

Université de Provence
Département des Sciences de l'Éducation

Master Professionnel 2^{ème} année,
Ingénierie de la formation par alternance

L'ACCOMPAGNEMENT AU CHANGEMENT DU SECTEUR BATIMENT

La construction durable : l'avenir des artisans

Présenté par Anabel Cassata
sous la direction de Eric Basso
session 2011 – 2012

Tout changement bouleverse l'ordre en place, suscite des réactions de repli, active des processus de résistance. Face à la découverte de la problématique environnementale encore récente et aux conséquences qu'elle implique en terme de bouleversement des modes de consommation, un vent de panique souffle sur le consommateur qui sommeille (ou pas) en chacun de nous, menacé dans ce qu'il considère être sa liberté et son droit à disposer d'un confort bien légitime. Je voudrais simplement par ce petit préambule revenir sur une certaine idée préconçue de ce que signifie la maîtrise de l'énergie.

Le procès lui est souvent fait de préconiser un mode de vie ascétique, dépourvu d'électricité, de confort, de déplacements et pire, dépourvu de gadgets, de bijoux, de vêtements, de tous ces petits plaisirs superficiels. S'il est vrai que ces pratiques ne sont pas encouragées pour des raisons qu'il n'y a pas lieu de débattre ici, la maîtrise de l'énergie suppose avant toute chose, une consommation raisonnée. Une consommation consciente des modes et processus de productions et de leur impact social et environnemental.

Une consommation en somme, qui ne soit plus subie mais réfléchie.

***« La croissance verte n'est pas une manière parmi les autres d'avancer,
c'est la seule croissance possible »***

Angel Gurría, directeur de l'OCDE

Préambule	2
Introduction	5
1 Le secteur bâtiment en marche vers la construction durable	6
1.1 Vers une évolution nécessaire du secteur bâtiment	6
1.1.1 Contexte économique et organisationnel du bâtiment	6
1.1.2 Energie, durabilité et <i>soutenabilité</i>	8
1.1.3 Les principes de la construction durable	10
1.2 La mise en œuvre du changement	11
1.2.1 Mesures et initiatives officielles	12
1.2.2 Montée en compétence et formation	13
1.2.3 Mobilisation de l'intelligence collective	15
1.3 Entraves, freins et résistance aux économies d'énergie	17
1.3.1 Résultats controversés et freins à l'innovation	17
1.3.2 Des approches et des dispositions complexes	19
1.3.3 De la conception à la réalisation : le terrain	21
Problématique.....	24
2 Représentations et changement	25
2.1 Mécanisme et poids des représentations.....	25
2.1.1 Les approches théoriques	26
2.1.2 Fonction et organisation des représentations	28
2.1.3 Représentations sociales et économies d'énergie	29
2.2 Changement, processus et résistance	31
2.2.1 Un processus déstabilisateur	32
2.2.2 Routine et influences	33
2.2.3 Conflit, dissidence et appropriation	35
2.3 Créer les conditions du changement.....	38
2.3.1 Politisation de l'action	38
2.3.2 Tentative de politique de MDE en Guyane : écueils et réajustement.....	39
2.3.3 Transversalité des approches participatives	41
Hypothèse	44

3 L'enquête auprès des artisans du bâtiment.....	45
3.1 Rappel du contexte social.....	45
3.2 Hypothèses et objectifs.....	46
3.3 L'enquête	47
3.3.1 Echantillon d'entreprises	47
3.3.2 La méthodologie de l'enquête	49
3.3.3 Déroulement de l'enquête	49
3.4 Analyse des informations recueillies.....	50
L'entreprise et ses salariés.....	50
La conduite de chantier	54
Rapport à l'écoconstruction	59
Avenir des métiers du bâtiment.....	63
Quelques données hors questionnaire.....	65
Conclusion.....	69
Bibliographie.....	71
Annexes	74

Questionnaire aux entreprises artisanales du bâtiment	
Dépouillement des questionnaires	
Schéma multimétier	
Carte du réseau Inter-Cluster	
Tableau récapitulatif des dispositions entravantes repérées	
Synthèse des trois paradigmes de la construction	
Entretien E1	
Entretien E2	
Entretien E3	
Entretien E4	
Entretien E5	
Entretien E6	
Entretien E7	
Entretien E8	

