

THINK TANK « LE CONFORT DE VIE POUR TOUS »

L'Observatoire Habitants-Consommateurs du CAH met en évidence le besoin de confort comme étant le moteur majeur de la décision pour l'habitant de rénover son habitat.

Le CAH a ainsi jugé utile de mettre en place un « Think Tank », groupe de réflexion sous la conduite d'un conseiller-expert (Energie Active), dans le but d'étudier les attitudes et processus décisionnels des habitants en situation de projet de travaux. Cette démarche doit permettre de mieux identifier les solutions, les idées, les innovations à même de générer des passages à l'acte plus « volontaristes » que « subies ».

Les travaux du GT Observatoire et ceux du Think Tank se sont donc enrichis mutuellement de leurs apports respectifs, tous deux agissant pour faire émerger un mécanisme dynamique de consommation en faveur de la rénovation de l'habitat.

Le 7 février 2018, à l'occasion des 1ères Assises du Club le CAH a publié « le Confort de Vie pour Tous ». Cet ouvrage de référence plaide pour la mise en avant de facteurs désirables, attractifs au service du confort et recommande de veiller à n'exclure ou marginaliser aucune population.

Depuis lors, le Think Tank approfondit les pistes ouvertes, en se concentrant sur les questions clés conduisant à élaborer un système gagnant-gagnant tant pour les habitants que pour les acteurs du bâtiment et pose la problématique de sa réflexion en ces termes :

Que faire pour créer un marché original de consommation, un marché de croissance d'une demande continue et soutenue de la part des habitants.

Plusieurs observations émergent des investigations menées permettant de comprendre et structurer celle-ci en identifiant deux modes d'adaptation de l'habitat :

- **L'adaptation préventive** conséquente aux contraintes fonctionnelles de l'évolution de la vie des habitants. Ce facteur ne semble pas, pour autant, être vecteur de désir et d'attente forte car les situations de difficultés de la vie génèrent plus des actions curatives qu'anticipées,
- **L'adaptation progressive** segmentée par étapes générationnelles semble être une réalité mieux vécue et partagée par les habitants tout au long de leur vie. Ce marché de la demande naturelle guidé par des nécessités ou des envies et désirs raisonnés de la part des habitants permet également d'embarquer également le moment venu, l'adaptation préventive.

Le Think Tank porte donc son attention sur l'analyse des segments générationnels (de 30 à 75 ans et plus) en identifiant les cycles et événements rythmant la vie des habitants et conditionnant leur désir ou intention de travaux.

Cette approche doit permettre de construire une véritable stratégie de la demande évolutive et adaptable aux contextes sociétaux économiques, objet des travaux en cours.