

Synergies Public/Privé

Les Accompagnateurs Rénov dans les écosystèmes territoriaux

Paris - Porte de Versailles
Pavillon 6

Coup de projecteur sur les MAR (Mon Accompagnateur Rénov)

Mise en place de Mon Accompagnateurs Rénov'

- ❑ **Objectif : accroître le nombre de projets de rénovations performantes**
- ❑ **En lien avec l'ouverture des aides de l'Anah à tous les ménages (11/01/2021)**
- ❑ **A partir du 01/01/2024 : obligation de recourir à un MAR pour bénéficier de « MaPrimeRénov' Parcours Accompagné »**
(rénovation d'ampleur -2 sauts de classe ou plus)

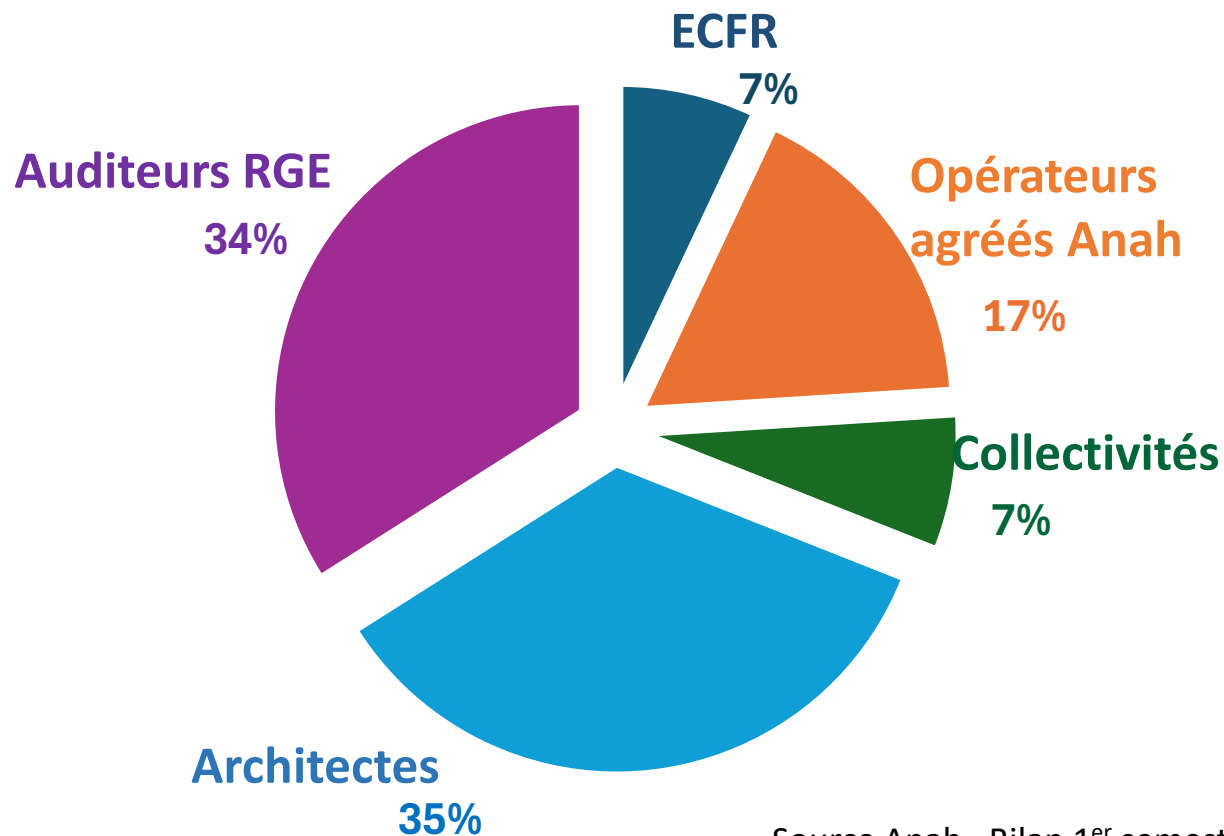
Les textes de référence

- Loi Climat et Résilience (21/08/2021) – Art. 164
- Décret du 22/07/2022
- Arrêté du 21/12/2022
- Arrêté modificatif du 14/12/2023

