervenants chantiers, mais aussi pour nous ou pour les prestataires pour bien définir le périmètre de ces actions. On se disait aussi qu'il y aurait un besoin de sensibilisation auprès des copropriétaires, parce qu'ils regardent plus l'étiquette énergétique, c'est ça qui est vendu avec les diverses réglementations de l'État plutôt que les labels et on se demande comment valoriser le fait que la résidence soit labellisée BBC dans la revalorisation du patrimoine, parce qu'au final, c'est quand même l'étiquette qui prône toujours, ce serait presque bien de diffuser un prospectus que nous distribuerions aux copropriétaires, afin d'expliquer la plus-value d'une labellisation BBC dans le temps. Ne pas regarder que l'étiquette à court ou moyen terme mais la plus-value d'une labellisation BBC sur du long terme.
Dans cette labellisation BBC, il n'y a pas vraiment de soutien, de maintien pour développer des projets plus vertueux. Nous intégrons systématiquement des sujets tels que le biosourcé, le confort d'été, le réemploi dans nos projets. Mais, ils ne sont pas bien mis en valeur, par exemple c'est le même label si l'isolation thermique par l'extérieur est en polystyrène ou en laine de bois et il serait bon d'avoir un soutien de la part de Promotelec, par exemple, pour mettre en valeur ces bonnes actions.

5/ Vous travaillez régulièrement avec nos services pour des opérations de certification, quels sont les avantages de travailler avec Promotelec Services ?
J'ai aussi fait le tour des équipes pour prendre la température et, c'est très positif. Promotelec est très réactif sur les dossiers, on sent une bonne écoute et un accompagnement constructif. Quand nous avons des questions, on vous les pose et on a les réponses très rapidement. Le service commercial est également très réactif, on peut demander un devis pour une copropriété qui doit être présenté rapidement et on a un devis, j'allais dire dans la journée ou dans la semaine et c'est très pratique. Donc, un retour plutôt positif : réactif et constructif.

6/ Le salon H'Expo, qui a lieu à Nantes cette année, est un évènement important pour les professionnels du bâtiment. Qu'attendez-vous de ce salon ? Quelles solutions venez-vous chercher sur H'Expo ?
C'est rencontrer de nouveaux clients potentiels, c'est très clairement établir des contacts commerciaux, être informé aussi sur l'évolution du marché et bien sûr se faire connaître auprès des acteurs nationaux, augmenter notre visibilité et nous aurons également un stand.

Pour conclure l'entretien, est-ce que vous voulez ajouter quelque chose ?
Il faut continuer dans cette voie, c'est positif, on arrive à passer nos copropriétés des années 50, 60, 70 en BBC, c'est un sacré tour de force. Il faut continuer à développer et à rénover.

HÉLÈNE LAGUILLÉ - PRÉSIDENTE DE MERVANE

1/ Pouvez-vous nous présenter Mervane en quelques mots ? Sur quel territoire êtes-vous implanté ?
MERVANE, c'est une **agence d'architectes**. Nous sommes 14 en tout au sein de l'agence, nous sommes implantés à Carquefou, en périphérie de Nantes et nous intervenons essentiellement sur Nantes et sa périphérie et un peu jusqu'à la côte atlantique.

2/ Vous êtes spécialisés dans la rénovation des copropriétés, pouvez-vous nous dire pourquoi vous avez axé votre expertise dans ce domaine ?
Oui, nous avons effectivement axé notre expertise sur la rénovation. Le domaine de l'habitat collectif m'a toujours passionnée depuis l'école et durant toutes mes études. C'est un domaine dans lequel on rencontre toutes les catégories sociales, on est face à un bâtiment existant, que l'on doit réparer. Il faut lui redonner vie, lui permettre de revivre encore pendant plusieurs dizaines d'années. Ce sont des habitats complètement différents les uns des autres, des modes constructifs différents, des façons d'habiter différentes, et on doit à chaque fois s'adapter, regarder, observer, comprendre comment vivent ces bâtiments pour mieux les rénover et les réhabiliter. J'aime être au service de l'habitat et des habitants. C'est être capable dans un habitat existant, de le transformer, de l'améliorer, de bien comprendre son mode constructif. C'est cela qui est très intéressant : on doit le comprendre et le connaître, comprendre comment il a vécu. Et puis, face au défi actuel du climat, de la rénovation énergétique et de la maîtrise des dépenses énergétiques, rénover fait vraiment partie d'une éthique et d'une façon de voir le bâti. Le métier d'architecte évolue, nous sommes des généralistes du bâtiment, et de par notre formation, nous devons être les chefs d'orchestre de la rénovation : « cela fait 50 ans qu'on construit, dorénavant nous avons 50 ans de rénovation devant nous ». C'est pleinement le rôle de l'architecte d'accompagner à la fois les habitants mais aussi toutes les entreprises, les acteurs qui vont travailler sur ce bâti. La vision globale du projet est importante afin de maitriser les impacts techniques et environnementaux de tous les intervenants au cours de cette réhabilitation.

> *Face au défi actuel du climat, de la rénovation énergétique et de la maîtrise des dépenses énergétiques, rénover fait vraiment partie d'une éthique et d'une façon de voir le bâti.*

3/ Quelles sont vos plus belles réussites ? Avez-vous déjà rencontré de gros points de blocage ?
90 % de notre activité est dans la rénovation sur l'habitat collectif privé. La plus belle réussite, à chaque fois, c'est quand on a terminé un projet et que l'on croise les occupants au pied de l'immeuble, ou lors de réunions, et qu'ils nous disent : « C'est super merci, qu'est-ce qu'on est bien chez nous maintenant ». Là on se dit qu'on a fait notre travail. Les habitants, à chaque fois, lors de rénovations BBC, sont très inquiets au début du projet parce qu'on les engage dans des travaux très importants, des sommes à financer très importantes pour chacun. Mais pour autant, quand on nous dit « c'est réussi ! j'ai reçu ma première facture d'énergie à payer depuis la rénovation et j'ai bien 50 % de moins de consommation par rapport à l'année dernière », alors le pari est gagné !
Une rénovation énergétique est aussi esthétique, on redonne vie à un bâtiment à l'intérieur et à l'extérieur. On améliore le cadre de vie, et la réussite c'est aussi de permettre aux occupants de se sentir à nouveau bien chez eux et fiers de leur habitat.

© Hélène LAGUILLÉ MERVANE

HÉLÈNE LAGUILLÉ - PRÉSIDENTE DE MERVANE

Concernant les points de blocage, le financement de ces travaux reste le point le plus dur.
Nantes est une des régions les plus investies et les plus accompagnatrices financièrement auprès des copropriétaires, ce qui aide énormément à ce que les chantiers se réalisent.
Mais autant sur les études, on arrive généralement à sortir des projets dits BBC, autant parfois, on n'arrive pas à sortir le chantier parce qu'effectivement, c'est encore trop compliqué pour les propriétaires de financer de tels projets. Cela va en s'améliorant, l'État renforce son accompagnement financier avec MaPrimeRénov', mais c'est encore souvent un sujet délicat.
Côté technique, il arrive que la configuration constructive du bâtiment ne nous permette pas d'atteindre les niveaux de performances exigés du BBC Rénovation. De ce fait, les subventions et les aides financières sont bien moindres, et les restes à charge pour les propriétaires sont trop élevés.