Il y a tout juste 40 ans, *The Limits to growth* ou *Rapport Meadows*, rédigé par des étudiants chercheurs du MIT¹, répondait à une commande du Club de Rome. Ce rapport toujours d'actualité, démontre que si la croissance économique se poursuit sur la base de l'exploitation de ressources fossiles épuisables, un effondrement économique global accompagné d'un incontrôlable déclin de la population mondiale se produirait dans les premières décennies du XXI^e siècle. L'ensemble des solutions alors simulées mais chacune en soi insuffisante, auraient dû être simultanément et rapidement mises en place afin de parvenir à un monde *soutenable*. Certes alarmiste, ce rapport entend avant tout prévenir de la grande précarité de l'équilibre sur lequel repose notre civilisation et des mesures internationales comme nationales restent encore à envisager, en terme notamment de maîtrise de l'énergie. En effet, l'appel à une maîtrise de l'énergie imposée aux modèles des sociétés occidentales dont le fondement économique repose sur la consommation, marque l'envoi d'un bouleversement social d'envergure qui de fait, implique d'importants mécanismes de résistance. La transformation de la filière bâtiment identifiée comme le secteur le plus énergivore devient prioritaire et dans la logique du développement durable, s'oriente vers des processus de construction novateurs : écoconstruction ou construction durable. Cette dynamique engage toute une organisation complexe ancrée dans sa tradition et constituée d'acteurs aux profils variés.

Ce mémoire vise à exposer toute la difficulté de la mise en œuvre du changement de la filière bâtiment et à observer puis à envisager, la forme d'accompagnement qu'il convient d'adopter en vue de permettre la réalisation de ce projet conséquent.

Dans un premier temps seront posées les bases du changement du secteur bâtiment, de la nécessité aux mesures prises, avec un apport critique. Dans un second temps, le champs des représentations sera exploré afin de saisir les enjeux et les mécanismes des résistances. Enfin, une enquête menée auprès des entreprises artisanales du bâtiment dont le rôle est fondamental, permettra de cerner la complexité de leurs dispositions au changement.

¹ Massachussets Institute of Technology, Etats-Unis

1 Le secteur bâtiment en marche vers la construction durable

Le secteur du bâtiment reconnu pour être particulièrement énergivore, les politiques européennes et nationales visent à en réguler la consommation et se concentrent sur la perspective d'un développement de bâtiments toujours plus économes. Soucieuse de s'organiser dans ce sens, la France se dote en 1971 de son premier ministère de l'environnement, qui devient ministère de l'écologie et du développement durable en 2002, auquel seront ajoutés le transport et le logement en 2007, pour aboutir en mai 2012 au ministère de l'écologie, du développement durable et de l'énergie (MEDDE). Les gouvernements français successifs tentent en corrélation avec l'Europe et le monde, chacun ayant à charge sa propre consommation, de répondre à cette problématique majeure et fondamentale pour l'avenir de nos civilisations : la régulation de la consommation de l'énergie.

1.1 Vers une évolution nécessaire du secteur bâtiment

Comptant parmi les secteurs économiques français les plus importants, le bâtiment est également le plus gros consommateur d'énergie, puisqu'il consomme à lui seul 43% de l'énergie finale totale, génère 123 millions de tonnes de CO₂ par an et apparaît comme responsable de près du quart des émissions de gaz à effet de serre² (GES). La modification de tout un secteur fortement complexe et ancré dans un système social traditionnel devient la gageure de la politique de maîtrise de l'énergie, justifiée par la prise de conscience d'une problématique d'envergure, consolidée par l'apport d'approches nouvelles cohérentes.

1.1.1 Contexte économique et organisationnel du bâtiment

En 2010, le secteur bâtiment en France produit 129 milliards d'euros de travaux, logement et hors logement. L'effectif salarié pour les 347 000 entreprises se répartit en 7,1% d'Employés Techniciens et Agents de Maîtrises (ETAM), 18% d'Ingénieurs, Assimilés et Cadre (IAC) et 74,9% d'ouvriers. Ainsi, avec 1 180 000 salariés et 325 000 artisans, le bâtiment employait en 2010 en France, 1 505 000 actifs³. Toutefois, malgré une entrée tardive dans la crise économique en 2009, le secteur en subit l'impact. Dès le premier trimestre, l'ensemble des

² Source : Rapport d'Activité 2011 du Plan bâtiment Grenelle

³ Source : données 2010 de la Fédération Française du Bâtiment

entreprises dont les artisans, connaissent une baisse de 6% de l'activité sur le neuf, et 3% sur la rénovation, et un taux de perte d'emploi de 2,8%⁴. En revanche, les emplois intérimaires augmentent, ce qui est souvent synonyme d'une précarité grandissante. Les architectes dont la part active dans le secteur bâtiment était en augmentation depuis 2005, sont confrontés également à une baisse d'activité, ainsi qu'à des licenciements.