**1 400 structures
agrées, 4 000
Accompagnateurs**
(au 30/06/2025)

Des conditions d'indépendance et de neutralité

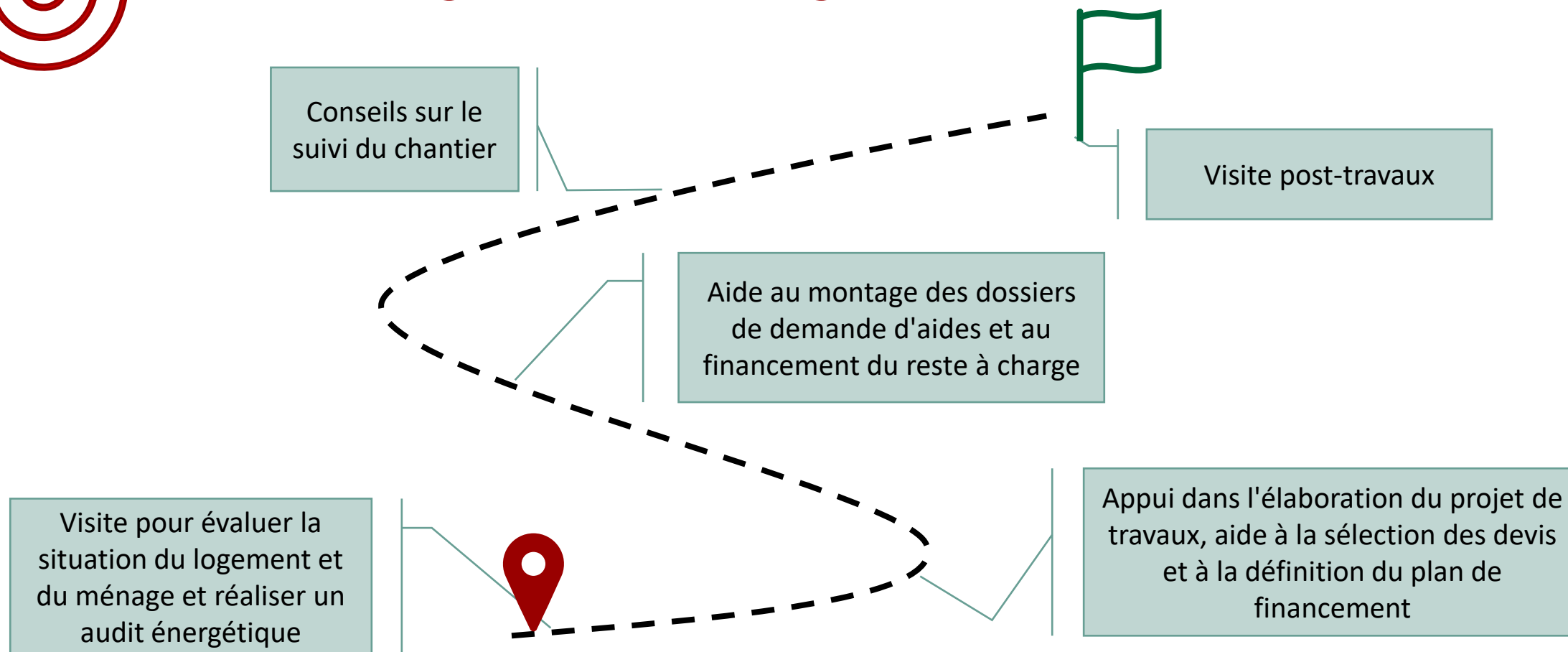
- ✓ Ne pas être en mesure d'exécuter directement les travaux
- ✓ Neutralité vis-à-vis des entreprises de travaux, des scénarios travaux et solutions techniques



Source Anah , Bilan 1^{er} semestre 2025



Accompagner les ménages et sécuriser les parcours



Coût et prise en charge de la prestation

❑ Des prix variant de 2 000 € à 4 000 € TTC

❑ Règle générale :

1. Paiement de la prestation par le propriétaire
2. Subvention Anah associée à la subvention Travaux

❑ La collectivité finance l'accompagnement des ménages modestes et très modestes
➔ Gratuité de la prestation pour le particulier

Aide de l'Anah pour la prestation MAR

Niveau de ressources	Taux de subvention Anah (plafond de 2 000 € TTC)
Très modestes	100%
Modeste	80%
Intermédiaire	40%
Supérieur	20%