4/ Concernant BBC Effinergie Rénovation, y a-t-il des points d'évolution que vous aimeriez nous partager ?
Quand on a un bâtiment tout électrique (par exemple) et qu'on a une consommation minimum à atteindre et qu'on a des points de blocage techniques, c'est essayer de pouvoir rapidement se mettre autour de la table et de trouver ensemble des solutions d'ajustements par rapport à ces référentiels pour que l'on puisse quand même accompagner ces copropriétés, qui peuvent parfois représenter beaucoup de logements, et pouvoir leur trouver une solution intermédiaire. Un petit peu plus de souplesse parfois pour des dossiers très particuliers et pouvoir faire une rénovation énergétique adaptée.

5/ Vous travaillez régulièrement avec nos services pour des opérations de certification, quels sont les avantages de travailler avec Promotelec Services ?
L'avantage premier que l'on voit, c'est la réactivité de Promotelec quand on travaille avec vos services et la simplicité de nos échanges. Le cahier des charges de Promotelec reste abordable, et les points qui sont demandés à atteindre sont cohérents avec un habitat collectif, des bâtiments occupés. Ce sont des points qui restent atteignables. Ils sont accessibles et compréhensibles par l'ensemble des propriétaires, par les occupants. La certification doit se faire avec des actions évidentes et censées. Enfin, la réactivité de vos services et les échanges sont simples et fluides.

mervane architectes

6/ Le salon H'Expo, qui a lieu à Nantes cette année, est un évènement important pour les professionnels du bâtiment. Qu'attendez-vous de ce salon ? Quelles solutions venez-vous chercher sur H'Expo ?
C'est l'occasion de pouvoir se rencontrer dans des conditions différentes d'un projet ou d'une réunion de travail. C'est un moment d'échanges sur les pratiques que l'on a, sur les résultats obtenus.
Nos réflexions communes doivent porter entre autres, sur la massification de tous ces chantiers que l'on doit mettre en place. La difficulté, ça va être effectivement la main d'œuvre et les entreprises disponibles. Parce qu'une fois que c'est sur le papier, c'est facile, mais encore faut-il pouvoir l'exécuter. Et puis, aussi, bien sûr, on aime venir sur ces salons pour rencontrer les industriels et les fabricants parce qu'ils sont toujours force de proposition pour nous apporter des solutions plus innovantes et efficaces, dans un souci de gain de temps, d'efficacité en chantier et d'esthétique.

Pour conclure cet entretien, souhaitez-vous ajouter quelque chose ?
C'est un sujet passionnant et j'espère que cela puisse continuer à intéresser la majorité des professionnels et surtout aussi des architectes et des jeunes architectes qui sont en train d'être formés. Il faut massifier la formation en maitrise d'œuvre sur la rénovation, la réhabilitation, parce qu'il faut à la fois bien comprendre comment vit un bâtiment et connaître les techniques de chantier, pour pouvoir bien accompagner une rénovation.

FLORENT LOUSSOUARN, RESPONSABLE PÔLE RÉNOVATION GRAND OUEST ET ASSOCIÉ - POUGET CONSULTANTS

1/ Pouvez-vous nous présenter Pouget Consultants en quelques mots ? Sur quel territoire êtes-vous implanté ?
Pouget Consultants, c'est un **bureau d'études** thermique, carbone et fluides, qui a fêté ses 40 ans l'année dernière. Nous sommes environ 90 collaborateurs basés sur Paris, Nantes et Rennes.
Nous sommes organisés en deux pôles d'activité : construction et rénovation, et au sein de ces deux activités, on retrouve deux métiers différents qui sont le conseil et l'opérationnel. L'opérationnel, c'est-à-dire qu'on travaille avec des bailleurs, des promoteurs, des syndics de copropriétés, des architectes, pour faire sortir de terre des bâtiments neufs ou des rénovations, concrètement sur le terrain. Et puis le conseil, c'est plus en recherche et développement, en assistance à maîtrise d'ouvrage en termes de stratégie bas carbone par exemple, sur les parcs immobiliers. Donc, tout cela se nourrit mutuellement.

2/ Vous êtes impliqué dans la rénovation des copropriétés, pouvez-vous nous dire pourquoi vous avez développé votre expertise dans ce domaine ?
Le choix de la rénovation par Pouget Consultants, c'était avant même la sortie de la première réglementation thermique dans l'existant en 2007. Si nous voulons réussir le défi de la transition énergétique, cela passera aussi et avant tout par le défi de la rénovation énergétique, au-delà de maîtriser l'impact des constructions neuves. Donc une adhésion forte de Pouget au sujet de la rénovation, et le marché de la copropriété, nous y sommes présents aussi, parce que la copropriété, c'est un parc de bâtiments qu'on ne pourra pas laisser de côté pour réussir le défi de la transition énergétique. Pour donner un point de repère, le nombre de logements en copropriété aujourd'hui en France, représente à peu près 2 fois plus de logements qu'en parc social. Cela montre bien l'importance de ce parc. Pour autant, ce secteur peine à vraiment se lancer massivement dans la rénovation énergétique. Il y a des exemples qui ont commencé à fleurir sur le territoire, mais nous sommes encore bien trop loin du nombre de rénovations à atteindre. C'est cela aussi qui nous anime dans notre choix de la rénovation et du secteur de la copropriété : être utile et donner du sens à notre investissement et à nos missions.

3/ Quelles sont vos plus belles réussites ? Avez-vous déjà rencontré de gros points de blocage ?
Nous sommes assez contents d'avoir réussi à travailler ce sujet de la rénovation en copropriété, parce que le secteur de la copropriété nous a beaucoup bousculé et nous a obligé à sortir de notre zone de confort, de simple ingénieur carbone thermique. Il a fallu adapter notre discours au plus grand nombre et surtout élargir notre champ de conseil au-delà de la thermique puisque lorsqu'on est en copropriété encore plus que dans d'autres secteurs, la décision ne se fait pas tant sur la performance environnementale du projet, que sur la capacité à conseiller en termes de financement sur les travaux, être capable de faire comprendre de manière pédagogique l'intérêt global de partir vers une rénovation énergétique et pas juste d'atteindre un label ou d'atteindre des objectifs comme on peut l'avoir avec des maîtres d'ouvrage plus professionnels. Dès 2010, nous avons réussi à enclencher les premiers chantiers de rénovation énergétique globale en copropriétés. Nous avons fait partie des précurseurs sur ce dossier et cela nous tenait à cœur.