Le secteur bâtiment dépend du MEDDE, représenté en région par les DREAL⁵, chargées de piloter les politiques de développement durable résultant notamment des engagements du Grenelle de l'Environnement. Le CSTB⁶ sous tutelle du ministère, a pour fonction de répondre aux enjeux du développement durable pour les produits de construction, les bâtiments et leur intégration dans les quartiers et dans les villes. Des centres de recherches locaux existent également, autonomes et en lien avec les organisations locales. Trois organisations professionnelles représentent le bâtiment, la FFB, la CAPEB et la FNSCOP BTP⁷. Malgré des divergences idéologiques et politiques de fond, ces OP collaborent à travers de multiples actions dans un cadre paritaire. Enfin, nombre d'associations recevant l'appui des pouvoirs publics et dont certaines sont reconnues d'utilités publiques, mettent en œuvre les politiques environnementales, se montrent force de proposition et à l'initiative de projets, de démarches environnementales innovantes.

Outre ces intervenants purement liés au secteur bâtiment, la construction concerne bien d'autres acteurs, tous interdépendants. Univers complexe, son activité convoque également en amont, les maîtres d'ouvrage, financeurs et concepteurs, ainsi que les distributeurs, fournisseurs et industriels. Véritable enjeu économique industriel, les matériaux de construction constituent « *un domaine actif de l'industrie française, dans un contexte international de plus en plus pressant, avec en toile de fond, les question d'un développement durable* » et sont à l'origine de 2800 entreprises d'au moins vingt salariés et de 50 milliards d'euros de chiffre d'affaire par an⁸.

La FFB propose une description de la construction en trois phases importantes. Dans une première phase identifiée comme *fonction commerciale*, se trouve la Maîtrise d'Ouvrage (MO), appuyée d'Assistants à Maîtrise d'Ouvrage, architectes, programmeurs ou Bureaux d'Etude, assurant le respect des attentes ou du programme défini avec le MO. La Maîtrise d'œuvre (MOE) est variablement constituée de techniciens, architectes, ingénieurs, Bureau

⁴ Source : Rapport du comité de filière *Métier du bâtiment*, 2009

⁵ DREAL : Direction de l'Aménagement, de l'Environnement et du Logement

⁶ CSTB : Centre Scientifique et Technique du Bâtiment

⁷ FFB : Fédération Française du Bâtiment ; CAPEB : Confédération de l'Artisanat et des Petites Entreprises du Bâtiment ; FNSCOP BTP : Fédération Nationale des SCOP (Société coopérative de Production) du BTP

⁸ Source : *Vers de Bâtiments Economiques*, Rapport final Tome 1, 2009 – ADEME / ERT-SPEED CNRS

d'Etudes Technique, spécialistes de la coordination⁹, et se charge de l'exécution et du contrôle du chantier. Cette seconde série d'acteurs, tient à la fois de la *fonction commerciale* en lien avec la MO et de la seconde fonction identifiée, la *fonction étude* dont le rôle consiste à analyser les choix techniques décidés en amont, à assurer quantification et qualification des moyens humains et matériels, planification du suivi et contrôle du déroulement du chantier. Enfin, la phase de réalisation ou *fonction de chantier*, voit intervenir les conducteurs de travaux, chefs de chantier, chefs d'équipe qui constituent l'encadrement, puis les différents types d'ouvriers, qui se distinguent entre qualifiés et non qualifiés. Les défenseurs de l'écoconstruction évoquent une dernière phase dite de *maîtrise d'usage*, estimant que c'est à l'usager que revient la tâche finale de rendre efficaces les équipements et la technologie et qu'il apparaît de ce fait comme un acteur à part entière de la construction.

Cette disparité d'acteurs confère au secteur bâtiment un caractère transversal à l'ensemble de l'organisation sociale. S'il reste un élément fondamental des enjeux de la maîtrise de l'énergie et du changement qu'elle implique, la refonte de sa structure traditionnelle engage une révision du système social bien au-delà du secteur bâtiment.

1.1.2 Energie, durabilité et soutenabilité

Lorsqu'en 1968, le Club de Rome sollicite l'équipe Meadows du MIT pour la rédaction du fameux Rapport Meadows qui sera publié en 1972, ses membres suscitent l'idée des limites de la croissance économique effrénée des Trente Glorieuses et contribuent au soulèvement des questions liées à l'écodéveloppement, aux interactions entre écologie et économie, à la nécessité d'un développement conjoint Nord et Sud. La problématique est d'ores et déjà posée : l'environnement apparaît comme un *patrimoine mondial essentiel à transmettre aux générations futures*, position que le philosophe allemand Hans Jonas défend dans son livre *Le Principe responsabilité* (1979). En 1987, le Rapport Brundtland¹⁰ nomme le développement durable et met en exergue que « *les problèmes environnementaux les plus graves, sont essentiellement liés à la grande pauvreté des pays du Sud et aux modes de production 'non durables' du Nord.* » (Baddache, 2010). Ce rapport expose donc un développement qui doit articuler trois piliers : social, économique et environnemental. Christian du Tertre rappelle que si les problématiques sociale et économique suscitent depuis les Lumières de nombreuses réflexions sur la condition humaine, la question environnementale récente en modifie

