

Club Réhabilitation / EnergieSprong Pays de la Loire

CR de l'atelier du 10 décembre 2019 dans les locaux d'Atlansun

1/ Rappel des fondamentaux de la démarche EnergieSprong

Thibault Perrailon, chef de projet de l'équipe EnergieSprong France.

EnergieSprong : une démarche d'excellence européenne au service de la transition écologique

La France a des objectifs ambitieux de rénovation énergétique des bâtiments, mais le marché de la rénovation énergétique peine à changer d'échelle. Ayant fait face à la même situation, les Pays-Bas ont mis en œuvre depuis 2012 une approche globale et innovante appelée EnergieSprong^[1], qui a fait ses preuves et a permis de lancer une dynamique nouvelle sur le sujet.

L'ambition d'EnergieSprong est d'engager un véritable changement d'échelle de la rénovation énergétique des bâtiments en alignant les intérêts des acteurs de tout l'écosystème. L'objectif est de massifier la rénovation, sans néanmoins l'uniformiser, et ce avec des critères de performance élevés.

La démarche a été amorcée initialement sur le logement avec à ce jour aux Pays-Bas, plus de 4000 logements rénovés selon les exigences EnergieSprong déjà livrés, et plus 10 000 à venir dans les prochaines années.

L'approche EnergieSprong a su faire ses preuves aux Pays Bas en transformant des dépenses d'énergie en dépenses travaux, en augmentant la qualité tout en baissant les coûts de ces rénovations, et en dynamisant le marché de la rénovation énergétique en le faisant fonctionner sans subvention publique.

La démarche a été récompensée par le World Green Building Council (WorldGBC)^[2] via le prestigieux prix mondial David Gottfried Global Green Building Entrepreneurship (prix de l'entrepreneuriat pour le bâtiment durable) en 2018 et par le prix européen de l'énergie durable en 2019^[3]. [Pour en savoir plus.](#)

^[1] <https://energiesprong.org/>

^[2] <http://www.energiesprong.fr/energiesprong-laureat-des-world-green-building-council-awards-2018/>

^[3] <http://www.energiesprong.fr/energiesprong-laureat-du-prix-europeen-de-lenergie-durable/>

Un cahier des charges ambitieux en ligne avec les politiques énergie-climat nationales et européennes

Le cahier des charges de la démarche s'articule autour de quatre piliers:

ENERGIE ZERO

Consommation zéro énergie nette tous usages et garantie sur 30 ans : le bâtiment produit autant d'énergie qu'il en consomme grâce à une meilleure efficacité énergétique et à la production locale d'énergie renouvelable.

RAPIDITE

Des travaux réalisés en un temps record via l'utilisation d'éléments préfabriqués de haute qualité.

ACCESSIBILITE

Un surinvestissement financé par les économies réalisées sur 30 ans.

ATTRACTIVITE

Un bâtiment attractif, confortable et beau.

Ces quatre piliers sont la garantie d'une rénovation de qualité, redonnant attractivité territoriale, confort d'usage et qualité esthétique au patrimoine existant, le tout dans une meilleure maîtrise du coût global.

La présentation a été filmée et est disponible sur internet :

<https://youtu.be/csAbTEQw0K8>

2/Présentation du club Réhabilitation PDL

Pierre-Yves Legrand, Novabuild

Le club est à destination des entreprises souhaitant monter en compétence collectivement sur la démarche EnergieSprong et la réhabilitation énergétique.

La raison d'être du club est de permettre aux entreprises de bénéficier d'une information et d'une formation adaptée, d'identifier les compétences sur le territoire et de structurer des groupements d'entreprises locales. Dans un premier temps, ce club contribuera à massifier la réhabilitation à Energie Zéro garantie et à en faire un marché mature, en termes de qualité et de coûts, en déployant la démarche EnergieSprong en Pays de la Loire.

Les missions du club sont donc de former, innover, partager les expériences, favoriser les échanges entre les acteurs et favoriser la structuration de groupements.

Pour participer au club il faut obligatoirement :

- Être adhérent Novabuild, Atlanbois ou Atlansun
- Signer la charte du club.

