

juin 2011

LE POINT SUR ENERGISSIME

2008 / 2011

16

UNE EXPÉRIMENTATION PAS À PAS

 Club de
l'Amélioration
de l'Habitat

Public/Privé,
AGIR ENSEMBLE
pour développer le marché

ENERGISSIME AUJOURD'HUI

Un dispositif de mobilisation
testé dans deux territoires



- Deux collectivités d'accueil : la Communauté d'agglomération de Cap L'Orient et la Communauté de communes du Pays d'Azay-Le-Rideau.
- Lancement du dispositif auprès des professionnels, puis des particuliers au cours de l'année 2010
- Quatre rencontres de professionnels organisées sur des chantiers de rénovation thermique, au sein de chacun des territoires, avec l'aide des organisations professionnelles et des négoce locaux.
- La création de Points conseils Energissime pour l'information technique et financière du grand public chez des partenaires locaux : Point P, Cédéo, Dupont, OPAH Cap L'Orient, Pact de l'Indre et Loire.

Un site Internet :
www.energissime.fr, dédié aux territoires tests

- Des rubriques de conseils et d'information pour le grand public.
- Des rubriques d'information pour les professionnels.



Energissime
Vers le meilleur projet possible
pour vous et votre logement

Accueil Vos envies Informations pratiques Solutions techniques Près de chez vous Qui sommes-nous ?

LA GENÈSE DE LA DÉMARCHE ENERGISSIME

Plusieurs raisons d'être

Sous les coups de l'augmentation du prix des énergies, des effets de plus en plus marqués du changement climatique, de la communication autour du Grenelle de l'Environnement, les propriétaires de logement sont de plus en plus nombreux à vouloir réduire leur facture énergétique, ainsi que les émissions en CO₂ de leur habitat. Parallèlement, leur envie d'améliorer leur confort est toujours aussi forte. Mais si l'information dont ils disposent, notamment sur internet, est pléthorique sur le sujet de la rénovation thermique, le sujet leur semble toujours aussi complexe et **les particuliers ne savent pas quelle est la bonne solution technique adaptée à leur cas**. Toutes les études prouvent qu'ils font confiance aux artisans et aux entreprises du bâtiment pour leur prescrire le bon choix, mais ces derniers ne sont pas toujours disponibles au moment voulu. De leur côté, les professionnels sont un peu désarmés par l'attitude nouvelle de clients surinformés et désorientés qu'il faut conseiller et recadrer. Or, **de ce dialogue entre le professionnel et son client, émerge souvent la bonne solution**.

« Quand les particuliers viennent nous voir, ils connaissent souvent l'ensemble des solutions possibles, mais ils ne savent vraiment pas laquelle choisir. Trop de choix tuent le choix, alors ils sont un peu perdus. »

M. Théaud - Point P Lorient.

« Avec Internet, les particuliers vont chercher de l'information avant de voir un artisan. Souvent ils en savent plus que nous, mais c'est un peu brouillé. Et donc c'est à nous de recadrer, de dire attention, dans votre maison, tel ou tel produit ne sera peut-être pas adapté. »

M. Gouas - Capeb Indre et Loire.

« L'essentiel, c'est de faire du conseil plus que de la vente. Ce qui est important, c'est de bien écouter le client et de comprendre son projet en général et pas seulement la partie des travaux qui nous concerne. »

M. Périgault - BPRH Lorient.

Si certains professionnels sont convaincus de la nécessité de coopérer entre corps de métier pour obtenir les meilleurs résultats en termes de **performance énergétique**, la filière du bâtiment a encore du mal à se structurer. Localement certains professionnels disposent d'un micro-réseau de proximité avec lequel ils sont habitués à travailler, mais les initiatives d'organisation de réseaux au plan national ou régional (EDF Bleu ciel, Dolce Vita GDF-Suez, différents négoces, ...) peinent encore à se développer. Parallèlement, les artisans et entreprises du bâtiment se voient proposer de nombreuses formations dans le sens de la performance thermique globale et sur les progrès technologiques. Mais les initiateurs de ces formations, organisations professionnelles, distributeurs d'énergie, industriels ou négociants, sont loin de leurs objectifs de participation.