⁹ OPC : spécialiste de l'Ordonnancement, du Pilotage et de la Coordination

¹⁰ *Our Common Future* ou Rapport Brundtland, du nom de la présidente de la commission mondiale sur l'environnement et le développement de 1987

notoirement l'approche : « *C'est la prise en compte des enjeux écologiques qui invite à revisiter et à renouveler la façon d'appréhender les questions du social comme de l'économique.* » (Du Tertre, 2010). Il n'est plus envisageable de solliciter plus de ressources naturelles que la planète n'est en mesure d'en fournir : accroissement de la pauvreté au Sud et de la précarité au Nord, crise climatique et crise énergétique sont les conséquences d'une surexploitation massive et sauvage des énergie fossiles.

Le pic de production pétrolière (*Peak Oil*) aurait été atteint entre 2004 et 2008, épargnant encore les champs pétrolifères du Moyen-Orient et de la mer Caspienne, suivi de peu par le pic gazier, excluant pour le moment la Russie, le Qatar et l'Iran¹¹ — surenchère à la crise, d'un climat géopolitique peu rassurant. Pourtant, après la frayeur du premier choc pétrolier de 73, par un effet contre-choc doublé d'une montée en puissance du parc nucléaire en France, les prix du litre d'essence et de l'électricité n'ont cessé de diminuer, habituant les consommateurs à une *ébriété énergétique*¹². Or, cet élan aujourd'hui inversé, laisse supposer que dans les dix années à venir, utiliser sa voiture devra se justifier par une urgence majeure ou un niveau de vie bien au-delà de celui de la classe moyenne. Il est peu connu également, que nos factures d'électricité n'ont pas de lien cohérent avec le coût réel de production, et qu'il faudra bien un jour ou l'autre, payer la différence¹³.

Il faut noter encore que la France a délibérément traduit par *développement durable*, l'expression anglaise *sustainable development*. La notion initiale de *soutenabilité* laisse entendre que s'il est possible de limiter les dégâts, il ne faut aucunement espérer retrouver un niveau de croissance identique aux Trente Glorieuses. Dennis Meadows, aujourd'hui professeur de dynamique des systèmes, reste résolument pessimiste estimant qu'il est déjà trop tard *pour obtenir de bons résultats*. « *La crise de la dette repose sur l'idée qu'il y aura une croissance éternelle [...] On entre dans une période de croissance nulle et toutes ces dettes ne seront jamais remboursées* », il dénonce un *fantasme collectif*, ajoutant que « *même ceux qui savent continuent à agir comme si tout allait redevenir comme avant*¹⁴ ».

Ainsi, il est urgent de trouver des solutions alternatives en matière d'énergie et de dynamique sociale et économique, de réorganiser radicalement la société, voire le système monde, soit un chantier gigantesque et vertigineux. Tant de pessimisme est pourtant contrebalancé par l'idée

¹¹ *Manifeste Négawatt, Réussir la transition énergétique*, association Négawatt, 2012

¹² *ibid*

¹³ le choix politique du nucléaire devait permettre de favoriser la consommation des ménages, améliorer la compétitivité des entreprises et exporter un savoir-faire, sans tenir compte de l'assurance en cas de risque, de la gestion des déchets nucléaires, ni du financement des recherches, des paramètres qui au vue des catastrophes nucléaires successives, devront nécessairement être revisités – source : *Manifeste Négawatt*

¹⁴ *Imagine*, n°91, mai & juin 2012, numéro spécial *Sommet de la Planète, Rio +20*

que : « *la transition énergétique c'est aussi un formidable projet social, économique et industriel pour les quarante prochaines années*¹⁵ ». Un projet que l'écoconstruction ou construction durable cherche à intégrer.

1.1.3 Les principes de la construction durable

L'écoconstruction apparaît de ce constat d'une énergie qu'il faut économiser, mais également du syndrome du bâtiment malade, avec une volonté de créer des intérieurs sains.

Si l'engouement des années 70 pour les habitats élaborés à base de matériaux naturels et traditionnels s'atténue fortement dans les années 80, la création de l'association HQE¹⁶ en 1996 marque l'institutionnalisation de programmes de construction, répondant à certains critères pré-établis. La construction durable a pour objectif de s'intégrer au mieux dans son milieu naturel, employant des ressources peu transformées, locales et saines. Elle vise essentiellement à consommer un minimum d'énergie d'appoint, en électricité, chauffage et eau chaude, optimisant les apports solaires, le déphasage thermique, la ventilation. Ainsi, une écoconstruction n'est pas nécessairement un bâtiment construit à base de matériaux écologiques, de type bois, paille ou terre cuite, mais peut être efficient et reconnu BBC¹⁷ par la qualité de son isolation uniquement.

