

L'engagement des copropriétés dans la rénovation thermique : quelles conditions ? Quels leviers et freins ?

Gaëtan Brisepierre – Sociologue

L'implication des habitants : levier d'accélération pour la rénovation énergétique des copropriétés ?

Présentation

Gaëtan Brisepierre Sociologue

Recherche-action, conférence, conseil
en sociologie sur l'énergie, l'environnement, le bâtiment



:anthropik
réseau des socio-anthropologues professionnels



Une expérience de recherche et d'accompagnement

- Plusieurs **enquêtes de terrain** sur la rénovation énergétique des copropriétés
- Une pratique d'**accompagnement de l'innovation** dans ce domaine

Sommaire

- Introduction

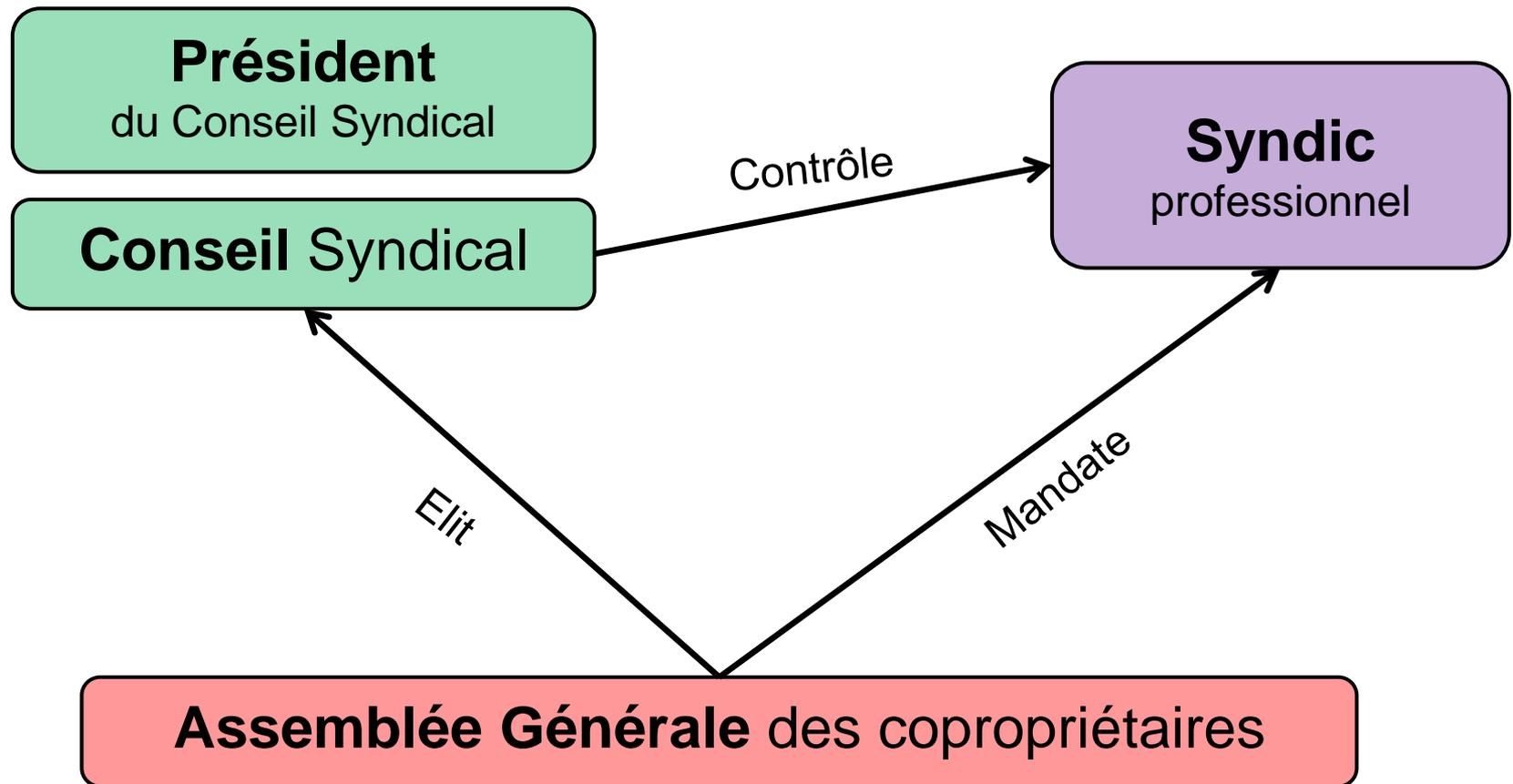
- 1. Les jeux d'acteurs dans les copropriétés en rénovation**