« J'ai créé une coopérative de 12 entreprises, dans 8 corps de métier. On a une charte de qualité. Quand cela se présente, j'oriente les particuliers vers eux. Dans ces cas-là, c'est moi qui prends la conduite du projet. C'est pratique pour les particuliers d'avoir quelqu'un qui représente tous les intervenants. »

M. Périgault - BPRH Lorient.

« Il faut toujours prendre contact avec les autres entreprises en amont pour s'assurer de la cohérence du projet et après, pour la coordination entre les différentes interventions. La coordination est la clef de la réussite de la rénovation énergétique, on ne peut pas travailler seul. »

M. Robidou - ANB Isolation.

Un objectif principal

Devant le constat de ces obstacles à la rénovation énergétique performante, le Club de l'Amélioration de l'Habitat s'est fixé un but ; celui de trouver les moyens d'aider les propriétaires à engager les meilleurs travaux possibles pour eux-mêmes et pour leur logement notamment du point de vue des **performances énergétiques**.

Pour traduire cette ambition, le Club de l'Amélioration de l'Habitat a nommé l'ensemble de cette opération : « **Energissime** ». A ce nom, s'est ajouté

un logo, véritable signe de reconnaissance pour les propriétaires et les professionnels, de l'ensemble des outils qui seront associés à l'opération.



Deux hypothèses de travail

Ayant identifié :

- la difficulté des propriétaires à se repérer par rapport aux informations disponibles et à confronter leur propre cas à l'ensemble de l'offre thermique,
- la confiance accordée par les particuliers aux artisans et entreprises du bâtiment,
- la nécessité pour les professionnels de savoir conseiller et orienter leurs clients sur la maîtrise de l'énergie, au-delà de leur savoir-faire dans leur propre corps de métier,

- l'importance du dialogue et de la coordination des corps de métier pour une meilleure qualité de la rénovation thermique,

Le Club de l'Amélioration de l'Habitat a misé, en 2008, sur la création d'un dispositif d'actions au plus près des particuliers et des professionnels, qui puisse être testé localement.

Deux hypothèses de travail ont encadré la création du dispositif :

1. Mettre les particuliers sur la bonne voie grâce à **une méthode d'identification des solutions techniques pertinentes en fonction de leurs besoins, supportée par un outil Internet.**
2. S'appuyer localement sur des partenaires publics et privés pour apporter de l'aide aux particuliers porteurs de projet de travaux avec des **Points conseils Energissime**, et pour mobiliser les artisans et entreprises locales au travers de **Rencontres sur des chantiers de rénovation thermique.**

**Une expérimentation portée par
Le Club de l'Amélioration de l'Habitat
(avec l'assistance du cabinet conseil Batitrend)
et financée à 80 % par le PUCA**

LA CONCEPTION DU DISPOSITIF ENERGISSIME

Elaboration de la méthode Energissime

La méthode Energissime a été conçue par Tribu Energie pour un usage sur Internet et pour **guider le grand public vers la performance énergétique**. Elle part des projets de travaux qu'ils soient ou non motivés par la volonté de maîtriser l'énergie et conduit les propriétaires, par un jeu progressif de questions/ réponses, vers les bonnes pistes techniques. Ainsi accompagnés et canalisés en amont des travaux, les particuliers peuvent plus aisément présenter aux professionnels leur situation et leurs envies. Le dialogue avec l'artisan s'en trouve largement facilité.