Présentation des différentes thématiques des prochains ateliers du club Réhabilitation¹ :

- N°1 : Montage de groupement – 04/10/2019
- N°2 : Conditions de réussite d'une démarche collective EnergieSprong en Pays de la Loire - 10/12/2019
- N°3 : Comment répondre à un marché public global de performance – 05/02/2020
- N°4 : Conception – Atteindre les objectifs de performance – 05/02/2020
- N°5 : Conception – Prise en compte du locataire et de l'exploitation/maintenance – 19/03/2020
- N°6 : Conception – Préparation à la préfabrication et à l'installation – 08/04/2020
- N°7 : Synthèse globale : garantie de performance et outils numériques – 13/05/2020.

¹ Les dates des prochains ateliers ne sont pas définitives.

3/ Actualités sur le territoire Régional :

Axel David, directeur de l'USH Pays de la Loire.

Suite à l'étude de préfaisabilité technique et économique réalisée sur le patrimoine de 19 bailleurs en Pays de la Loire, 13 maîtres d'ouvrages se sont engagés dans une démarche de lancement d'un marché massifié EnergieSprong, regroupant ainsi 1 800 logements dans la phase 2.

Les prochaines étapes sont :

- > Octobre 2019 – Février 2020 : Création d'une centrale d'achat régionale qui portera les différents marchés EnergieSprong.
- > Novembre 2019 – Juin 2020 : Diagnostic site par site des différents logements de la vague 1.
- > Novembre 2019 – Juin 2020 : Rédaction du DCE
- > Juin à Septembre 2020 : Candidature.
- > Septembre 2020 à mai 2021 : Dialogue compétitif

Focus sur le Projet démonstrateur :

Le bailleur social Podéliha a annoncé le souhait de se lancer dans la démarche EnergieSprong au travers d'un premier démonstrateur de 32 logements individuels sur le territoire.
La phase d'appel à candidature se termine le mardi 04/02/2020.

4/ Intervention région

Dans le cadre du club réhabilitation, M. Maurice Perrion, Président de la commission Territoires, Ruralité, Santé, Environnement, Transition énergétique, Croissance verte et Logement, 3^e vice-président du Conseil Régional et M. Laurent Gérard Vice-Président Environnement, Transition énergétique, Croissance verte et Logement de la commission Territoires, Ruralité, Santé, Environnement, Transition énergétique, Croissance verte et Logement, sont intervenus pour présenter le soutien apporté par la Région à l'émergence de la démarche EnergieSprong sur le territoire.

Ces échanges ont notamment concerné les points suivants :

- Une volonté affirmée par la Région d'un programme de réhabilitation énergétique ambitieux à l'échelle régionale, avec un engagement fort sur la démarche energiesprong
- Cet engagement représente un potentiel de 5000 emplois créés sur le territoire et une réponse forte aux enjeux environnementaux et sociaux (précarité énergétique)
- La Région apporte une aide à l'amorçage de 3x2M€, avec signature de cet engagement en 2020 en présence du Ministre de la Transition Ecologique et Solidaire. Cette aide vise à aider à l'amorçage de ce segment de rénovations à zéro énergie garantie.
- Cette aide à l'amorçage, combinée avec les mécanismes de soutien et d'accompagnement en place, amènent la Région à attendre une montée en compétence rapide, en particulier des PME / TPE, autour de ces réhabilitations ambitieuses.

5/ Atelier : Les conditions de réussite d'une démarche collective Energiesprong en Pays de la Loire :

RAPPEL : cet atelier n'a pas pour objectif de définir le cahier des charges des consultations à venir !

Organisation des ateliers :

6 groupes de travail se sont répartis sur 3 thématiques :

1. Quelles conditions de réussite d'une démarche EnergieSprong en Pays de la Loire en termes de montage de groupement ? De dialogue compétitif ? De solidité financière ?
2. Quelle est l'organisation/la segmentation du marché de l'immobilier en rénovation EnergieSprong en termes de zone géographique ? De temporalité ? De volume ?
3. Comment bâtir un diagnostic efficace : quelles informations techniques attendre des diagnostics amont réalisés par les bailleurs pour faciliter les remises d'offres ?

Atelier 1 : Quelles conditions de réussite d'une démarche EnergieSprong en Pays de la Loire en termes de montage de groupement ? De dialogue compétitif ? De solidité financière ?

