



CLUB MASSIFICATION

*Compte-Rendu de l'atelier #1 du Club
Massification Auvergne-Rhône-Alpes*

13 mai 2022

> Lancement du Club Massification Auvergne-Rhône-Alpes

Préambule

Le 13 mai dernier avait lieu le premier atelier du Club Massification Auvergne-Rhône-Alpes, organisé par l'AURA HLM, le cluster Eco-Bâtiment, Fibois Auvergne-Rhône-Alpes et Ville & Aménagement Durable avec le soutien de l'équipe EnergieSprong.

Cet atelier visait à rassembler le Club bailleurs et le Club entreprises autour de la massification de la rénovation des bâtiments. Les différents temps d'échange ont permis aux participants de se rencontrer et d'échanger sur leurs objectifs et attentes.

Participants

Plus de 60 personnes ont pris part à cette rencontre.

Acteurs de la demande	Acteurs de l'offre	Facilitateurs	
Alpes Isère Habitat	Altaï Avocats	Paradoxe	Dorémi Rénovation
Assemblia	Alterea	Park&Play	DREAL AURA HCVD
Auvergne Habitat	Ambee	Pavatex by Soprema	FFB AURA
Bourg Habitat	ARaymond	Rxel	GRDF
CDC Habitat	Axiolis Grand Est	Saint-Gobain	
Drôme Aménagement Habitat	Bouygues Bâtiment Sud Est	Sénova	
Dynacité	Brink Climate Systems	Setec Organisation	
Erilia	Demathieu Bard Sud Est	Studinnov	
Est Métropole Habitat	Echo Energies Solutions	Techniwood	
Evolea	Emenda	Voxoa	
Habitat et Métropole Saint-Etienne	Eolya		
Halpades	GCC		
ICF Habitat	Hors-Site Conseil		
Immobilière Rhône-Alpes Groupe 3F	Isoweck		
Loire Habitat	LMO Immo		
OPAC de la Savoie	Manufacture Bois Paille		
OPAC du Rhône	MD2		
Ophéor	Mon Suivi Logement		
Rhône Saône Habitat	MVN		
Sacoviv	Neolife		
SDH	Panasonic		

Atelier

Répartis en sous-groupes, entreprises et bailleurs ont travaillé sur les étapes du processus projet.



• Planification

Cette étape de planification stratégique patrimoniale n'est pas partagée aujourd'hui entre les maîtres d'ouvrage et les entreprises/fournisseurs.

Pour les entreprises/fournisseurs :

- Nécessité entre bailleurs de croiser leurs plans stratégique patrimoniaux (PSP)
- Partager ensuite avec les entreprises la planification des enjeux des PSP des bailleurs, pour permettre aux exploitants de réseau notamment et aux entreprises d'organiser leurs plans de charge
- Engagement à prendre sur des volumes coté bailleurs pour permettre aux entreprises de se structurer
- Veiller à ce que les entreprises locales aient bien accès aux marchés qui seront lancés dans le cadre de la massification

Enjeu commun entreprises/maîtres d'ouvrage => les budgets

Pour les maîtres d'ouvrages :

- Penser la centrale d'achat comme « une place des marchés » : prospective et perspectives
- Lieu d'échange avant l'organisation des marchés de commandes
- Croisement des PSP pour des approches plus territoriales partagées
- Être à jour des diagnostics
- S'engager sur des volumes
- Volonté de ne pas exclure les entreprises locales, bien au contraire, mais comment ces dernières doivent-elles s'organiser pour être au rendez-vous (regroupement, consortium, autres à travailler...)?
- Faire le choix d'une avancée commune/succès à partager = par exemple du côté des bailleurs éradiquer le parc doté de fuel et mobiliser la centrale d'achat pour organiser cette éradication.
- Anticiper et définir de véritables stratégies de gestion future des énergies : avenir du gaz, cherté de l'électricité, classement du réseau de chaleur, quelle énergie à l'arrivée : biomasse, biogaz, etc....

• Avant-projet

Tous les participants partagent que la qualité de l'avant-projet détermine grandement le succès de l'opération.