2. Le processus social de rénovation énergétique

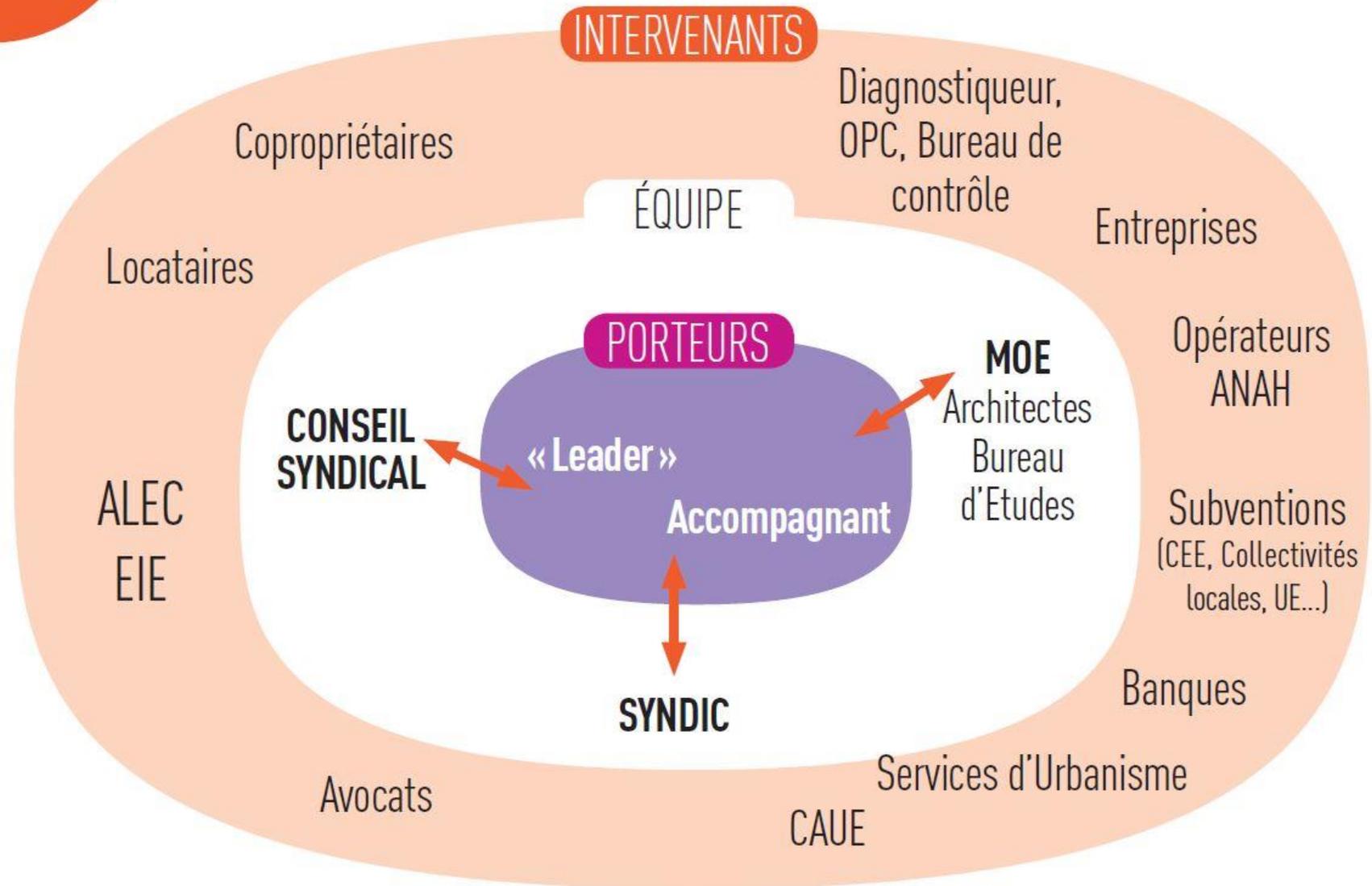
3. La posture d'accompagnement pour les professionnels

- Conclusion

Les acteurs et leurs relations selon la loi de 1965



Les trois niveaux d'intervention dans le projet



Le rôle central d'un copropriétaire « leader énergétique »

- Le copropriétaire « leader » **moteur du projet** de rénovation énergétique
- Un **engagement bénévole et chronophage** qui se comprend par des dispositions spécifiques
- Un **profil très particulier** présent dans un type de copropriété

L'indispensable mobilisation du collectif

- **L'imaginaire démocratique** de la décision en copropriété
- La mobilisation passe par **l'enrôlement du Conseil Syndical**
- La constitution d'un **groupe de copropriétaires** référents

Le syndic : incontournable mais parfois court-circuité

- Un **terrain relationnel pas toujours favorable** à un partenariat sur la rénovation
- Les 2 risques de la rénovation lié au **modèle économique** des syndics
- Les **conditions d'engagement** des syndics dans la rénovation énergétique

Les locataires : « non acteur » ?