Le marché des MAR

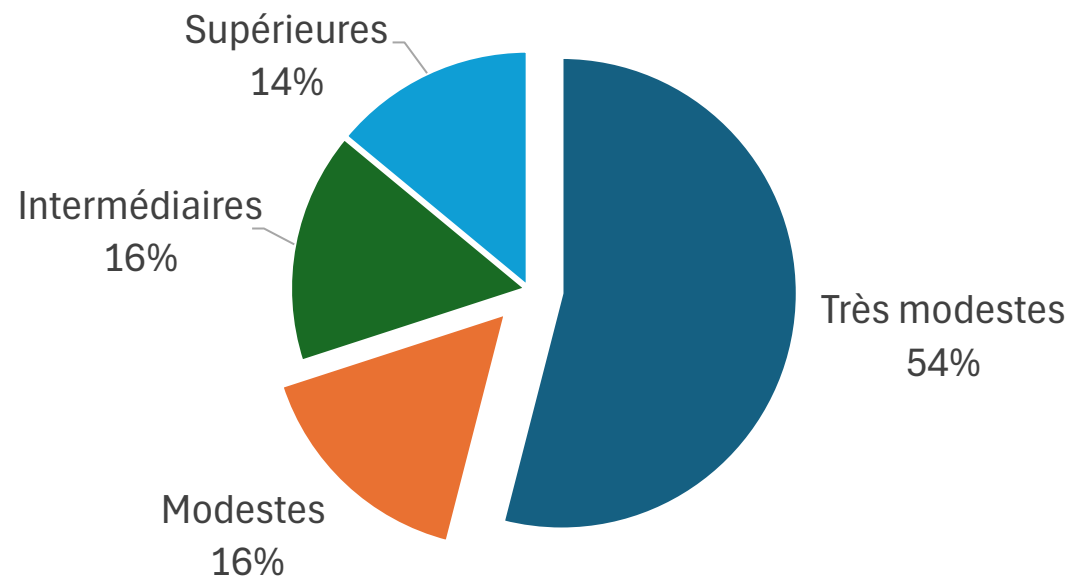
53 000 prestations aboutissant aux travaux en 2024

CA > 130 M€ en 2024

(estimation base de 3k€ TTC/prestation)

**1^{er} semestre 2025 :
2 fois plus de dossiers Parcours
Accompagné engagés / 1^{er}
semestre 2024**

**MPR Parcours accompagné
selon le niveau de ressources**
(propriétaires occupants)



Source Anah , Bilan 1^{er} semestre 2025

Retours de terrain

- 2 MAR en national
- Redon, Lorient, Caen/Normandie
 - ✓ Entretiens MAR
 - ✓ Entretiens entreprises du bâtiment
 - ✓ Entretiens collectivités ECFR + Région Normandie

Le client est dans un projet de travaux et sollicite un MAR

- > Via l'annuaire national ou l'ECFR
- > Via une campagne de communication
- > Via une information ou une prescription délivrée par un acteur local (maître d'œuvre, entreprise du bâtiment, pro. de l'immobilier...)
- > Plus rarement, le client sollicite un intervenant/MAR déjà dans la place (cf. architecte)

Il arrive qu'un client soit démarché par un MAR

Des tendances de structuration

- ❑ **Les historiques plutôt positionnés sur les modestes.**
Positionnement comme prestataire des collectivités plutôt que comme MAR
- ❑ **Les nouveaux entrants positionnés sur les Intermédiaires et Supérieurs, avec 2 types d'intervenants :**
 - ✓ **Une myriade de petits acteurs locaux (moins de 10 dossiers / an)**
 - Prestation souvent jugée chronophage et peu rentable
 - Risque commercial pour les architectes : *« on prend le risque de détériorer la relation client s'il y a des soucis avec le dossier »*
 - ✓ **Une quinzaine de structures de plus grande taille : plusieurs centaines de dossiers/an** (ex. MUTTA, Hellio Ingénierie, Effy, Ithaque Rénovation...,)
 - *Plus dynamiques commercialement*
 - *Mieux structurées sur la production*

Les déterminants du succès des MAR

- ☐ Montrer réactivité et souplesse
- ☐ Rassurer les acteurs publics sur la capacité à faire localement
- ☐ S'intégrer aux écosystèmes locaux
- ☐ Maîtriser les coûts : industrialisation des process

Des doutes sur la dynamique du secteur

« Les MAR souffrent d'une dégradation d'image à cause de la fraude »

« Si MPR reste fermée aux Intermédiaires et Supérieurs, il n'y a plus de marché »

« On a investi du temps et de l'argent, tout ça pour découvrir que ça ne sert plus à rien ! »

Les Accompagnateurs vus par les entreprises du bâtiment

- ❑ Une vision mitigée quant à la plus value des MAR au niveau technique
- ❑ Une image dégradée du secteur des MAR : *« ils sont débordés, c'est un vrai bordel »*
- ❑ Des entrepreneurs aux prises avec une injonction contradictoire :
 - Respecter scrupuleusement la règle d'indépendance
 - VS.
 - Aider leurs clients à mobiliser MPR Parcours Accompagné
- ❑ Pour des entreprises sollicitées par leurs clients
 - ✓ L'accès aux MAR est rendu impossible par méconnaissance ou par défiance
 - ✓ Un atout pour les entreprises plus structurées dès lors que des MAR « de confiance et réactifs » ont fait leurs preuves
 - ✓ Des attentes fortes à l'égard du négoce