Pour les maîtres d'ouvrage :

- Il est important d'intégrer dans la réflexion les variations de charges des locataires.
- Il est noté qu'il y a un intérêt à capitaliser et partager les retours d'expérience entre bailleurs et à organiser une veille réglementaire commune.
- Les bailleurs évoquent la nécessité de trouver une solution de massification des rénovations pour les logements diffus.
- On rappelle que pour massifier, il est nécessaire de bien caractériser le patrimoine de chaque bailleur et de le segmenter par typologie à l'échelle régionale.
- Il faut estimer le gain sur le prix de revient si une démarche de massification est mise en œuvre et raisonner en coût global, élément clé des arbitrages entre différents scénarios.
- Il est nécessaire d'identifier qui, entre maître d'ouvrage et les entreprises, récupère les subventions concernées dès le stade d'avant-projet.

Pour les entreprises :

- Pour soutenir les maîtres d'ouvrage dans leur volonté de raisonner en coût global, les entreprises reconnaissent le besoin de communiquer les coûts d'exploitation et les durées de vie des solutions envisagées dès l'avant-projet.
- Sont également mentionnés les sujets de certifications des matériaux envisagés et l'intérêt de créer des groupements d'entreprise pour répondre aux marchés de rénovation massifiés.

● Conception

Le groupe a tout d'abord souligné les difficultés réglementaires qui ne permettaient pas de mettre en œuvre de façon systématique l'industrialisation d'une part et des difficultés techniques.

Il y a également eu un consensus pour souligner le rôle de plus en plus grand de la numérisation et des nouveaux outils à disposition des maîtres d'ouvrage et des maîtres d'œuvre. Néanmoins, il a été noté des difficultés dans l'utilisation des données selon la temporalité de réalisation de la maquette. En effet une maquette numérique répond à une demande formulée à l'instant. Il y a donc une nécessité à standardiser cette maquette.

Un enjeu a également été soulevé concernant le patrimoine atypique retrouvé chez les bailleurs. Ce patrimoine est généralement en faible quantité et de performance thermique assez faible car jamais rénové. Ce patrimoine doit également être traité et il est important pour les bailleurs d'en faire l'inventaire afin de pouvoir grouper les commandes sur cette typologie afin de pouvoir les traiter dans des coûts plus acceptables. Cette constitution en lot plus important permettra également aux entreprises de répondre à ces marchés qui sont délaissés car techniquement difficile ou dans des zones géographiques excentrées.

Le groupe a échangé sur la segmentation des typologies de rénovation. Actuellement les bailleurs ont segmenté leur parc en fonction, principalement, de la performance énergétique recherchée (segment 1, 2 ou 3). Selon les entreprises cette segmentation doit également intégrer les spécificités techniques et les typologies bâtimentaires pour ensuite l'allotir par secteur géographique.

Pour garantir une conception efficiente, les éléments suivants doivent être pris en compte :

- Difficultés réglementaires existantes ;
- Les nouveaux outils de numérisation sont des ressorts positifs mais devront évoluer afin de permettre une meilleure flexibilité dans les usages ;
- Le traitement des patrimoines atypiques devra être un enjeu majeur de la démarche massification afin d'atteindre des volumes seuils et de bénéficier des économies d'échelles nécessaires pour la réhabilitation de ces typologies particulières
- La segmentation des réhabilitations et l'allotissement bâtementaire doit également prendre en compte les spécificités techniques.

● Marché

Sujets abordés : visibilité de la commande / des marchés, gestion du patrimoine, gestion des travaux. Pour les fournisseurs comme pour les entreprises, il y a un vrai travail à faire sur le sourcing, toutes compétences confondues. Besoin que ce sourcing soit effectué bien en amont. Besoin d'identifier la capacité générale et des compétences plus spécifiques en termes d'innovation.

Difficultés à faire coïncider l'offre et la demande :

Côté offre : Des problématiques différentes entre entreprises générales et industrielles. Pour l'industriel, il faut s'insérer dans le marché et trouver un groupement. Mais il est assez difficile de constituer un groupement, sauf si on passe par une entreprise générale. Donc difficile pour un industriel de répondre aux marchés...

Côté demande : le maître d'ouvrage peut préciser son besoin mais il ne peut pas définir la solution technique (règle interne). Un des enjeux pour le maître d'ouvrage est de se voir présenter des garanties et des solutions techniques.