- Un acteur des **relations de voisinage**
- Un **porte d'entrée vis-à-vis des bailleurs**
- Une **convergence d'intérêt** avec les propriétaires occupants

Sommaire

- Introduction

1. Les jeux d'acteurs dans les copropriétés en rénovation

- 2. Le processus social de rénovation énergétique**

3. La posture d'accompagnement pour les professionnels

- Conclusion

Schéma du processus de décision

Phases	DÉCLENCHEURS	PRÉPARATOIRE	PROJET	RÉALISATION	APPROPRIATION
Durée approximative	1 AN	2 ANS	2 ANS	2 ANS	
ACTIONS	<ul style="list-style-type: none"> • Obligations légales (audit, ravalement) • Insatisfactions (inconfort, charges élevées) • Dégradations (panne, bâti...) 	<ul style="list-style-type: none"> • Audit, DTG • Optimisation du chauffage collectif • Individualisation des charges de chauffage collectif • Appel d'offres MOE 	<ul style="list-style-type: none"> • Conception technique (AVP, APD, PRO) • Montage financier • Plan de communication interne 	<ul style="list-style-type: none"> • Passation des marchés • Signature des prêts • Appels de fonds • Travaux en site occupé • Réception et réglage 	<ul style="list-style-type: none"> • Suivi des consommations et évaluation • Versement des subventions • Usage

Deux exemples d'étape préparatoire

- **L'optimisation de la régulation** en chauffage collectif : de la guerre à la paix

- Un **audit impliquant** pour les copropriétaires : booster le taux de transformation

La conception participative du programme de travaux

- Une pratique de conception qui associe les **copropriétaires volontaires**
- Une **série d'ateliers** qui permettent de donner le choix aux habitants
- La co-conception **développe l'adhésion** des copropriétaires au projet

L'enjeu crucial de la communication interne

- La mise en place d'une **campagne de communication** par le Conseil Syndical
- Etablir une **stratégie de communication** en coordination avec les professionnels
- Pratiquer une **communication ciblée** envers les « profils difficiles »

Un plan de financement rassurant et astucieux

- Le problème de **l'incertitude sur le prix**, au-delà du montant des travaux
- Diminuer le « prix psychologique » par **l'ingénierie financière anticipée**
- La stratégie prometteuse de la **valorisation des surfaces**