Cette qualité d'isolation sera obtenue à condition qu'elle fasse l'objet d'une approche globale de la construction. C'est-à-dire, que le choix de tel matériau ou de tel système technique particulier, soit établi à partir d'un diagnostic précis et d'une réflexion sur le système thermique le plus adapté à la conformation singulière du bâtiment en travaux. Ainsi devront être mobilisées des connaissances multiples, en terme de variété de matériaux et de solutions techniques. Ces solutions une fois déterminées, devront se combiner en vue d'atteindre ou d'améliorer les performances énergétiques (PE), et seule une coordination méticuleuse des interventions sur chantier peut le garantir. Cette mise en œuvre plus complexe demande en effet de revisiter les modes d'organisations classiques, basés sur une coordination séquentielle des interventions professionnelles, « *comme si une maison était un simple assemblage de pièces de puzzles non connectées entre elles ; ce que n'est pas une maison économe* » (Zélem, 2010). Ce type d'ouvrage nécessite de fonctionner sur une dynamique de projet commun, avec un dialogue entre les intervenants dès l'amont du chantier, appelant des compétences multiples et transversales, ainsi et surtout qu'« *une approche résolument systémique du*

¹⁵ *Manifeste Négawatt, Réussir la transition énergétique*, association Négawatt, 2012

¹⁶ HQE : Haute Qualité Environnementale

¹⁷ BBC : Bâtiment à Basse Consommation d'énergie

fonctionnement de ce bâtiment » (ibid). La construction durable a encore pour fondement le principe d'une *démarche intégrée*, qui consiste à considérer l'acte de construire dans un très large ensemble, comprenant toutes les phases du cycle de vie du bâtiment : depuis la commande, la réalisation, la réception de l'ouvrage, son usage en terme de fonctionnement et de maintenance, jusqu'à la prise en compte de sa déconstruction. Et au-delà du bâtiment même, son environnement doit être envisagé dans sa réalité locale, écologique, économique, sociale et culturelle. Force est d'admettre que ce type d'approche, impliquant coordination, expertise et compétences multiples, suppose qu'un coût global est privilégié sur le coût de livraison et nécessite du matériel plus performant, plus de temps, de réflexion et souvent plus d'acteurs. Toutefois, cet investissement de départ sur la construction ou rénovation, doit être amorti à plus longue échéance, grâce aux économies d'énergie qu'il permet.

La construction durable est donc bien loin de l'idée préconçue selon laquelle une simple substitution de matériaux suffirait à répondre aux exigences de la MDE. C'est l'ensemble du processus de construction qui est à reconsidérer, qu'il s'agisse des compétences techniques ou comportementales des acteurs. Son adaptation aux enjeux environnementaux est à la source d'un véritable et vaste projet social, faisant le pari de l'autonomie et de la performance de chacun des acteurs.

1.2 La mise en œuvre du changement

En 2003, la France s'engage devant la communauté internationale à « *diviser par quatre les émissions de gaz à effet de serre du niveau de 1990 d'ici 2050* ». Cette mesure, dite *Facteur 4*, s'inscrit alors dans un programme fixant les orientations de la politique énergétique, un objectif que le Grenelle de l'environnement en 2007 valide à nouveau et réengage dans la loi Grenelle 1 ajoutant que « *La lutte contre le changement climatique est placée au premier rang des priorités.* » (Article 2). Responsable de plus du quart de production de GES en France, le secteur bâtiment fait donc l'objet d'une attention particulière de la politique de maîtrise de l'énergie (MDE). Plans et mesures s'enchaînent à des niveaux locaux, nationaux et européens, des fonds sont investis. La formation devient prioritaire et en parallèle, des réseaux associatifs s'organisent et relaient les directives nationales.

1.2.1 Mesures et initiatives officielles

Les *plans climat* sont des plans stratégiques pour un territoire donné, concernant la lutte contre le réchauffement climatique, les émissions de GES, atténuation, adaptation et évaluation. Nombreux, ces plans se succèdent, se mêlent, se surenchérissent. Internationaux, européens, nationaux et locaux, ils s'articulent selon une dynamique d'allers-retours entre approche globale et approche locale. En France, le Grenelle de l'environnement de 2007 augmente le niveau d'ambition de ses objectifs et donne lieu en 2009 au Plan bâtiment Grenelle. Le bâtiment devient le chantier prioritaire du Grenelle et poursuivant ses engagements au sujet de la réduction des émissions de GES, la France s'engage aussi à développer les énergie renouvelables (EnR). Avec pour vocation d'être *un lieu d'écoute, d'impulsion et de rassemblement de la filière du bâtiment*, le système de gouvernance du Plan bâtiment Grenelle s'organise autour d'acteurs de la construction, de fédérations, d'organisations et organismes divers. Son Plan de Relance de 2009, intervient en réponse à la crise, se voulant un soutien à l'emploi du secteur.