Questions / remarques relatives à la constitution des groupements pour répondre aux marchés de rénovation EnergieSprong à venir sur le territoire régional

Question : est-il nécessaire de former un groupement pour répondre aux marchés, ou une seule entreprise pourrait y répondre ? Pourquoi un groupement ? En effet, une entreprise pourrait tout assurer seule (avec des sous-traitants).

Éléments de réponse de l'atelier : la constitution d'un groupement permet de mieux répartir les rôles et responsabilités autour de la garantie de performance notamment, mais une seule entreprise pourrait effectivement prendre en charge toutes les compétences nécessaires et assurer seule la gestion du marché.

Question : concernant la constitution des groupements candidats aux marchés à venir, existera-t-il une exclusivité de présence dans un groupement ?

Éléments de réponse de l'atelier : c'est un point qui doit être arbitré par la Maitrise d'ouvrage, qui a besoin d'être informée des enjeux du choix de contraindre ou non l'exclusivité de participation au sein d'un groupement.

Question : le mandataire d'un marché est-il le seul garant de l'objectif zéro énergie ? Une mandature tournante sera-t-elle imposée ?

Éléments de réponse de l'atelier : il est envisageable que le mandataire puisse être un « chef d'orchestre » dont la mandature tournerait selon les différentes phases du projet, mais il est conseillé que la solidarité soit conservée. C'est l'une des solutions possibles parmi de nombreuses autres.

Accompagnement juridique et financier

Note : des besoins d'accompagnement ont été remontés, notamment le manque de moyens sur les sujets juridiques pour les PME. Un kit juridique est demandé pour transmission, voire la mise à disposition d'un juriste pour les PME.

L'équipe EnergieSprong France prend note de ce besoin et revient vers le Club avec un plan d'action à ce sujet.

Sur les sujets de financement, plusieurs questions ont été posées, notamment :

> Les entreprises peuvent-elles bénéficier de financements (BPI, région) afin de renforcer la qualité de leur réponse et leur industrialisation ?

Éléments de réponse : Oui. Des dispositifs existent. Ils sont en cours de recensement par l'équipe EnergieSprong France.

> Est-il envisageable de développer des solutions de leasing de l'enveloppe et/ou des modules techniques ?

Éléments de réponse : la solution est à creuser, et s'apparente à du tiers financement, ce qui présuppose la mise en place de marchés soumis aux règles de commandes publiques adaptés (exemple des marchés de partenariat). Cette possibilité de montage n'a pas encore été creusée jusqu'à présent.

A noter en complément que les projets EnergieSprong requièrent que le fournisseur de solution reste associé à la performance, et propose des solutions durables, performantes et économiques. Dans le cas du leasing, cela nécessite de creuser des questions spécifiques telles que le droit à la propriété, à titre d'exemple.

Remarques des participants du club :

- dans une logique de lancement d'une démarche innovante qui n'a jusqu'à présent pas été déployée sur le territoire, concernant les critères de références des appels d'offres, il semble plus judicieux que la capacité technique soit jugée sur le savoir-faire technique réel plutôt que sur des références de projets EnergieSprong réalisés.

- concernant les dialogues compétitifs, ces derniers nécessitent un investissement non négligeable dans la durée. Il faut donc prévoir des indemnités à la hauteur, afin d'assurer un traitement d'égalité de tous les acteurs susceptibles de répondre à ce type de marchés.

Garantie de performance

Concernant la garantie E=0 sur 30 ans, plusieurs propositions ont été soumises, notamment la mise à jour des objectifs tous les 10 ans, suivant évolution du climat, de la pollution, des matériaux, des usages. Pour cela, il conviendrait de définir les conditions de dialogue de la garantie de performance, tous les 5 à 10 ans, suivant l'évolution de ces éléments.

Une convention de groupement permettra d'explicitier les responsabilités de chaque membre du groupement. L'équipe EnergieSprong recherche actuellement des modèles qui seront communiqués aux entreprises.

Il est également nécessaire de resituer le risque et de l'évaluer à sa juste valeur au moment de la passation du marché. Les modes de garantie de tiers sont encore à travailler pour les rendre plus adaptés à des rénovations EnergieSprong (en cours).

Synthèse :

Les entreprises ont besoin d'accompagnement sur les sujets juridique, financier et d'assurance.