Au début de l'élaboration de la méthode, fût traitée la question de la « précision » des analyses et des conseils à apporter. Décrire complètement sa situation de travaux aurait exigé un nombre de questions/ réponses trop important pour le particulier, au risque de le fatiguer. Plus de vingt situations de travaux ayant été identifiées, l'arborescence des solutions possibles serait

devenue impossible à gérer sur le plan de la qualité. Enfin, la méthode risquait de devenir un outil de prescription, empiétant sur le rôle des artisans. Il fallut donc simplifier le questionnement afin d'**aider les particuliers à déterminer, suivant les contextes, les travaux les plus opportuns sans les orienter directement vers des solutions techniques**. La méthode Energissime permet ainsi aux particuliers de s'adresser aux bons corps de métier, puis elle aide au dialogue avec les professionnels en soulignant les points à évoquer avec eux. Elle aide enfin les propriétaires à faire le tour des solutions techniques possibles avec une bibliothèque de fiches de solutions adaptées à des non-spécialistes, attirant leur attention sur des points de vigilance ou des précautions de mise en œuvre. Ces fiches comportent des tableaux comparatifs selon différents critères : consommations d'énergie, confort, contraintes d'installation, compatibilité avec le bâti, coût et investissement, etc. Sans prétendre orienter les particuliers vers une solution idéale, ces tableaux apportent des informations susceptibles d'éclairer leur choix, en fonction des critères auxquels ils attachent le plus d'importance.

LA CONCEPTION DU DISPOSITIF ENERGISSIME (Suite)

Sélection des 2 premiers territoires d'expérimentation et partenariats locaux

Dès 2008, deux collectivités ont été choisies pour être le cadre d'une mobilisation locale en faveur de l'amélioration énergétique des logements : l'une plus urbaine, la Communauté d'agglomération de Cap L'Orient, et l'autre plus rurale, la Communauté de communes du Pays d'Azay-Le-Rideau. Ces deux collectivités mettaient déjà en œuvre une Opération Programmée d'Amélioration de l'Habitat (OPAH) sur leurs territoires. Ces opérations, conduites en permanence par quelques 700 collectivités locales, aident des propriétaires à rénover leurs logements, grâce à une équipe d'animation qui les conseille et un soutien financier de l'Anah et de la collectivité. Une telle opération dure de 3 à 5 ans et bénéficie d'une campagne de communication grand public et d'information des professionnels du bâtiment. Avec ces atouts, **des territoires d'OPAH peuvent constituer des terrains de test privilégiés pour le dispositif Energissime.**

Le dispositif Energissime a reçu rapidement un accueil favorable de la part des partenaires. En mai et juin 2008, les deux collectivités par l'intermédiaire de leur président : M. Beauvillain, Azay-le-rideau et vice-présidents(tes) : Mme Detraz, Lorient et M. Hurtevent, Azay-Le-Rideau, ont donné leur accord au déploiement du dispositif Energissime sur leur territoire. Pendant les mois suivants, des partenariats de principe ont été noués entre le Club de l'Amélioration de l'Habitat, les organisations professionnelles (FFB et Capeb) et les négoce locaux (Point P, Cédéo, Dupont). Enfin, le Pact Arim du Morbihan et le Pact de l'Indre et Loire ont conclu avec le Club des conventions d'animation spécifiques. Les organisations professionnelles et les négoce s'engageaient à promouvoir les Rencontres Energissime auprès de leurs adhérents et clients. Des membres du personnel des négoce et des équipes d'animation des Pact devaient suivre une formation Energissime pour conseiller les particuliers et poser les bases des Points conseils Energissime. Les Pact devaient identifier les chantiers qui recevraient les Rencontres Energissime et déployer le dispositif des Points conseils en sensibilisant des relais locaux, tels qu'agences notariales et immobilières, associations, ...

Réalisation du site Internet www.energissime.fr

Finalisé par la web agency Churchill, il est à la fois porteur de la méthode de conseil Energissime et des éléments d'information sur les dispositifs locaux de soutien : aides financières, adresses des Points conseils, programmes des Rencontres, chantiers témoins. Il s'adresse aux habitants des territoires tests et à leurs professionnels du bâtiment.