- Besoin d'une acculturation de la filière, avec l'ensemble des acteurs qui a un bon niveau de connaissance y compris les maîtres d'œuvre et bureaux d'études. Ce qui impliquerait une antichambre d'achats. Exemple : des accords-cadres ou autres, dans lequel il y aurait une formation pour le partage d'une culture commune. Objectif : rassurer le maître d'ouvrage et aussi permettre aux entreprises d'échanger avec des concepteurs sur leurs solutions techniques.
- Comment arbitrer les bons budgets : quel curseur entre les provisions pour entretien et enveloppe de travaux ? Eviter les opérations de réhabilitation sur des bâtiments « rincés ».
- Améliorer la pérennité des solutions techniques mais quelle est l'évolution des modes de vie ? Si on pense à 20 ans, 30 ans est-ce juste de réhabiliter des logements tels qu'ils sont conçus aujourd'hui ?

Ex : Pays de la Loire, les groupements qui ont répondu sur des lots (4 lots de 500 logements) conception/réalisation/exploitation/maintenance ont dû répondre sur 2 fois 15 ans de maintenance des matériaux et solutions techniques mises en place.

● Travaux

Le facteur humain est positionné comme facteur clé de réussite de cette étape. Il est d'autant plus prégnant dans un objectif de massification.

De cet élément central découle tout le processus.

En effet, les travaux sont réalisés en site occupé ce qui implique aussi bien les habitants, que toutes les parties prenantes du chantier. Les processus d'intervention sont donc à questionner :

- Acceptabilité des habitants
- Rôle des accompagnateurs sociaux
- Meilleure connaissance de la phase conception par tous les intervenants
- Travail d'équipe du côté des entreprises et formation à intégrer dans les CCTP. Pousser à la coactivité pour limiter les passages dans les logements. Cela nécessite un dialogue permanent entre corps de métiers et surtout une préparation de chantier dans une optique de projet global. Cette préparation de chantier doit être initiée dès la phase conception. Pour certains bailleurs la préparation de la phase chantier et son délai sont même un critère d'évaluation des offres.
- Une anticipation et une bonne préparation de la phase chantier va favoriser les possibilités de préfabrication et de prototypage. Toutefois le parc des bailleurs est assez hétérogène, la préfabrication ne doit pas être un frein à la massification et permettre souplesse et agilité pour que préfabrication soit synonyme d'adaptabilité. Le prototypage est quant à lui source d'innovation, un levier de communication avec les habitants et de travail d'équipe entre MOE et entreprises.

D'autres questionnements sont soulevés sur la phase chantier dans une optique de massification :

- Quid de la disponibilité des entreprises dont les entreprises locales si le volume d'opérations s'intensifie ?
- L'outil Bim permet-il de gagner en efficacité et donc d'être un levier de massification ?
- Comment ne pas perdre le lien avec les entreprises locales dans une dynamique de massification car c'est un impératif de conserver un ancrage local ?
- Un portage de la phase EXE bien défini
- L'importance de garder une mémoire du projet jusqu'à la l'exploitation avec des interlocuteurs identifiés et des pièces marchés associées

● Exploitation

Dans un monde idéal l'exploitation doit être le fil conducteur de l'ensemble des phases du processus projet. Prise de conscience en cours. But de l'exploitation : atteinte des performances dans toutes leurs dimensions (énergétique et au-delà), suivi, maintenance (SAV), maîtrise des coûts et exploitation (fin de vie : penser le recyclage des matériaux).

Trop souvent la transition entre la phase travaux et la phase d'exploitation n'est pas fluide : besoin de travailler sur les DOE (dossier des ouvrages exécutés) et DIUO (Dossier d'Intervention Ulérieure sur l'Ouvrage) pour faciliter la transition. Rendre le DOE payant ?

En phase d'exploitation, la chose la plus importante est la maîtrise des coûts :

- Charges locatives
- Charges d'exploitation
- Remplacement de composants

Compte-Rendu
Atelier #1 du 13 mai 2022

Pendant la vie du bâtiment, l'exploitation va devoir trouver des solutions, des euros (ou ne pas dépenser), mais faire en sorte que les bâtiments vivent.
Aller au-delà de 5 ans, faire un pacte avec tous les acteurs est très difficile. L'allotissement des travaux est un autre frein aux MGP.
Besoin de remonter l'expérience terrain à la conception/réalisation par exemple. Passer d'une exploitation de moyens à une exploitation de résultats.

Prochains temps d'échange du club

Le Congrès de l'Union Sociale pour l'Habitat qui aura lieu le 28 septembre prochain à Lyon sera l'occasion d'un temps d'échange entre entreprises et bailleurs sociaux. Celui-ci sera proposé le 28 septembre après-midi sur l'espace d'Aura HLM (Tiers lieu).

Un atelier sera programmé pour donner suite à ce temps d'échange.