© Florent LOUSSOUARN POUGET CONSULTANTS

FLORENT LOUSSOUARN, RESPONSABLE PÔLE RÉNOVATION GRAND OUEST ET ASSOCIÉ - POUGET CONSULTANTS

Concernant les **points de blocage**, ce qui est un frein plus qu'un point de blocage, ce sont les problématiques de financement des travaux que rencontrent nos maîtres d'ouvrage. Depuis le COVID et encore plus avec les aspects géopolitiques, les équations financières sur nos projets se tendent. Les maîtres d'ouvrage ont de plus en plus de mal à résoudre l'équation. Cela nous amène à sortir de nouveau de notre zone de confort et d'être de plus en plus force de conseil pour trouver des économies ou pour repousser dans le temps certaines actions qui ne pourront se faire à court terme pour des raisons financières.

4/ Concernant BBC Effinergie Rénovation, y a-t-il des points d'évolution que vous aimeriez nous partager ?
Sur le secteur de la rénovation, le label BBC Effinergie est en plein mouvement puisqu'on a eu en 2021 une première révision du dispositif qui a apporté des éléments assez engageants, en précisant davantage le niveau de qualité des travaux qui étaient attendus. Par exemple, l'effort s'est resserré sur le niveau d'étanchéité et la qualité des réseaux de ventilation pour aller chercher un objectif de qualité de l'air et de santé pour les occupants. Et puis, comme dans la construction neuve, le label Effinergie joue son rôle, en rénovation, de précurseur et permet de sensibiliser les professionnels aux nouveaux enjeux. En 2021, le label BBC ne demande plus uniquement d'atteindre des objectifs en termes de kWh et de performance énergétique, mais demande aussi de se poser la question du type d'énergie consommée en intégrant un seuil carbone à respecter.
D'ores et déjà, les concertations sont en cours pour le futur label qui sortira normalement en 2023. La grande mise à jour portera sur le changement de la méthode de calcul qui ne sera plus la règlementation thermique TH-C-E ex mais basée sur le nouveau DPE. Cela montre bien la tendance consistant à ce que le DPE devienne le nouveau baromètre de l'État sur le sujet de la rénovation énergétique, tant sur les labels que sur les dispositifs de subventions.

5/ Vous travaillez régulièrement avec nos services pour des opérations de certification, quels sont les avantages de travailler avec Promotelec Services ?
Chez Promotelec, il y a une ingénierie qui est à disposition sur les dossiers, qui sert de fonction support pour analyser les dossiers, et qui permet de s'assurer du niveau de qualité d'analyse des documents qui sont envoyés et donc c'est plutôt rassurant pour un acteur qui doit assurer le niveau de qualité lié au label sur nos projets. Et puis en rénovation, il y a un proverbe qui dit : « il faut s'adapter aux bâtiments et pas l'inverse », c'est à dire qu'en rénovation, plus que dans le neuf, nous sommes souvent face à des situations où un dispositif national ne peut pas être forcément complètement appliqué ou comme c'était prévu sur un cas très particulier et, chez Promotelec, nous trouvons cette capacité de discussion et de souplesse dans l'adaptation du label à des situations existantes pas toujours évidentes à appliquer.

> *Si nous voulons réussir le défi de la transition énergétique, cela passera aussi et avant tout par le défi de la rénovation énergétique, au-delà de maîtriser l'impact des constructions neuves.*

FLORENT LOUSSOUARN, RESPONSABLE PÔLE RÉNOVATION GRAND OUEST ET ASSOCIÉ - POUGET CONSULTANTS

6/ Le salon H'Expo, qui a lieu à Nantes cette année, est un évènement important pour les professionnels du bâtiment. Qu'attendez-vous de ce salon ? Quelles solutions venez-vous chercher sur H'Expo ?

Ce que j'attends de ce salon, c'est de pouvoir dans un premier temps échanger avec les acteurs du bâtiment et du logement social. Cela fait du bien aussi de « lever la tête du guidon », et d'avoir un temps où on se pose pour échanger des informations, discuter avec différents acteurs. Dans ce salon, on pourra trouver aussi bien des maîtres d'ouvrage que des confrères, que des offreurs de solutions, c'est vraiment dans un premier temps cela qui m'intéresse, échanger avec le réseau de manière très diverse et resserrée autour du monde du logement social. Cela nous permet aussi de savoir si les visions de marché que l'on pressent sont recoupées ou pas par les différents acteurs que nous aurons l'occasion de rencontrer. Et le 2e sujet que je viens chercher, c'est une capacité d'ouverture et de réflexion dans les ateliers et conférences qui portent sur des sujets du moment ou à venir et qui sont toujours l'occasion de s'ouvrir l'esprit et de venir chercher des visions différentes de ce qu'on pourrait avoir l'habitude de traiter sur nos dossiers.

7/Pour finaliser cet entretien, souhaitez-vous ajouter quelque chose ?

Si j'avais un mot à retenir, c'est que malgré les difficultés apparentes auxquelles le monde du bâtiment doit faire face : la hausse du coût des matériaux, la tension au niveau de l'approvisionnement énergétique et la période d'incertitude qui s'ouvre, nous avons néanmoins de sérieux atouts pour réussir ce défi de la transition énergétique. Il ne faut surtout pas baisser les bras face à l'enjeu de la rénovation énergétique, en phase avec les défis de la transition, et face à des signaux qui peuvent être un peu déstabilisants à court terme. Le monde du bâtiment, avec nos profils complémentaires, y compris, Promotelec et les certificateurs, nous avons tous les moyens pour aller chercher les solutions innovantes pour réussir le défi de la transition énergétique tout en répondant à l'équation, notamment financière, que doivent résoudre les maîtres d'ouvrage.

FLORIAN BOUVIER – RESPONSABLE OPÉRATIONNEL SUR LA CELLULE RÉNOVATION ÉNERGÉTIQUE - GLOBAL NRGYS CONSEIL

1/ Pouvez-vous nous présenter GLOBAL NRGYS CONSEIL en quelques mots ? Sur quel territoire êtes-vous implanté ?
La société NRGYS, est la société historique du groupe qui a été créée en 2005 pour travailler exclusivement sur des bâtiments neufs, sur les études thermiques et de la maîtrise d'œuvre. La société GLOBAL NRGYS CONSEIL à laquelle j'appartiens a été créée en 2017 pour ajouter une brique, au niveau du groupe, avec une société spécialisée dans les bâtiments existants. Nous sommes un **bureau d'études** et cabinet de conseil spécialisé dans l'optimisation et la rénovation énergétique des bâtiments existants, notamment avec des clients copropriétés tertiaires ou habitations et des bailleurs sociaux également. Nous avons 3 agences : une à Nantes, où se situe le siège, une en Île-de-France et une à Bordeaux, nous rayonnons sur l'ensemble du Grand-Ouest et l'Île-de-France.

2/ Vous êtes spécialisé dans la rénovation des copropriétés, pouvez-vous nous dire pourquoi vous avez axé votre expertise dans ce domaine ?
Pour ma part, cela a toujours été un plaisir, depuis plus de 15 ans, de travailler sur les bâtiments existants et d'être en contact avec les copropriétaires. Il y avait un vrai marché sur la rénovation énergétique dans le monde de la copropriété, qui est très spécifique avec des attentes et un mode opératoire qui sont totalement différents des bâtiments neufs ou en monopropriétés. C'est dans ce cadre que GLOBAL NRGYS CONSEIL a été créée pour accompagner nos clients, syndics et copropriétés, sur de la rénovation énergétique. L'augmentation du prix des énergies et la volonté au niveau de l'État de réduire les gaz à effet de serre, ont également modifié l'approche des copropriétaires dans le domaine énergétique dans la valorisation du patrimoine. Nous sommes une vingtaine de personnes chez GLOBAL NRGYS CONSEIL.