Les principales rubriques :

- « Vos envies »
Les outils de dialogue pour aider les particuliers à réfléchir à leurs projets de travaux. 21 situations de travaux sont classées en trois catégories :
 - Profiter de vos travaux pour économiser l'énergie,
 - Augmenter votre confort,
 - Réduire vos consommations d'énergie.
- « Informations pratiques »
 - les aides financières mobilisables au niveau national (crédit d'impôt, éco-PTZ, ...),
 - la réglementation avec une présentation détaillée de la réglementation « élément par élément »,
 - les labels et certifications.
- « Solutions techniques »
 - présentation des principales solutions techniques sous forme de fiches,
 - tableaux comparatifs de solutions,
 - un lexique définissant un certain nombre de termes techniques.
- « Près de chez vous »
Les informations spécifiques aux lieux d'expérimentation : aides financières locales, adresses des Points conseils, chantiers-témoins,
- « Professionnels de l'habitat »
Un espace dédié aux professionnels des lieux d'expérimentation.
 - les plannings des formations locales (FEEbat, ...)
 - les aides financières locales
 - l'accès à e-nergieBAT, plateforme d'e-learning sur les fondamentaux de la thermique portée par le Club de l'Amélioration de l'Habitat.

La préparation des territoires d'expérimentation : formations, formatage des Rencontres, recherche des chantiers témoins

En janvier 2010, l'ensemble des équipes constituées pour les Points conseils ont reçu une formation d'une demi-journée. 25 personnes, techniciens et conseillers habitat des Pact, vendeurs de comptoir et attachés technico-commerciaux des négoce, étaient présentes à Lorient et 20 à Azay-Le-Rideau. Ces formations ont donné

aux participants des repères de méthode pour l'exercice de leur rôle de conseil en matière de rénovation énergétique, avec une réflexion à partir des projets de travaux des propriétaires et une approche englobant les travaux sur le bâti et ceux sur les équipements.

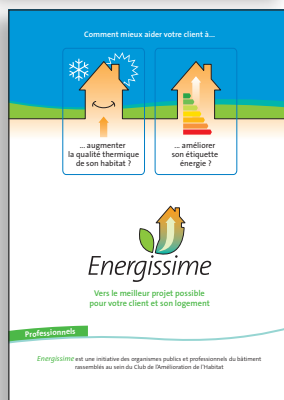
Les Rencontres Energissimes, destinées à faire se rencontrer des professionnels de différents corps de métier sur des chantiers témoins, ont été imaginées courtes (deux heures, en fin d'après-midi), pour un petit nombre de participants (vingt maximum) et constructives (un thème d'information technique ou législatif, un chantier pour l'illustrer).

LES LANCEMENTS PROFESSIONNEL ET GRAND PUBLIC

Les outils de communication

Le principe de mobilisation du grand public passant par les Points conseils, la communication sur Energissime s'est concentrée sur des outils permettant leur identification (affiches grand public et chevalets de comptoir) et sur des supports d'information qu'ils puissent donner à leurs visiteurs (dépliants grand public Energissime dans des présentoirs de comptoir). De même pour les professionnels du bâtiment, des affiches et des dépliants spécifiques, ainsi que des cartons d'invitation aux rencontres ont été mis à la disposition des négoce et des organisations professionnelles, sur qui reposait la sensibilisation des artisans et entreprises du bâtiment.

Explicitant les atouts du dispositif Energissime pour chacune des cibles, les supports d'information ont été conçus pour interpeller les propriétaires et les professionnels, pour guider ces premiers vers le meilleur projet thermique pour leur logement et pour aider les seconds à guider leur client vers le meilleur projet énergétique possible. Signés par tous les partenaires, ces supports ont présenté la collectivité comme partenaire de l'opération avec le Club de l'Amélioration de l'Habitat, donnant ainsi au dispositif un gage de neutralité supplémentaire.



Les premières rencontres de professionnels

Ces rencontres ont eu lieu le 19 février 2010 à Lorient et le 1^{er} mars 2010 à Azay-Le-Rideau. Elles ont précédé de quelques semaines le lancement de l'opération auprès du grand public, les professionnels se devant d'être informés avant d'être contactés par leurs clients. Les thèmes de discussion choisis portaient sur les principes du Diagnostic de Performance Energétique et sur les résistances thermiques nécessaires pour le respect de la réglementation dans l'existant, le crédit d'impôt et l'éco-PTZ. Les chantiers témoins étaient ceux d'une rénovation complète dans un petit immeuble à Lorient et une maison de ville à Azay-Le-Rideau, avec isolation et ventilation performantes.