Le marché de la construction neuve ne concernant qu'1% du parc immobilier, l'enjeu majeur porte sur la rénovation énergétique du parc résidentiel existant et la politique s'oriente sur l'incitation des usagers et professionnels de l'immobilier. Cette politique se traduit par des aides financières (PTZ, CIDD¹⁸), une sensibilisation des ménages (via les transactions immobilières), une mobilisation sur la précarité énergétique et un *éco-prêt logements sociaux*. Créée en 1996, l'association HQE¹⁹ met en place une démarche permettant l'application des politiques environnementales aux constructions de bâtiments. Reconnue d'utilité publique, elle est enregistrée comme marque commerciale et dispense un label *NF Ouvrage Démarche HQE®*. Elle s'appuie sur un système de *Management Environnemental des opérations* et un objectif de Qualité Environnementale (QE), traduit dans une grille comportant quatorze cibles à atteindre en vue de répondre aux enjeux environnementaux sur un projet de construction. Etablissement public à caractère industriel et commercial, l'ADEME²⁰ est créé en 1992. Sous la tutelle des différents ministères en charge de l'environnement, cette institution participe à la mise en œuvre des politiques publiques en matière d'énergie et de protection de l'environnement, et des engagements pris au plan européen et mondial. Ses directions régionales lui permettent de relayer localement les directives, assurant un service de proximité. En parallèle, un important réseaux se met en

¹⁸ PTZ : éco-prêt à taux zéro ; CIDD : Crédit d'Impôt Développement Durable

¹⁹ HQE : Haute Qualité Environnementale

²⁰ ADEME : Agence de l'Environnement et de la Maîtrise de l'Energie

place à travers des plates-formes régionales thématiques, œuvrant localement, mais également à des fins nationales, voire internationales, au développement et à l'innovation dans la filière bâtiment. Quant au défi technique que représente la performance énergétique, il implique une montée en compétence des acteurs et une politique de formation professionnelle et de qualifications est engagée.

Le cadre réglementaire évolue considérablement. Un diagnostic des performance énergétique (DPE) est devenu obligatoire à la vente d'un bien immobilier en 2006 et à la location en 2007. Par ailleurs, une importante filière de signes de qualité doit garantir des chantiers en accord avec les exigences du Grenelle, incitant les entreprises à se qualifier. La RT1974, première réglementation thermique et première mesure officielle, a été rédigée suite au choc pétrolier de 1974 et préconise la réduction de la consommation d'énergie des bâtiments. Elle marque le début d'une série (RT1988, 2000, 2005, 2012 et déjà 2020) dont l'exigence de réduction de la consommation augmente. En 2005, l'objectif des nouveaux labels est d'apporter une amélioration à la RT en cours, et le label BBC atteste d'une consommation divisée par trois. C'est sur ce label BBC que s'aligne la dernière RT2012 qui doit préparer le terrain à la RT2020 avec comme objectif le *facteur 4* pour 2050. Le schéma idéal reste toutefois le Bâtiment à Energie Passive (BEPAS), désignant une construction dont la consommation d'énergie très basse est compensée par des apports solaires ou internes, avec à l'horizon 2020, la construction de Bâtiments à Energie Positive (BEPOS), qui devront produire plus d'énergie qu'ils n'en consomment.

Cet aperçu non exhaustif mais représentatif des mesures engagées, permet d'apprécier la disposition volontaire de l'état face aux enjeux environnementaux, se dotant de politiques ajustées à des problématiques transversales et de plusieurs registres .

1.2.2 Montée en compétence et formation

L'optimisation de la PE repose sur une mise en œuvre irréprochable des solutions techniques, ce qui suppose que sur le chantier, chacun ait conscience que de l'efficacité de sa tâche, combinée à celles de ses pairs, dépend la PE globale du bâtiment. Cette approche globale exclut la parcellisation traditionnelle des interventions et demande un système de coopération optimum. Ainsi, en plus des compétences techniques et technologiques nécessaires au choix, à la mise en œuvre et à l'entretien des équipements, la diffusion d'économie d'énergie suppose de modifier les pratiques et les habitudes. La formation doit porter sur une requalification générale des acteurs, un retour du savoir-faire et de l'excellence, dont la

déperdition vers une série d'exécutions mono-tâches, est la cause d'une dévalorisation sociale et d'une déconsidération générale. Il faut donner « *du sens aux nécessaires changements pour s'assurer de la compréhension intime et durable du pourquoi et surtout du comment de la transition énergétique.* »²¹ Avec le lancement du Plan bâtiment Grenelle en 2009, la montée en compétence et la formation de l'ensemble de la filière bâtiment deviennent prioritaires. Elle concerne une population fortement hétérogène d'environ quatre millions d'actifs. Il faut ajouter qu'en 2009, un tiers seulement des actifs de la filière est issu d'une formation du secteur bâtiment.