3/ Quelles sont vos plus belles réussites ? Avez-vous déjà rencontré de gros points de blocage ?
Sur la métropole nantaise où nous travaillons beaucoup avec Promotelec sur des labellisations de rénovation depuis le début du dispositif en 2019, nous avons une trentaine de dossiers de labellisations BBC en cours sur la maîtrise d'œuvre ou en phase travaux. Notre réussite, c'est que l'ensemble de nos études thermiques ont été globalement acceptées et validées directement par Promotelec, c'est-à-dire que la phase audit et la phase construction du projet ont toujours été très bien ciblées d'entrée, ce qui nous a permis d'aborder la phase cahier des charges et travaux en toute sérénité avec les copropriétaires.

Il y a deux dossiers sur Nantes, une copropriété de 220 logements en chauffage collectif, avec un contexte spécifique d'amiante, qui est partie en phase travaux. Une autre copropriété de 80 logements, dont nous sommes assez fiers, puisque nous sommes sur une rénovation BBC avec du chauffage individuel gaz avec un impact sur les travaux des parties privatives conséquent et le projet est passé à une très grande majorité. En copropriété, tout ce qui touche aux parties privatives est toujours assez spécifique et nécessite une approche individualisée et pédagogique.

Et avez-vous rencontré des points de blocage ?
Le point de blocage que nous avons pu rencontrer ces derniers temps, c'est l'augmentation du prix des matériaux et donc des devis. Entre le moment où les travaux sont votés en Assemblée générale et le moment où a lieu le financement pour pouvoir valider les offres marché, il se passe généralement un an, voire un peu plus. La spécificité des copropriétés est qu'une fois qu'un budget a été voté en Assemblée générale, c'est compliqué de revenir avec des augmentations de devis. Nous avons adapté notre process afin de prendre en compte cette spécificité.

© FLORIAN BOUVIER GLOBAL NRGYS CONSEIL

FLORIAN BOUVIER – RESPONSABLE OPÉRATIONNEL SUR LA CELLULE RÉNOVATION ÉNERGÉTIQUE - GLOBAL NRGYS CONSEIL

4/ Concernant BBC Effinergie Rénovation, y a-t-il des points d'évolution que vous aimeriez nous partager ?
Il y a deux points un peu compliqués : le premier, c'est le changement de la méthode de calcul pour être conforme au dispositif de l'État, méthode DPE, qui permettrait d'avoir un ensemble cohérent et pour nous, de simplifier la communication auprès de nos clients. Ce n'est pas toujours simple de leur expliquer la double méthode de calcul TH-C-E ex et DPE. Cela entraine également une augmentation du coût de nos prestations, ce qui ne va pas dans le bon sens.
Le second point, même si le référentiel de Promotelec est plutôt bien fait, serait une meilleure prise en compte des spécificités du monde de la copropriété pour tout ce qui concerne les parties privatives. C'est compliqué de potentiellement perdre le label BBC parce qu'une installation électrique privative n'est pas en adéquation avec le référentiel. Informer le copropriétaire, c'est simple, mais perdre l'ensemble des aides à l'échelle du bâtiment pour une partie privative d'un logement, c'est toujours un peu plus compliqué en gestion. Un dernier point, c'est le test d'étanchéité à l'air sur les réseaux verticaux de ventilation, notamment quand ils sont dans des gaines techniques totalement fermées, où il y a des travaux qui impactent les parties privatives qui peuvent être un frein pour aller chercher le label BBC.

5/ Vous travaillez régulièrement avec nos services pour des opérations de certification, quels sont les avantages de travailler avec Promotelec Services ?
Le premier avantage, c'est le référentiel Promotelec qui est assez cohérent et globalement assez simple, et qui colle plutôt bien au label Effinergie. Ce n'est pas une usine à gaz, le référentiel Promotelec qu'on vient rajouter, est simple à appréhender mais aussi à retranscrire et à expliquer à nos clients.
Le second, c'est l'accompagnement de Promotelec, qui est plutôt bien fait et agréable pour nous, notamment la possibilité de pouvoir valider l'étude thermique dès la phase de l'étude thermique avant même d'avoir rédigé les cahiers des charges. Avoir déjà une première attestation qui nous valide le projet en phase d'étude thermique, c'est toujours extrêmement confortable pour nous mais également pour nos clients. C'est un confort appréciable et en troisième avantage, ce sont les interlocuteurs qui sont disponibles et réactifs sur ces sujets.

6/ Le salon H'Expo, qui a lieu à Nantes cette année, est un évènement important pour les professionnels du bâtiment. Qu'attendez-vous de ce salon ? Quelles solutions venez-vous chercher sur H'Expo ?
Ce que nous attendons de ce salon, c'est de continuer nos échanges constructifs avec nos partenaires et nos clients. Les solutions que l'on vient chercher, ce sont de nouvelles solutions et équipements techniques qui souvent sont présentés pour la première fois lors de ces salons, pour pouvoir intégrer dans nos offres ces dernières innovations.

Pour conclure, est-ce que vous souhaitez ajouter quelque chose ?
Peut-être un petit point pour dire que le label Promotelec permet globalement d'avoir une certaine sérénité quand on vient présenter les projets de rénovation auprès des copropriétaires. Ils obtiennent une certification qui leur permet de valoriser leur bien immobilier. Ils n'ont pas l'impression qu'on va vendre un programme, qui à la fin des travaux, ne sera pas respecté ou n'atteindra pas les performances évoquées au départ. Pour nous, c'est un vrai confort, le label et une vraie source de motivation auprès de nos clients pour accepter les travaux.

> *Le label Promotelec permet globalement d'avoir une certaine sérénité quand on vient présenter les projets de rénovation auprès des copropriétaires. Ils obtiennent une certification qui leur permet de valoriser leur bien immobilier.*

GLOBAL NRGYS CONSEIL

CERTIFICATION HABITAT NEUF

Une offre de certification qui anticipe les enjeux et réglementations de demain. Découvrez une certification qui s'adapte à vos besoins

05 34 36 80 00
CONTACTLABEL@PROMOTELEC-SERVICES.COM

Retrouvez-nous sur :

VINCENT BRAIRE - PRÉSIDENT DE POUGET CONSULTANTS

1/ Pouvez-vous nous présenter Pouget Consultants en quelques mots ? Sur quel territoire êtes-vous implanté ?
Pouget Consultants, c'est un **bureau d'études** thermique, carbone et fluides, qui a fêté ses 40 ans l'année dernière. Nous sommes environ 90 collaborateurs basés sur Paris, Nantes et Rennes.
Nous sommes organisés en deux pôles d'activité : construction et rénovation, et au sein de ces deux activités, on retrouve deux métiers différents : l'opérationnel et le conseil. L'opérationnel, c'est-à-dire que nous travaillons avec des bailleurs, des promoteurs, des architectes, pour faire sortir de terre des bâtiments neufs ou des rénovations, sur le terrain. Et puis le conseil, c'est plus en recherche et développement, en assistance à maîtrise d'ouvrage ou pour des collectivités, en termes de stratégie bas carbone par exemple, sur les parcs immobiliers. Tout cela se nourrit mutuellement. En tant que président de la structure, j'ai un regard transverse sur toutes ces activités.