Les conférences de presse

Elles ont marqué le démarrage de l'action auprès du grand public, date à partir de laquelle l'ensemble des Points conseils Energissime (permanences d'OPAH, mairies, négoce et quelques agences immobilières) purent diffuser de l'information. Ces conférences eurent lieu le 18 mars 2010 à Lorient et le 6 juillet 2010 à Azay-Le-Rideau, elles furent présidées par les élus de chacune des collectivités, entourés de leurs partenaires locaux. Elles ont donné lieu à des parutions dans les quotidiens régionaux : le Télégramme de Brest et la Nouvelle République du Centre, ainsi que dans les journaux des collectivités. Parallèlement, la presse nationale fut informée des deux lancements locaux par un simple communiqué, signé du Club de l'Amélioration de l'Habitat.

LES PREMIERS RÉSULTATS QUALITATIFS ET QUANTITATIFS

La fréquentation du site Internet et des rencontres

Les statistiques de fréquentation du site Internet montrent une progression régulière du nombre de visites, passant de 900 en juillet 2010 à 1 900 en avril 2011. Le nombre de pages vues double aussi de 2 000 à plus de 4 000, sur les dix premiers mois d'activité du site. Ces chiffres très évolutifs restent modestes, mais il faut souligner qu'aucun effort de communication nationale, ni de référencement n'ont été entrepris, s'agissant d'un test à l'échelle locale. On constate cependant que plus des trois quarts du trafic proviennent des moteurs de recherche, le nom d'Energissime, néologisme original, faisant ressortir le site en première position des pages de résultats. Les accès directs ressortant en moyenne à 8 %, on peut évaluer à 150 le nombre de contacts provenant des actions de communication locales pour le dernier mois d'avril 2011.

Les rencontres, au nombre de 4 en un an sur chaque territoire, ont rassemblé chacune entre 15 et 30 personnes. Elles mélangent différents publics : artisans et entreprises, représentants des organisations professionnelles, personnels des négociés, représentants d'industriels, maîtres d'œuvre, responsables des collectivités locales, représentants de l'ADEME, de l'Anah, ... La présence des artisans et entreprises du bâtiment est, selon les rencontres, très inégale : de moins de 5 à près de 15 entreprises.

Les points positifs

Le nombre de visites sur le site Internet continue à augmenter. Les animateurs d'OPAH, habitués à conseiller les particuliers en matière de travaux, reconnaissent dans l'amorçage du dialogue, proposé dans la rubrique « vos envies », leur propre façon d'engager la discussion avec les propriétaires qui viennent les consulter avec un projet en tête. Ils jugent aussi que l'entrée par projet de travaux aboutit à des informations en rapport direct avec la situation des visiteurs, évitant les discours généraux trop éloignés de leurs préoccupations concrètes. Les contenus des fiches techniques leur semblent à

la fois précis (offrant plusieurs éclairages sur les solutions) et pédagogiques (croquis et vocabulaire technique réduit au minimum). Les comparatifs de solutions sont particulièrement appréciés pour leur pertinence et leur neutralité. Ces différentes qualités leur font distinguer le site Energissime.fr des autres sites Internet sur les travaux.

Les participants aux rencontres sont très satisfaits et notamment les professionnels du bâtiment. Les raisons sont multiples. Pour les artisans : obtenir des réponses à des questions techniques, rencontrer des partenaires avec qui travailler, mieux comprendre les motivations des particuliers. Pour les négociants : la possibilité d'avoir auprès des acteurs locaux une image d'engagement, l'occasion de mieux comprendre les attentes de leurs clients et de les mettre en relation avec le secteur public, des maîtres d'œuvre ou d'autres entreprises. Les rencontres semblent être des occasions pour rapprocher des univers habituellement éloignés : public/privé, entreprises/industriels.