Les prérogatives 2009 concernant la formation initiale, portent sur une reconnaissance et une intégration des problématiques du développement durable dans l'enseignement et vise à parfaire la formation des futurs acteurs relativement aux exigences de la croissance verte. Seule la formation des architectes dans les ENSA²², a rapidement pris la mesure des enjeux du Grenelle, a su intégrer le domaine du développement durable et des risques majeurs à ses référentiels et connaît une attractivité croissante. Une situation singulière dans le cadre de la formation initiale, puisque par ailleurs, face à une déperdition importante des jeunes diplômés, il est proposé d'élaborer un dispositif d'accompagnement des *jeunes talents* au sein de l'entreprise, pour les faire reconnaître et les fidéliser à la filière. Il devient impératif de permettre aux formateurs de ces filières, de bénéficier de formations complémentaires spécifiques en *bâtiment énergie*, dans le cadre des formations initiales et de remises à jour. Enfin, les référentiels de l'éducation nationale devront systématiquement intégrer les connaissances et compétences nécessaires à la mise en œuvre du Grenelle dans les diplômes relatifs au bâtiment. Il serait en outre, intéressant d'ouvrir de nouvelles formations à d'avantage de niveaux, afin de répondre aux nombreuses exigences de l'activité à travers toutes ses phases. Il est à noter toutefois, que le Bac STI Développement Durable accessible depuis la rentrée 2011, verra sortir ses premiers diplômés en 2013.

L'offre de formation continue est d'un abord complexe et opaque, surabondante et diversifiée en modalité de parcours, de qualifications, de temps. Selon une étude CAFOC²³ : « *beaucoup d'organismes proposent des actions multi-publics, aux cibles très diversifiées, ce qui interroge sur les objectifs visés, les résultats attendus, l'adéquation des contenus aux attentes* ». Le comité filière *Métier du bâtiment* du Plan bâtiment Grenelle, prévoit une OF souple qui « *devra être adaptée et spécifique à ce mouvement de mutation dont on connaît mal*

²¹ *Manifeste Négawatt*, 2012, association Négawatt

²² Ecole Nationale Supérieure d'Architecture

²³ Etude CAFOC sur l'offre de formation continue dans les métiers du bâtiment, commande ADEME, 2009

l'ampleur ». Les thématiques visées concernent l'approche globale du bâtiment, la Qualité Environnementale du Bâtiment (QEB) et la MDE, mais encore l'organisation, la coordination et l'adaptation de l'offre aux pratiques. Ces thèmes se déclinent ensuite en de nombreux sous thèmes et en fonction des publics, MO, MOE ou artisans, dont les besoins en pratique diffèrent. Les industriels et fournisseurs, qui ont dû se soumettre rapidement aux enjeux de l'environnement, participent au processus formatif en dispensant des formations aux artisans, sur les produits, leur mise en œuvre, et les démarche QEB. Là encore, la formation des formateurs doit être optimisée et les supports de formations sont appelés à varier, vers du e-Learning ou de la formation interne sur terrain.

Les formations FEEBAT²⁴ initialement dédiées aux artisans, dominant le marché. Cet important dispositif du Plan bâtiment Grenelle entre dans le cadre particulier des CEE²⁵. Financé en majeure partie par EDF en partenariat avec les OP, il propose des formations courtes, dispensées par divers prestataires. Son ouverture aux MOE est assurée depuis début 2012. Enfin, la qualification des entreprises doit permettre d'assurer la qualité des travaux relatifs aux économies d'énergie et d'acquiescer la confiance des donneurs d'ordre. Selon un principe d'éco-conditionnalité, les aides financières vont aux usagers ayant recours à des entreprises qualifiées. Ces nombreuses qualifications ou signes de qualité (Qualibat, Qualisol, Eco artisans, etc...) s'obtiennent par une formation courte et doivent être remises à jour régulièrement.

Formation, montée en compétence, l'ensemble des professionnels doit être préparé à assurer la mise en œuvre et la poursuite des politiques environnementales.

1.2.3 Mobilisation de l'intelligence collective

Un des leitmotiv du développement durable est « *penser global, agir local* »²⁶. La poursuite globale du projet commun doit s'inscrire dans un aller-retour constant entre expérimentation sur le terrain, retour à la réflexion générale, redistribution et adaptation locale.