Le marché vu par les entreprises du Bâtiment

Un marché intéressant pour certaines entreprises

Plutôt les entreprises de taille importante (>10 salariés, ITE, PAC...), avec des pratiques qui se structurent (orientation vers l'ECFR voire indication des montants approximatifs d'aides dans les devis)

- ✓ Argument de vente
- ✓ Des résultats importants
- ✓ Attait des chantiers de rénovation globale (logique d'excellence technique)
- ✓ Bonnes perspectives de marge

Un marché trop contraignant pour d'autres

Plutôt les entreprises artisanales, dont certaines évitent le secteur subventionné, voire abandonnent le RGE

- ✓ Parcours complexe
- ✓ Exigences administratives
- ✓ Délais dissuasifs avec des impacts financiers parfois sévères

La posture des collectivités

- ❑ Une faible connaissance des MAR nouveaux entrants
- ❑ Un peu de suspicion... des craintes de fraudes
- ❑ Des interrogations quant à la capacité à faire des structures non implantées localement
- ❑ Forte inquiétude des collectivités pour les modestes - sentiment de « perdre la main »
 - ✓ Une proie de choix pour la fraude compte-tenu du niveau de subvention
 - ✓ Ignorance de l'existence d'une offre gratuite d'accompagnement (non passage par l'ECFR)

Des initiatives pour mieux connaître et structurer le secteur

- ✓ Conventionnement de MAR pour obtention des aides locales
- ✓ Charte
- ✓ Boîte à outils
- ✓ Annuaire locaux
- ✓ ...



Un référencement sur la base d'une charte actualisée au jour le jour (possibilité de radier des MAR)

Engagements de l'ECFR

- ✓ Présenter aux usagers la liste des MAR signataires
- ✓ Répondre à toutes questions du MAR (financières, techniques ou règlementaires)
- ✓ Recueillir les informations, observations et retours d'expérience
- ✓ Mettre à disposition une «boîte à outils» (guide aides locales, documents types...)
- ✓ Ne pas porter entrave, dans ses conseils délivrés aux usagers, au principe de concurrence

Engagements du MAR

- ✓ Informer les ménages de l'existence de l'ECFR
- ✓ Informer l'ECFR du nombre de contacts reçus et des ménages en cours d'accompagnement
- ✓ Respecter le devoir de neutralité dans les propositions de travaux et le choix des entreprises.



☐ Conventionnement des MAR pour l'accès aux aides Région

☐ Exigence d'implantation locale :
« sont éligibles les candidatures des MAR agréés par l'ANAH (..) et disposant de bureaux permettant une présence physique des accompagnateurs en Normandie. »



Structures-conseil MonAccompagnateurRénov' conventionnées en 2025

☐ Sécurisation du parcours Ménages dans le cas du financement de l'accompagnement par une collectivité

Si le particulier souhaite faire appel à un autre MAR que celui choisi par la collectivité, nécessité « d'attester dans le contrat qu'il a bien pris contact avec l'ECFR »

Quelles perspectives ?

**Sécuriser
et
rassurer**

- ✓ Développer l'interconnaissance localement
- ✓ Créer des espaces de rencontres entre MAR et Entreprises locales
- ✓ Répondre aux attentes des entreprises à l'égard du Négoc

Annexes

Aide MPR Parcours Accompagné

Niveau de ressources	Plafonds de dépense éligible de 40 k€ à 70 k€ selon sauts de classe
Très modestes	80%
Modeste	60%
Intermédiaire	45% à 50%
Supérieur	30% à 35%

Fraudes et pratiques douteuses

**Au 1^{er} semestre 2025
16 000 dossiers avec
suspicion de fraude**

Schémas type remontés du terrain

- Une prospection agressive (phoning)
- Une implantation éloignée
- Des liens commerciaux avec des entreprises avec :
 - Des audits dégradant la performance réelle du bâti
 - Des devis Travaux gonflés
 - Non respect des règles de l'art voir non-réalisation de Travaux

**Et des sociétés/dossiers fictifs,
usurpation d'identité...**

Contact

Bérénice Le Fur , Consultante Atema Conseil

lefur@atema-conseil.com

Eric Lagandré, Consultant Atema Conseil

ericlagandre00@gmail.com