2/ Vous êtes engagé dans une démarche de certification pour vos projets de construction, pouvez-vous nous dire pourquoi c'est important ?
C'est important d'être encadré par une démarche de certification sur nos projets car cela garantit l'atteinte du résultat. Cela offre un cadre rassurant pour la maîtrise d'ouvrage et la maîtrise d'œuvre, faire en sorte de tenir les objectifs et être accompagné dans cette atteinte des objectifs, jusqu'à la réception du bâtiment.

© VINCENT BRAIRE POUGET CONSULTANTS

3/ Les règles des aides à la pierre ont évolué ? Qu'en pensez-vous ?
De mon point de vue, il est nécessaire qu'il y ait un ajustement de ces règles par rapport à la décarbonation globale du bâtiment. Si je regarde de ma fenêtre, c'est évidemment vers la rénovation globale aussi qu'il faut se tourner avec des aides. Dans la construction neuve, la décarbonation est bien enclenchée grâce à la RE2020 et ses différents paliers. Faut-il soutenir des investisseurs privés pour arriver à sortir des bâtiments de terre ? Peut-être sur l'anticipation des seuils. J'ai l'impression que cela déséquilibre un peu quand même l'approche financière globale d'une opération, une sorte de péréquation entre les différents acquéreurs. En général, ceux qui ont recours à de l'investissement Pinel voient les montants des logements un peu plus élevés que les autres pour rééquilibrer le bilan. Cela fait porter un certain risque financier à moyen terme, à la revente, à ces particuliers qui achètent pour investir.

4/ Vous travaillez régulièrement avec nos services pour des opérations de certification, quels sont les avantages de travailler avec Promotelec Services ?
La rigueur, l'écoute et le partenariat. Avec Promotelec Services, nous sommes accompagnés et dans le partage des éléments que nous devons produire. On ne va pas simplement cocher les cases dans une certification, il peut y avoir un dialogue sur la prise en compte de tel ou tel élément, surtout dans un nouveau cadre réglementaire, comme la RE2020, où nous sommes tous en train de chercher nos marques. C'est important d'être dans ce partenariat et pas uniquement dans une censure, si j'ose dire du tout noir ou tout blanc.

VINCENT BRAIRE - PRÉSIDENT DE POUGET CONSULTANTS

5/ Quelles sont vos plus belles réussites ? Avez-vous déjà rencontré de gros points de blocage ?
Notre plus belle réussite, c'est d'essayer d'innover avec bon sens et pragmatisme le plus souvent possible. C'est-à-dire de voir sortir de terre des bâtiments performants qui mettent en place de nouvelles solutions qui vont se généraliser ensuite. On pense actuellement à la construction bois, par exemple, et à l'intégration des pompes à chaleur dans les immeubles collectifs, voilà deux sujets assez innovants avec la RE2020 et qu'on a à cœur de bien intégrer dans nos projets.

En point de blocage, c'est un peu le pendant d'innover et d'avoir recours à des solutions pas complètement abouties, nous nous heurtons souvent à de nouvelles normes ou des règlementations qui évoluent plus ou moins vite ou plus ou moins en phase : construction bois versus, règlementation incendie, il faut faire matcher tous ces sujets-là, ce qui est assez complexe en ce moment.

6/ Concernant la réglementation environnementale RE2020, y a-t-il des points d'évolution que vous aimeriez nous partager ?
Les points d'évolution, il y en a surtout deux majeurs : **l'approche en carbone**, évidemment, l'analyse du cycle de vie, surtout sur la partie construction, avec ses évolutions dans le temps. C'est très intéressant et cela rebat les cartes en termes de mode constructif, même si cela n'en écarte aucun, mais en tout cas, cela fait émerger de nouvelles solutions et cela fait réfléchir, avancer les industriels et fabricants pour décarboner leur process industriel. C'est assez passionnant à suivre, on voit que tout le monde se pose la question à présent de la décarbonation de son process pour que son produit ait une empreinte environnementale réduite.
Le 2e point, c'est le **confort d'été**, le calcul en degrés heure qui, je l'espère, va donner une accélération, en tout cas une prise de conscience un peu plus forte sur ce sujet. Il est temps de concevoir des bâtiments résilients, confortables, aussi bien en été qu'en hiver, c'est ce qui manquait à mon sens dans les réglementations précédentes.

7/ Le salon H'Expo, qui a lieu à Nantes cette année, est un évènement important pour les professionnels du bâtiment. Qu'attendez-vous de ce salon ? Quelles solutions venez-vous chercher sur H'Expo ?

Comme pour tous les salons, on y va avec deux idées : rencontrer les fabricants et les partenaires, sentir les innovations, les nouvelles tendances du marché, mais aussi assister à quelques conférences intéressantes, et nous serons amenés nous-mêmes à en animer. De plus, avec notre agence de Nantes, on joue à domicile. C'est donc un événement important pour nous cette année.

Pour conclure cet entretien, souhaitez-vous ajouter quelque chose ?
En plus de son référentiel de certification RE2020, c'est important que les services de Promotelec se tournent également vers l'accompagnement des habitants, pour les aider, si besoin, à comprendre et à appréhender le fonctionnement de leur bâtiment. Maîtrise d'usage et commissionnement sont deux sujets d'avenir et prépondérants pour tenir notre objectif commun d'atténuation et d'adaptation au changement climatique !

> *Il est temps de concevoir des bâtiments résilients, confortables, aussi bien en été qu'en hiver, c'est ce qui manquait à mon sens dans les réglementations précédentes.*

STÉPHANE GALIBERT – PRÉSIDENT DE YESWIMMO

1/ Pouvez-vous nous présenter YESWIMMO en quelques mots ? Sur quel territoire êtes-vous implanté ?
YESWIMMO est une TPE de 3 personnes créée en 2014 avec mon épouse. Notre fils ainé nous a rejoint et nous travaillons principalement sur Le Mans et sa Métropole. Nous avons une activité de **maîtrise d'ouvrage et d'assistance à maîtrise d'ouvrage**. Pour la partie maîtrise d'ouvrage, nous réalisons principalement des logements résidentiels, c'est-à-dire des lots diffus ou vendus en bloc à des institutionnels ou à des bailleurs sociaux. Nous avons aussi réalisé plusieurs résidences gérées type Résidence Services Seniors. Nous produisons entre 80 et 150 logements par an en propre. Et puis nous avons des opérations en partenariat, lorsque les opérations sont, soient trop complexes techniquement et qu'on veut un appui avec un partenaire, ou alors lorsque financièrement, elles sont trop importantes pour nous. Et puis notre autre métier, est l'Assistance à Maîtrise d'Ouvrage. Nous accompagnons des clients privés, entreprises, voire collectivités dans l'acte de construire, du montage jusqu'à la fin de la garantie de parfait achèvement.