2 sujets majeurs ressortent des discussions :

- La question du risque lié à la garantie de performance : comment le mesure-t-on, quel est-il réellement, qui le prend, comment est-il partagé entre les entreprise et maîtrise d'ouvrage ?
- La massification : un besoin de définir un seuil : à quel moment la commande est suffisamment importante pour pouvoir engager un processus industriel et de taille suffisamment raisonnable pour s'assurer que les fournisseurs de solution puissent y répondre ?

Cet atelier du club EnergieSprong s'est globalement penché sur un grand nombre de sujets en lien avec le processus de passation des marchés et de forme juridique des appels d'offres, notamment en lien avec la façon de répondre à ces appels d'offres (ex : le dialogue compétitif) ou la façon de répondre aux questions de garantie de performance.

Atelier 2 : Quelle répartition géographique / de volume / de temporalité pour obtenir un effet d'échelle permettant une baisse des coûts des rénovations EnergieSprong ?

Au sujet de la segmentation du marché en termes de volume des disparités de réponses émergent en fonction des entreprises (minimum 500 logements pour certains, plutôt 200 à 300 logements pour d'autres, dépendant de leur capacité de production en cours).

Concernant la visibilité des volumes de production, les entreprises demandent à minima une visibilité sur 3 ans, et également une visibilité au-delà pour pouvoir déjà se projeter.

Au sujet de la segmentation du marché en termes de zone géographique, là encore, les réponses ne sont pas homogènes.

Pour certains, c'est l'échelle départementale qui est pertinente. Pour d'autres, l'échelle régionale est appropriée et enfin pour d'autres encore, un rayon de 100 km est un maximum actuellement.

Une différenciation entre zone rurale et zone urbaine pourrait être envisagée.

Une difficulté de franchissement de la Loire pourrait être à prévoir par les groupements.

Au sujet de la segmentation du marché en termes de cohérence technique, les entreprises estiment qu'il faut différencier par catégorie de logement : individuel ou collectif car ils sont trop différents à traiter.

Une segmentation par type d'énergie est également souhaitable : gaz, électricité, chauffage urbain.

Les participants font remonter que l'homogénéité des travaux est importante et le fait d'avoir un cahier des charges commun pour le même lot est nécessaire.

Un autre aspect remonté est l'aspect social : privilégier dans la mesure du possible des profils de locataire permettant un traitement homogène par les groupements (conditions de vie dans le bâtiment, prise en compte de futurs problématiques de confort d'été (réchauffement climatique)).

La synthèse des échanges démontre que, pour s'assurer d'effets d'échelle, la cohérence technique semble plus prioritaire que la proximité géographique.

Atelier 3 : Quelles informations techniques attendre des diagnostics amont réalisés par les bailleurs pour faciliter les remises d'offres ?

A l'issue des différents échanges avec les groupes de participants, plusieurs demandes ont été formulées. Globalement, ce qui revient le plus souvent est la nécessité d'obtenir un relevé de l'existant, le plus à jour et fidèle possible.

Pour les entreprises, futurs candidats aux marchés EnergieSprong, plus les diagnostics et documents techniques transmis seront précis et exhaustifs :

- > Moins les écarts entre les budgets travaux annoncés dans l'offre et le coût réel de rénovation seront élevés,
- > Plus l'offre remise sera précise et le marché sera sécurisé,
- > Moins les marges de sécurité prise en compte dans les offres seront importantes.

En effet, le temps supplémentaire passé en phase de consultation permet un gain de temps en phase conception, tout en réduisant le nombre de visites et donc le dérangement des occupants. Pour pallier ce dernier problème, il pourrait être envisagé de mobiliser un appartement témoin test.

En revanche, l'exhaustivité des documents en phase consultation ne remplacera pas complètement le relevé supplémentaire réalisé par les entreprises, notamment en fin de conception et en phase EXE / travaux. De plus, les études intégrant la précision demandée n'étant pas toujours existantes, des

campagnes d'études supplémentaires pour lancer les marchés s'avéreront nécessaires (exemple du DPE pour les performances thermiques et énergétiques, insuffisant dans le cadre d'une rénovation conséquente).