Exemple de la copropriété les Dahlias

- Création d'un appartement à la place d'un porche inutilisé



Sommaire

- Introduction

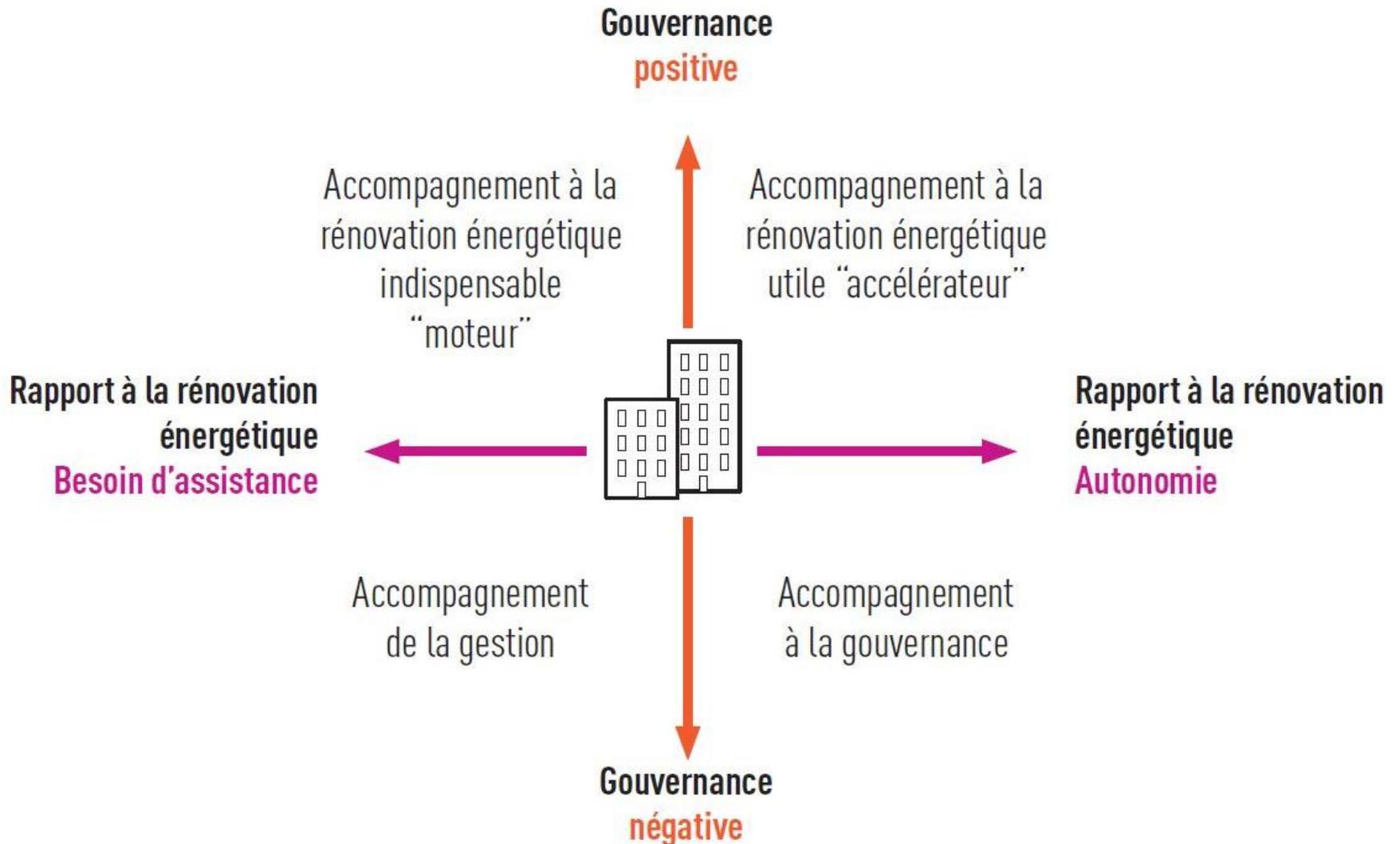
1. Les jeux d'acteurs dans les copropriétés en rénovation