2/ Vous êtes engagé dans une démarche de certification pour vos projets de construction, pouvez-vous nous dire pourquoi c'est important ?
C'est important pour plusieurs raisons. La première, c'est que la certification ou la démarche de certification nous donne un fil conducteur dès le départ du projet pour mettre en cohérence nos ambitions de qualité du projet, et donner aussi à l'équipe technique le référentiel, pour savoir tout de suite là où on veut aller. C'est un premier outil qui nous aide bien parce que nous sommes un petit promoteur, sans ressources techniques en interne. Nous avons fait le choix de travailler avec des équipes externes. Ensuite, vis-à-vis de nos clients, elle est importante car ce qu'on a vendu, ce que nous avons annoncé comme qualité, va être confirmée par la certification. Donc il ne suffit pas de dire ce qu'on va faire, il faut faire ce qu'on a dit. La certification va donner à nos clients ce gage de sécurité sur la qualité vendue. C'est important quand on travaille avec des institutionnels, que ce soit des bailleurs ou un fonds privé, qui me disent, « je vois bien la qualité de votre bâtiment mais comment allez-vous me la prouver ? », et bien en mettant en place un label et éventuellement en choisissant une option, nous sommes sûrs de bien répondre à l'attente de ce client. Donc pour nous, c'est une aide technique et une aide à la vente évidemment. Cela nous apporte cette garantie qu'un petit promoteur a peut-être moins naturellement par rapport à une grosse structure.

3/ Que pensez-vous de notre certification multicritères Habitat Neuf RE2020 qui propose des options portant sur les thématiques du confort, de l'environnement, de l'accessibilité, de l'optimisation financière, de la règlementation ?
La RE2020 apporte un spectre d'analyse beaucoup plus large que la RT puisqu'on va au-delà des sujets thermiques, en y intégrant les sujets d'environnement, et de carbone sur lesquels il va falloir travailler. Ainsi, je pense qu'à partir du moment où sur l'aspect technique nous continuerons à travailler avec Promotelec, le fait d'être accompagné dans une réflexion globale sera pour nous plus simple. Dans le cas contraire, il faudrait aller chercher des partenaires dans différents domaines alors que là, par la mission d'accompagnement de Promotelec, le sujet sera traité avec un seul partenaire. Limiter le nombre d'intervenants et de partenaires est très important pour nous.

© STÉPHANE GALIBERT YESWIMMO

STÉPHANE GALIBERT – PRÉSIDENT DE YESWIMMO

4/ Vous travaillez régulièrement avec nos services pour des opérations de certification, quels sont les avantages de travailler avec Promotelec Services ?

J'en ai plusieurs ; le premier, c'est une relative simplicité et facilité dans les échanges. Il y a un applicatif [APS], qui permet de déposer les documents, de fluidifier et faciliter les envois. Nous utilisons cet applicatif, qui a évolué au fil des années et devient encore plus fluide. Quand on est face à une plateforme, ce n'est pas toujours facile de l'utiliser. Avec Promotelec, nous avons un applicatif qui est plutôt assez intuitif et surtout avec, la possibilité d'avoir les services en direct et les assistantes. Lorsqu'il y a une problématique particulière, les équipes font des réponses personnalisées. J'avais un sujet fonctionnel sur l'applicatif, l'assistante et mon référent commercial ont trouvé la solution pour que cela ne soit pas compliqué pour moi. Ce que j'apprécie vraiment beaucoup, c'est qu'au-delà de l'applicatif, on peut avoir un contact avec les équipes en direct. Parfois, certains documents sont difficiles à mettre en ligne sur l'applicatif ou ne vont pas, on peut alors se mettre d'accord, et faire un envoi par ailleurs, il y a une application qui est là mais il y a aussi des hommes et des femmes à côté, qui nous permettent que cela ne soit pas une contrainte parce que sinon, cela serait compliqué.

Cependant, mon regret est de ne pas avoir un interlocuteur unique technique qui suit nos dossiers, car cela concourrait à la fluidité. Nous certifions quasiment 3 à 4 opérations avec Promotelec Services en permanence, je ne sais pas qui est l'instructeur, on n'interagit avec lui que par la plateforme et pour moi qui ne suis pas technicien du bâtiment, cela serait parfois plus simple d'avoir quelqu'un qui suit mes dossiers que je peux appeler au fur et à mesure de mes questions. De ne pas avoir un technicien affecté sur nos projets, c'est un petit peu dommage compte tenu du volume qu'on fait. Mais encore une fois, la réactivité avec les services fait que c'est quand même assez facile.

> *La certification ou la démarche de certification nous donne un fil conducteur dès le départ du projet pour mettre en cohérence nos ambitions de qualité du projet…*

5/ Quelles sont vos plus belles réussites ? Avez-vous déjà rencontré de gros points de blocage ?

Ma fierté et ma réussite, et on y arrive souvent, c'est quand je remets le certificat Promotelec le jour de la livraison, cela veut dire qu'on est bien organisé, qu'on a bien travaillé, bien échangé, qu'on a pu organiser les visites préalablement et qu'on a pu lever tous les avis. Mon objectif, c'est d'essayer de faire en sorte qu'on ne mette pas 3 mois après la livraison à obtenir le certificat. Le gros point de blocage, on n'en a eu un seul sur une opération. Nous avons réalisé une opération de 36 logements, dans laquelle il y avait des logements intermédiaires et des logements individuels. Un logement individuel n'a pas réussi à passer sur la même norme RT 2012 que les autres, on n'a jamais pu trouver de solutions pour passer de -5 à -10.

Vous parliez de réussite, il y a une opération que je voudrais citer. Ce projet en cours de chantier, on en était au stade de la plâtrerie finie. L'investisseur et le gestionnaire de la RSS ont décidé de ne pas contractualiser ensemble et il a fallu transformer le bâtiment en logement locatif social. A la base, l'opération n'avait pas fait l'objet d'une demande de certification. Nous avons réussi avec l'équipe de maitrise d'œuvre et Promotelec à monter le dossier de demande en urgence après une étude de compatibilité à faire certifier le bâtiment RT 2012 -20%. Je pense que c'était une belle réussite de tout le monde parce que quand j'ai appelé Promotelec, on s'est dit que cela allait être « chaud » quand même.

STÉPHANE GALIBERT – PRÉSIDENT DE YESWIMMO

6/ Concernant la réglementation environnementale RE2020, y a-t-il des points d'évolution que vous aimeriez nous partager ?