Outre l'aspect qualitatif et actualisé des diagnostics, des demandes ont été formulées sur la transmission des données d'entrée et hypothèses prises en compte dans chaque diagnostic, notamment pour améliorer l'interprétation les données de sorties des études.

Dans les documents et informations transmises dans le cadre de la consultation, le maître d'ouvrage se doit d'être le plus transparent possible, notamment sur des problématiques identifiées (humidité, amiante, pathologies existantes, problèmes structuraux...). La politique maintenance du maître d'ouvrage est également un document pertinent à intégrer dans les DCE (contrat et périmètre de maintenance). Suite à la rénovation, quelle sera la politique de maintenance ? cela rejoint le besoin de déterminer les frontières de responsabilité entre le groupement et MOA.

Un diagnostic social semble également nécessaire, et complémentaire aux diagnostics techniques. Ce dernier permettrait notamment de réaliser un état des lieux des locataires afin d'identifier les problématiques et pathologies identifiées par les occupants, mais également recueillir les possibles problématiques d'inconfort thermique, logement par logement.

Il a notamment été suggéré la définition d'un référentiel, permettant notamment en phase conception d'anticiper les évolutions climatiques dans les années à venir, et ainsi de prendre en compte les probables surchauffes estivales et le confort thermique associé dans les solutions proposées.

Une homogénéité sur les diagnostics, informations et documents techniques s'avère indispensable, autant à l'échelle des lots qu'à l'échelle des bailleurs. Cette homogénéité permettra notamment de déployer un process pour réaliser les études en phase de consultation et apporter des réponses techniques plus rapidement. L'organisation de la mise à disposition de la donnée pourrait être réalisée grâce à une matrice thématique, afin de synthétiser.

Ci-après, des exemples de documents et diagnostics demandés par les entreprises. Le niveau de détails est encore en débat :

Plans

- > Plans de niveaux 2D/3D côtés/métrés à jour,
- > Scans 3D,
- > Plans de géométries,
- > Implantations des réseaux, notamment CVC

Descriptif des lots

- > Segmentation des logements et méthodologie utilisée pour cette classification,
- > Typologies de logements et surfaces,
- > Equipements CVC, type de production chauffage/ECS, puissances, présence/absence de boucles d'eau...
- > Profils de consommations des logements et occupations,
- > Orientation et surface de toiture à disposition pour une installation solaire photovoltaïque

Historique du bâtiment

- > Historique des travaux réalisés,
- > Etat de vétusté du bâti et des systèmes,

- > Problématiques identifiées et pathologies,
- > Accidents de toiture

Diagnostiques techniques

- > Etudes structurales, notamment composition des parois, épaisseurs, homogénéité des façades, description de l'enveloppe, présence ou non de vide sanitaire...
- > Etudes et diagnostics énergétiques : DPE, audits, étude Th-C-E Ex...

Diagnostiques réglementaires

- > Plan Local d'Urbanisme et rénovation énergétique,
- > Bâtiments soumis à autorisation des Architectes des Bâtiments de France ?
- > Zone sismique du bâtiment,
- > Conformité électrique,
- > Conformité accessibilité,
- > Diagnostiques parasites et sanitaires :
 - Diagnostiques amiante avant-travaux,
 - Diagnostiques radon,
 - Diagnostiques termites,
 - Diagnostiques plomb,
 - Etudes pathologiques (moisissures)

VRD et chantiers

- > Capacité d'accueil des transformateurs et injection de la production photovoltaïque (ENEDIS)
- > La fibre optique est-elle présente ? Présence/absence d'une connexion 4G ?
- > Descriptif des abords et de l'environnement du bâtiment : végétation, voiries, infrastructure réseaux...
- > Accessibilité, et possibilité de gruter,
- > Négociation avec les concessionnaires sur la mutualisation des coûts et travaux grâce à la massification de la rénovation

Diagnostic social

- > Souhaits et attentes des occupants vis-à-vis de la rénovation
 - Rénovation cuisine/salle de bain
 - Accessibilité...
- > Etat des lieux/enquêtes auprès des locataires : confort thermique, pathologies identifiées par logements, travaux réalisés...
- > Profil des occupants : nombres de personnes, âges, activité, familiers avec l'informatique...
- > Accord RGPD signé par les locataires

La méthodologie globale des diagnostics est en cours d'élaboration avec la MOA.