2. Le processus social de rénovation énergétique

- 3. La posture d'accompagnement pour les professionnels**

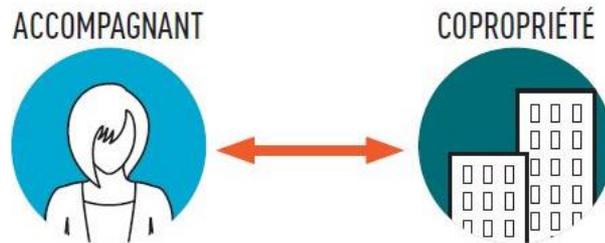
- Conclusion

Des besoins d'accompagnement qui varient

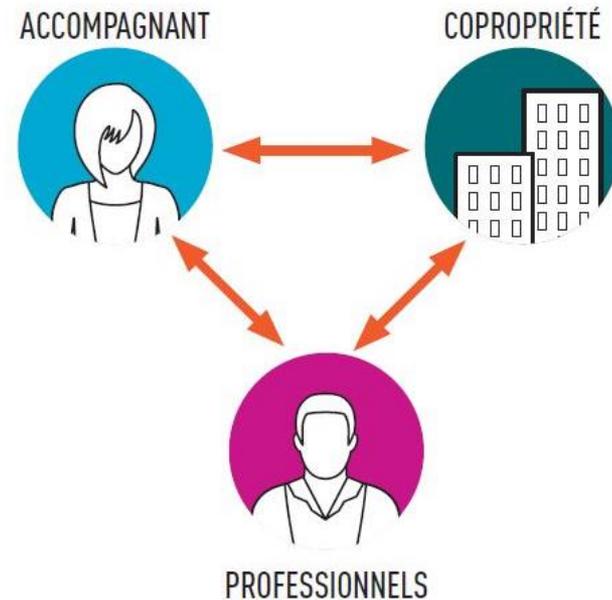


Deux visions de l'accompagnement

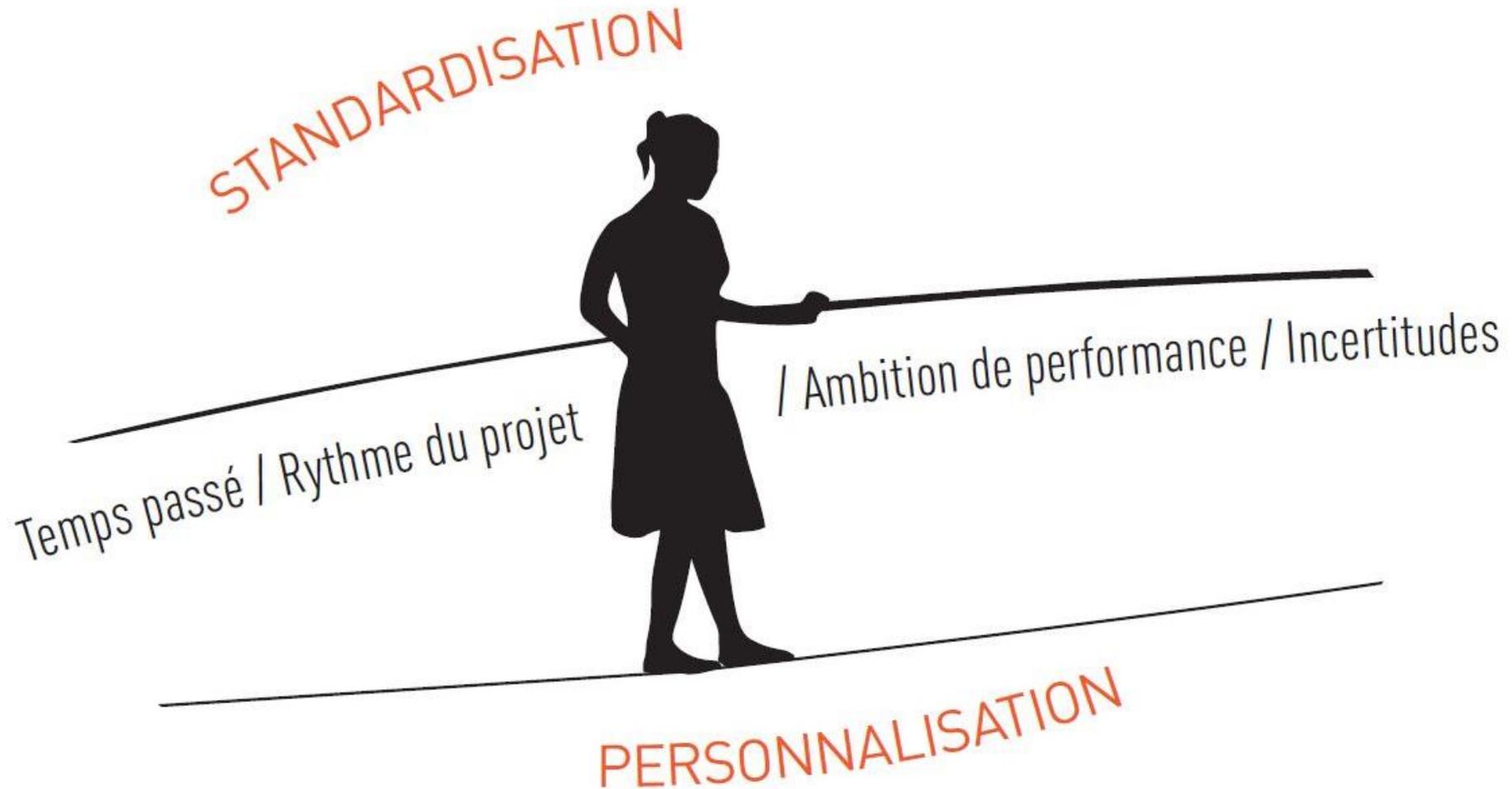
Vision
individualiste



Vision
systémique



Une posture pour surmonter des tensions



4 tensions à surmonter en copropriété

- L'accompagnant est un équilibriste qui doit en permanence adapter sa posture :
 - Ambition de performance énergétique / amélioration globale
 - Temps prévus et dépassements
 - Rythme du projet : enlisement et donner le temps
 - Imprévus et gestion des risques

Conclusions sur l'implication des habitants

L'engagement des copropriétaires reste le **principal moteur** des rénovations énergétiques

La **décision de rénovation** repose sur l'existence de dynamiques collectives habitante (gouvernance, projets, vie sociale...)

Les professionnels peuvent favoriser ces dynamiques d'appropriation en **adaptant leur posture.**