Les élus se montrent très intéressés par la mise en œuvre du dispositif Energissime.

« Cela apporte à nos concitoyens de l'information, des économies financières. Cela améliore la capacité de conseil des artisans. Les élus ne peuvent qu'être satisfaits de faciliter la vie de leurs concitoyens. »

**M. Hurtevent, Vice-Président
de la Communauté de communes du Pays
d'Azay-Le-Rideau.**

« Avoir une plateforme d'information sur Internet, des rencontres de professionnels, en nous associant quand on donne des subventions, cela nous permet d'échanger et d'être tout à fait adaptés à un territoire. »

**Mme Detraz, Vice-Présidente
de la Communauté d'agglomération
de Cap L'Orient.**

Des points d'achoppement

L'ambition d'Energissime de faire tenir un discours commun aux différents corps de métier impliqués dans la performance énergétique est parfois freinée par **une concurrence aigüe entre les investissements à faire sur le bâti et ceux concernant les équipements**. Les équipements de chauffage performants sont moins faciles à rentabiliser pour des maisons très bien isolées. Et rares sont les opérations de rénovation complète susceptibles d'intéresser les différents corps de métier. Cette concurrence se trouve renforcée par la segmentation de la distribution qui est organisée en fonction des besoins des corps de métier, avec des négoce en matériaux pour les menuisiers, plaquistes et maçons, des négoce en équipements sanitaires et de chauffage pour les plombiers et les chauffagistes et des négoce en matériel électrique pour les électriciens. Ces deux cloisonnements, celui des négoce et celui des artisans et entreprises du bâtiment, se sont encore accrus avec la crise.

Traditionnellement difficiles à mobiliser, les artisans et entreprises du bâtiment sont depuis ces dernières années très sollicités pour des réunions d'information sur les nouvelles réglementations thermiques, les aides financières, les évolutions techniques, pour la participation à des réseaux d'industriels et d'énergéticiens ou pour des formations et des labellisations. Dans ce contexte chargé et confus, et dans un environnement économique difficile dans la dernière période, **les Rencontres Energissime, misant sur la proximité et l'échange dans le cadre d'un chantier, ont plus de mal à séduire que prévu**.

La préparation des Rencontres Energissime demande un travail assez lourd. Des chantiers pouvant intéresser les différents corps de métier et motiver les différents distributeurs sont en effet difficiles à trouver.

La participation des artisans et entreprises du bâtiment à ces rencontres reste numériquement limitée et ne permettra de toucher l'ensemble de cet univers que de manière très progressive.

LE DÉVELOPPEMENT DE L'EXPÉRIMENTATION

La poursuite d'une approche patiente et attentive

La création de la méthode Energissime, du site Internet, la mise en place du dispositif sur deux territoires a demandé plus de trois ans. Pendant ce temps, le comité de pilotage d'Energissime a tiré au fur et à mesure les leçons de ses travaux et fait évoluer les différents éléments du dispositif. Avec Energissime, les membres du Club de l'Amélioration de l'Habitat se trouvent au contact direct du terrain, où **l'observation des réactions aux idées testées et la mise en œuvre d'actions correctives va continuer à prendre du temps**.

Le partage de la compréhension du marché avec les acteurs du terrain

L'expérimentation des rencontres de professionnels produit, au delà de son objectif initial, des enseignements importants en matière de compréhension du marché : des motivations des propriétaires très contrastées suivant les différents segments de marché, des besoins d'information des artisans et des entreprises plus importants que dans le secteur de la construction neuve en raison de la moindre présence de l'ingénierie sur des chantiers de rénovation. C'est parce que les acteurs mobilisés sur le terrain veulent dynamiser le

marché de la rénovation qu'ils mettent à jour et partagent une réflexion extrêmement riche et pertinente sur les leviers et les freins de leur activité.