Nous sommes en milieu urbain, sur Le Mans, qui n'est pas une très grande ville, et en milieu périurbain. La RE2020, à la différence de la RT, apporte une souplesse par rapport au chauffage électrique et aux solutions électriques qui sont vraiment intéressantes, qu'elles soient individuelles ou collectives, avec les PAC et autres. Mais je ne comprends pas le mouvement totalement inverse et l'interdiction qui est envisagée sur le gaz. Il y a des clients pour qui la solution de la chaudière individuelle gaz est une bonne solution. Et autant la RT2012 condamnait l'option électrique autant, là la règlementation veut sacrifier le gaz. Dans les villes où il existe des réseaux de chaleur, cela ne pose pas de difficulté, le raccordement à ces réseaux est légitime et souhaitable. En revanche, ces réseaux n'existent pas toujours, ou il n'est pas toujours possible de s'y raccorder, la solution du gaz peut alors se justifier. Mon interrogation sur la RE2020 à terme, est le sacrifice total du gaz qui, pour certains résidents apportait une bonne solution de chauffage et de production d'eau chaude sanitaire.

7/ De plus en plus de promoteurs se lancent dans la rénovation, qu'en pensez-vous ?

Tout dépend de ce qu'on entend par rénovation. Je sais qu'un certain nombre de promoteurs se lancent dans l'accompagnement des copropriétés, dans les travaux notamment d'isolation. Nous, encore une fois, nous sommes une petite structure. Le métier de la promotion nous prend déjà pas mal de temps. On a fait de la rénovation, mais lourde. Nous avons par exemple acheté avec des partenaires une ancienne clinique, dans laquelle nous avons réalisé une rénovation lourde du bâtiment pour le transformer en bureaux, logements et crèche. J'associe plutôt ce type d'opération à de la maîtrise d'ouvrage, quasiment à de la promotion immobilière. Après, aller sur des métiers de rénovation ou d'AMO de rénovation auprès des copropriétés, etc. tous les promoteurs ne sont pas adaptés ou n'ont pas les équipes pour faire ce genre de missions et nous ce n'est pas aujourd'hui une orientation vers laquelle nous nous tournons. Nous sommes plus dans l'accompagnement des collectivités et de nos clients à la réflexion sur leurs projets mais pour aboutir à des constructions neuves ou des réhabilitations lourdes de friches. Pour les travaux concernant des bâtiments anciens, c'est très particulier, il faut des compétences, que nous, on considère ne pas avoir.

YesWimmo
l'immobilier autrement

STÉPHANE GALIBERT – PRÉSIDENT DE YESWIMMO

8/ Le salon H'Expo, qui a lieu à Nantes cette année, est un évènement important pour les professionnels du bâtiment. Qu'attendez-vous de ce salon ? Quelles solutions venez-vous chercher sur H'Expo ?
Pour l'instant, on ne l'a jamais fait. On n'a jamais pris le temps, plus exactement, de le faire, mais oui, cette année, on va y aller. Je pense que les années qu'on vient de vivre nous incitent à ouvrir « les chakras », à regarder un peu ce qui se passe à l'extérieur, voir quels sont les partenaires, quelles sont les innovations, quels sont les axes vers lesquels il faut travailler. Et je pense que ce type de salon où il y a une multitude de participants, de techniciens, peut être très intéressant surtout qu'il est adossé au congrès de l'USH, avec les bailleurs sociaux qui sont pour nous des clients importants. Nous travaillons beaucoup avec eux et donc j'imagine que les partenaires qui sont au salon H'EXPO sont des gens qui travaillent régulièrement avec les bailleurs. Ces exposants vont donc aussi nous permettre de mieux appréhender la réponse à faire à ces bailleurs. Cette année, c'est notre objectif. On sent bien que ça bouge beaucoup dans de nombreux domaines et qu'il faut aller se rendre compte de ce qui évolue et des nouvelles attentes.

Pour conclure cet entretien, avez-vous quelque chose à ajouter ?
Je suis ravi que vous nous interrogiez. Pour nous, vous êtes vraiment un partenaire tout à fait opportun. On n'a jamais cherché à aller voir un autre certificateur. Quand on a créé YesWimmo en 2014, j'avais fait un salon à Paris, et j'avais rencontré plusieurs certificateurs et on avait échangé avec les personnes de Promotelec que je connaissais par ailleurs, dans une vie professionnelle antérieure. Nous avons fait le choix de Promotelec et aujourd'hui, nous travaillons en exclusivité avec Promotelec depuis 9 ans. Nous bénéficions de cette fluidité avec les services qui pour moi est très importante parce qu'encore une fois, on n'a pas les équipes techniques derrière, on n'est pas une grosse équipe et il ne faut pas que la démarche de certification soit une contrainte supplémentaire. En l'état actuel avec nos interlocuteurs, ce n'est absolument pas le cas.

YesWimmo
l'immobilier autrement

Contrôles règlementaires
fin de travaux RE 2020
PROMOTELEC SERVICES

CONTRÔLES RÈGLEMENTAIRES FIN DE TRAVAUX

Une offre attractive de contrôles règlementaires qui répond aux exigences règlementaires et environnementales.

05 34 36 80 00
CONTACTCR@PROMOTELEC-SERVICES.COM

Retrouvez-nous sur :

MONIQUE UGUEN (RESPONSABLE QUALITÉ) ET RÉGIS CROGUENNOC (DIRECTEUR TECHNIQUE ET SYSTÈME D'INFORMATION) – TRECOBAT

1/ Pouvez-vous nous présenter TRECOBAT en quelques mots ? Sur quel territoire êtes-vous implanté ?
RC : Notre territoire est essentiellement la Bretagne, mais également Midi-Pyrénées et Charente-Maritime. Trecobat est un **constructeur de maisons individuelles**, Nous réalisons à peu près 1 200 maisons individuelles à l'année. On doit être au 3e ou 4e rang national. Nous avons également une filiale promotion aménagement qui s'appelle Amenatys, à travers laquelle, on développe des programmes spécifiquement dédiés aux bailleurs.
Nous réalisons des maisons individuelles, des petits collectifs, on fait aussi de la promotion privée et des programmes très particuliers, comme par exemple les maisons adaptées pour des populations séniors à travers une marque Ty Cocon. On fait des bâtiments de santé en partenariat avec une autre marque qui s'appelle Office Santé. On fait aussi des extensions sur des maisons existantes. Et plutôt que de vous dire ce qu'on fait parce qu'on fait à peu près tout, je dirais : on ne fait pas de rénovation.

2/ En tant que constructeur de maisons individuelles, qu'est-ce qui vous a incité à entrer dans la démarche Qualité étanchéité à l'air « Bâtiperméa » ?
RC : C'est pour nous d'abord une démarche qui est très structurante en termes d'organisation qualité interne. On n'a pas de référentiel ISO, on considère que le référentiel Bâtiperméa est très engageant à ce niveau-là, ne serait-ce qu'au niveau des procédures internes que l'on doit mettre en place, des plans de formation continue, que ma collègue Monique anime tout le temps.
Et l'autre point également, c'est cette notion d'obligation de résultats qui nous va très bien, parce que c'est comme ça qu'on fonctionne en fait.

MU : Auparavant, nous étions sous annexe VII et quand nous avons basculé à l'obligation de certification, nous avons poursuivi avec Bâtiperméa via Promotelec depuis 2016. Nous en sommes à notre 3e renouvellement.

