

BTP - CHANTIERS &gt; VIE DU SECTEUR

## Rénovation de copropriété: "donner envie" avant le devis

*LINA TRABELSI, le 11/02/2019 à 16:47*

*André Pouget, lors de la journée EnerJ-meeting 2019. © Grégory Brandel*

**TRAVAUX.** Lors de la journée EnerJ-meeting du 7 février dernier, la séquence "rénovation en copropriété : donner envie", a été l'occasion pour André Pouget (BET Pouget Consultants) et Benjamin Rougeyroles (Agence parisienne du climat, Observatoire métropolitain de la rénovation énergétique) de déconstruire le mythe de la réticence des copropriétés à effectuer des travaux de rénovation.

Pourtant impérative, la rénovation énergétique serait plus simple à déployer dans le parc locatif social que les copropriétés privées. Dans un contexte de propriétaires éclatés entre occupants et bailleurs, et le temps qui sépare deux assemblées générales, difficile de faire avaler un devis pour des travaux de rénovation énergétique surtout s'ils concernent des parties privatives.

Mais pour André Pouget, fondateur du bureau d'études éponymes, la rénovation énergétique peut être une aubaine, permettant de créer de nouveaux espaces ou activités insoupçonnés. Un positionnement nouveau qui implique un changement de

langage et la création d'une nouvelle vocation, celle de *"thermicien donneur d'envie"*, titre André Pouget.

Pour lui, la technique classique de *"présenter une étude thermique en AG"* est un effort vain. *"Il est très important d'écouter et de faire en sorte d'avoir du public (...) il faut s'accrocher à des opportunités, créer du lien, cibler des personnes influentes susceptibles de ramener du monde"*, décrit André Pouget qui concède que *"la bouteille de cidre, de jus de pomme et les crêpes"* participent aussi de la fréquentation des assemblées générales.

### **Créer de la valeur**

Le cidre peut-il pour autant faire digérer la facture des travaux de rénovation ? Pas forcément. Mais il constitue une première étape avant la proposition de solutions de consensus pour financer les travaux, quand ils ne concernent pas toujours les parties communes. Pour exemple, les changements de chaudière, de menuiserie et d'isolation pour l'intérieur pourraient être financés de manière *"mutualisée"*, dans le cadre de travaux sur *"des parties privatives d'intérêt collectif"*.

Un autre biais pour faire accepter des travaux, consiste *"à montrer que l'on peut créer de la valeur et trouver des idées qui redonnent le sourire aux habitants"*. En ce sens, les sas d'entrée inutilisés *"ne doivent pas être qu'un lieu de passage mais peuvent accueillir un tableau de petites annonces, des livres en prêt ou des plantes entretenues par le voisinage"*, propose André Pouget. Ce sont encore des balcons posés à l'issue d'une isolation par extérieur, ou un sous-sol abandonné comme futur lieu d'accueil d'une champignonnière.

Après avoir "donné envie" à la copropriété de réaliser des travaux de rénovation énergétique, encore faut-il les aiguiller vers les bons professionnels et les sensibiliser au chantier à venir. L'Agence parisienne du climat, représentée par Benjamin Rougeyrolles (également chargé de l'Observatoire métropolitain de la rénovation énergétique en copropriété) peut faire office de facilitateur, ou de "tiers de confiance" entre copropriétaires et professionnels. *"Via la plateforme Coachcopro, et dans le cadre de la démarche Faire, notre rôle est d'apporter du conseil, de l'information neutre, gratuite et indépendante"*, relate Benjamin Rougeyrolles.

Le point commun entre professionnels et copropriétaires dans la démarche de rénovation énergétique réside dans la *"visibilité"*, selon le chargé d'études pour qui il est important de *"proposer un ensemble d'évènements, de prestations et de dispositifs qui débloquent les idées reçues"* des copropriétaires. Pour les professionnels du secteur, il s'agit de mettre en avant les tendances et opportunités

de marché, estimées à 40 milliards d'euros à l'horizon 2050, *"si l'on prend les objectifs de rénovation national, régional, métropolitain et parisien"*, analyse Benjamin Rougeyroles.

## SÉLECTION PRODUITHÈQUE