Un renforcement de la communication vers les particuliers et vers les professionnels

Plus d'un an après le lancement d'Energissime, la visibilité du dispositif ne semble pas suffisante. Si la mobilisation des partenaires est encore à renforcer pour améliorer la diffusion d'Energissime, il apparaît nécessaire de la compléter par **une action de promotion directe auprès des particuliers et des professionnels du bâtiment**. Une distribution de prospectus a donc été organisée dans les boîtes aux lettres des maisons individuelles de la Communauté d'agglomération de Cap L'Orient. De même, un fichier de la Chambre des métiers a été utilisé pour un mailing informant les artisans et entreprises du bâtiment de la dernière Rencontre Energissime à Azay-Le-Rideau. Enfin, le cercle des invités aux Rencontres pourrait s'élargir d'une façon plus systématique aux maîtres d'œuvre, personnels des négoce et des collectivités locales, le brassage des professions et des univers étant une des raisons de la satisfaction des participants aux Rencontres. **Une lettre d'information aux participants des Rencontres** est aussi envisagée pour maintenir les liens créés grâce à Energissime.

LE DÉVELOPPEMENT DE L'EXPÉRIMENTATION (Suite)

Des zones de test étendues

Une coopération avec les directions régionales de l'ADEME est en cours de discussion pour élargir, grâce à des moyens supplémentaires de communication et de mobilisation, les zones de test aux territoires qui leur sont proches : cas de la Région Bretagne ou du département de l'Indre et Loire. On pourra ainsi travailler à une échelle plus vaste et dans un cadre plus large que ceux des OPAH.

De nouveaux sites d'expérimentation

Un film présentant le dispositif Energissime, revivant une Rencontre à Lorient et donnant la parole aux différents acteurs des deux premières opérations, a été tourné pour donner envie à d'autres collectivités de mettre en œuvre une telle opération sur leur territoire. La recherche d'un modèle de dispositif nécessite en effet que plusieurs contextes puissent le tester, c'est pourquoi le Club de l'Amélioration de l'Habitat souhaite élargir l'expérimentation à au moins deux nouveaux territoires. Le Pays des Vallées des Gaves dans les Pyrénées sera ainsi prochainement le troisième « laboratoire Energissime ».

L'ÉVALUATION ET L'ÉVOLUTION DU DISPOSITIF

L'évaluation du site Internet

D'ici le début de l'année 2012, le site Internet www.energissime.fr sera évalué de différentes façons : par un groupe qualitatif de propriétaires voulant faire des travaux afin de savoir si celui-ci répond à leurs besoins, par des entretiens en face à face avec des particuliers porteurs d'un projet de travaux afin de déterminer comment le site Energissime peut les amener à réfléchir leur projet et par des entretiens téléphoniques avec des artisans afin d'apprécier la capacité du site à les aider dans leur rôle de conseil auprès des particuliers. Des améliorations seront apportées au site en fonction des résultats obtenus, au cours de l'année 2012.

L'appréciation du dispositif et ses orientations futures

Pour évaluer les atouts et faiblesses du dispositif Energissime, le Club de l'Amélioration de l'Habitat se mettra à l'écoute des acteurs ressources,

partenaires Energissime dans les différents territoires. Il s'agira de faire le point sur ce qu'ils pensent du rôle qu'ils ont joué, du rôle des autres partenaires, de les interroger sur ce que l'opération leur aura apporté, ainsi qu'à leurs clients ou concitoyens, de déterminer ce que chacun pourrait faire de plus. Enfin, une appréciation parallèle des autres initiatives (EDF, Point P, ...) permettra de dégager les spécificités d'Energissime.

Ces informations seront utiles au comité de pilotage pour juger de la capacité d'Energissime à constituer un modèle de dynamique locale, allant dans le sens de la performance thermique des logements. En fonction de ce jugement et de la mobilisation des moyens nécessaires, le Club de l'Amélioration de l'Habitat pourra se déterminer courant 2012 sur l'orientation d'Energissime à moyen terme.

Celle-ci pourrait être :

1. L'extension du dispositif à un plus grand nombre de sites.
2. Le seul développement d'un site Internet de conseil au niveau national.
3. La poursuite de l'expérimentation sur de nouvelles hypothèses de travail.