3/ Vous avez renouvelé votre confiance à Promotelec Services avec la signature d'un contrat cadre pour la réalisation des contrôles règlementaires fin de travaux, quels sont les avantages de travailler avec Promotelec Services ?
RC : Promotelec, déjà, c'est le fait qu'on se connaît très, très bien mutuellement. La partie gestion de chantier, donc la planification, les prérequis également que l'on doit en fait aux intervenants Promotelec, et puis les livrables également, c'est une mécanique très bien huilée depuis plusieurs années maintenant, donc c'était tout naturellement pour nous assez logique, de renouveler une dynamique qui fonctionne très bien.

MU : Le fait d'avoir un interlocuteur unique, cela simplifie les choses. Cela permet d'échanger avec quelqu'un qui connait bien nos process. L'outil APS est important et nécessaire avec des volumes importants. Il est adapté pour fluidifier les demandes et les déclencher de façon plus rapide et plus simple. Après, il y a l'image de Promotelec, ce sont des offres qui sont reconnues.

RC : C'est vrai que c'est une caution ça pour nos clients également de dire qu'on a un tiers qui vient nous auditer en fin de chantier. La marque Promotelec en fait ça pèse. Cela a vraiment un gage de sérieux.

MONIQUE UGUEN (RESPONSABLE QUALITÉ) ET RÉGIS CROGUENNOC (DIRECTEUR TECHNIQUE ET SYSTÈME D'INFORMATION) – TRECOBAT

4/ Quelles sont vos plus belles réussites ? Avez-vous déjà rencontré des points de blocage importants dans vos projets ?
MU : Pour ma part, le renouvellement des certifications, le 3e renouvellement de Bâtiperméa, c'est plus qu'éprouvé. Et après, en aparté, les labels E+C- qu'on a fait avec Promotelec. Nous avons mené plusieurs opérations où je pense que le côté R&D avec Régis et la recherche de réduction carbone nous ont permis d'avancer beaucoup et d'anticiper la réglementation RE2020.

Et des points de blocage ?
MU : La bonne application des procédures peut demander beaucoup d'efforts de formation et sensibilisation. L'obligation de contrôle de ventilation en toute fin de chantier est nouvelle et complique notre organisation dans la planification des visites. Lors du contrôle, le groupe de ventilation doit être en fonctionnement et pour la HEALTHBOX® 3.0 de Renson que nous utilisons sur la majorité de nos chantiers, cela nécessite une calibration automatique via une application. Cela est bien réalisé et apporte un gage de qualité par la mesure des débits d'extraction par la machine elle-même. Ces données d'installations sont sauvegardées et permet l'édition d'un rapport d'installation final que nous remettons aux contrôleurs. En termes de contraintes, on peut avoir quelques difficultés sur l'électrification des maisons, notamment pour la planification des visites de fin de chantier où on n'a pas forcément le courant définitif. Cela a été une longue discussion justement avec Promotelec lors du renouvellement du contrat. À savoir comment on allait pouvoir s'organiser par rapport à cette nouveauté du contrôle de ventilation. Mais nous avons trouvé des solutions !

5/ Concernant la réglementation environnementale RE2020, y a-t-il des points d'évolution que vous aimeriez nous partager ?
RC : Il y a un point majeur qui guide et qui impacte directement notre relation avec Promotelec, c'est le contrôle de ventilation, clairement.

6/Comment Trecobat répond aux enjeux de la décarbonation pour les bailleurs sociaux ?
RC : Il y a deux réponses que les bailleurs trouvent chez nous : c'est l'accélération du processus de décarbonation, réduire l'empreinte carbone à travers l'acte de construire et la construction hors site. On s'affranchit des contraintes et des difficultés que l'on peut tous connaître sur les chantiers en mettant de la valeur en fait dans l'usine. Par exemple, en plus des murs, on va faire l'isolation et on va poser les fenêtres en usine, donc cela permet de s'affranchir d'un certain nombre d'aléas de chantiers et cela nous permet de mieux maîtriser nos engagements en termes de planning de fabrication. C'est ce qui aujourd'hui enfin, depuis 3-4 ans maintenant, est au centre un petit peu de la relation entre les bailleurs et Trecobat.

© Régis CROGUENNOC TRECOBAT

MONIQUE UGUEN (RESPONSABLE QUALITÉ) ET RÉGIS CROGUENNOC (DIRECTEUR TECHNIQUE ET SYSTÈME D'INFORMATION) – TRECOBAT

Il y a deux réponses que les bailleurs trouvent chez nous : l'accélération du processus de décarbonation, réduire l'empreinte carbone à travers l'acte de construire et tout ce qui touche à la construction hors site.

Voulez-vous ajouter quelque chose pour conclure cet entretien ?
MU : Par rapport à Bâtiperméa, l'intérêt c'est par la démarche qualité de pouvoir justifier de l'atteinte réglementaire en matière de perméabilité à l'air. Cela permet d'éviter les contrôles externes systématiques sur les maisons par le biais d'un échantillonnage en compensation. Cela nous permet de réaliser nos tests en interne et que ce soit plus souple et plus fluide dans l'organisation de la fin de nos chantiers, des livraisons. Effectivement, si on imaginait être sans certification, ça serait quand même bien plus compliqué dans la gestion des réceptions, auprès de nos conducteurs de travaux.

RC : À chaque transition comme celle qu'on est en train de vivre actuellement, on vient d'évoquer l'ATH ventilation avec la RE2020, bon là le tout premier chantier commence à peine à être contrôlé. Ce qui est important pour nous, mais j'allais dire que la dynamique fonctionne, et on sait qu'elle va fonctionner derrière, c'est de partager des retours d'expérience évidemment avec des contrôleurs Promotelec de terrain qui nous font et qui vont continuer à nous alimenter en remontées terrain et nous également, qu'on puisse engranger cette boucle d'amélioration continue avec nos conducteurs et les artisans.

MU : L'écoute client est très importante, le fait de bien se connaître et de partager sur les modes constructifs et les choix de R&D, notamment sur la ventilation, qui sont vraiment très spécifiques à TRECOBAT. Cela nous permet d'améliorer les produits et services en échangeant sur les besoins réciproques. Par exemple, en faisant évoluer le rapport d'installation final de ventilation pour répondre aux besoins des contrôleurs ou encore en analysant les données relatives aux non conformités observées par Promotelec sur nos chantiers.

RC : Ce qui est intéressant pour nous, c'est d'avoir des interlocuteurs chez Promotelec bien identifiés qui nous connaissent et l'inverse est vrai, chez Promotelec, ils ont 2 points d'entrée bien certains. Et donc quand ils ont des remontées à faire quelles qu'elles soient d'ailleurs, ça permet de vraiment fluidifier et de faciliter les échanges.

© Monique UGUEN TRECOBAT

monha
Le carnet de mon habitat
Par EDF & Docaposte

MONHA : UN CIL PLUS LARGE QUE LA RÈGLEMENTATION

Professionnels de l'immobilier, Promotelec Services vous accompagne pour répondre efficacement et en toute sécurité aux exigences réglementaires

05 34 36 80 00
CONTACTLABEL@PROMOTELEC-SERVICES.COM

Retrouvez-nous sur :