De nombreux professionnels répartis sur l'ensemble du territoire et à l'origine de structures variées visant à accompagner le développement de la construction et de l'aménagement, ont rapidement su s'organiser en réseau afin de collaborer, chacun apportant ses compétences, son savoir-faire et son champs de recherches. Accréditant la définition de l'OCDE (2003) selon

²⁴ Formation aux Economies d'Énergie des entreprises et artisans du Bâtiment

²⁵ Certificat d'Économie d'Énergie : obligation de réalisation d'économie d'énergie imposée par les pouvoirs publics aux vendeurs d'énergie (les *obligés*), en échange d'une promotion active de l'efficacité énergétique auprès de leurs clients : ménages, collectivités, professionnels.

²⁶ René Dubos, agronome biologiste et écologue, sommet de la Terre, Stockholm 1972

laquelle l'innovation consiste en : « *la mise en œuvre d'un produit (bien ou service) ou d'un procédé nouveau ou sensiblement amélioré, d'une nouvelle méthode de commercialisation ou d'une nouvelle méthode organisationnelle dans les méthodes de l'entreprise.* », le chantier *Innovation* du Plan bâtiment Grenelle a souhaité mettre en place un système de Plates-formes régionales, réunissant ces clusters, associations, centres de ressources et de recherches divers. Parce que « *l'innovation n'est pas uniquement technologique mais aussi financière, organisationnelle, de conception, commerciale et de comportement.*²⁷ », ce groupe de travail veut palier au morcellement du secteur, structurer, rationaliser et fédérer les actions au service de la filière, créer un guichet unique par région permettant la coordination du réseau. Le projet favorablement admis, les clusters ont signé en avril 2012, la *Chartre d'engagement des Plates-formes Bâtiment-Energie Grenelle*.

La région PACA offre un exemple probant en matière de démarche partagée. Créé en 2008 à Aix-en-Provence, le pôle Bâtiment Durable Méditerranéen (BDM) dans l'élan du Grenelle se donne pour vocation de « *structurer et développer la filière de l'aménagement, de la construction et de la réhabilitation durable en Méditerranée dans une dynamique transversale et interprofessionnelle* », autour d'une démarche de construction à la fois guide et référentiel. En réaction à la démarche HQE qui propose un modèle trop généraliste, la grille BDM s'attache à une réalité de terrain, à des obligations de résultats plus que de moyens, employant des procédés adaptés et efficaces dans un contexte local, en l'occurrence les spécificités du territoire méditerranéen. Regroupant un grand nombre d'acteurs régionaux, BDM est également lié à des organisations hors PACA et souhaite partager l'outil Bâtiment Durable avec d'autres régions qui auront pour mission de l'adapter à leur propre réalité, d'accroître le champs de recherches et de participer au développement d'outils similaires. Au-delà du territoire français, BDM participe aussi au projet IRH-MED rassemblant des structures sur cinq pays méditerranéens : France, Espagne, Grèce, Italie et Croatie, visant à l'adoption d'un référentiel commun pour l'éco-construction et l'éco-réhabilitation des logements en Méditerranée²⁸. Le modèle BDM est intéressant par son approche systémique. D'une part, cette redéfinition des espaces au-delà des réalités administratives, en fonction de logiques territoriales pertinentes en terme d'environnement écologique, climatique et culturel, suppose une vision globale sortie du cadre de référence usuel. D'autre part, la conduite de ces projets nécessite une gouvernance particulière, axée sur un mode participatif. MO publics et

²⁷ Source : Leviers à l'innovation dans le secteur du bâtiment, Rapport intermédiaire janvier 2011, Groupe de travail « Innovation & Recherche » du Plan bâtiment Grenelle.

²⁸ dans le cadre du programme de coopération territoriale européenne et financé en grande partie par le FEDER (Fonds Européen de Développement Régional)

privés, AMO, architectes, bureaux d'études, entreprises, fournisseurs, fabricants et négociants, organismes de formation, collaborent au sein de BDM à travers un Système de Garantie Participatif, permettant à un niveau local d'assurer l'échange et la considération de tous les membres.

Déstructurer les normes existantes pour en définir de nouvelles appropriées à la réalité et à l'ampleur des enjeux, assurer la contribution de tous les acteurs à l'optimisation du projet, ces procédés en permettant d'explorer de plus vastes champs de réponses, apparaissent les plus adéquats pour aborder la complexité du changement en cours.

Cet élan volontaire et l'ampleur des dispositifs déployés par les pouvoirs publics, renforcés et dynamisés par des experts, professionnels et personnalités créatives et novatrices, se heurtent pourtant à une réalité peu favorable. Le défi du *durable* veut imposer des systèmes innovants, techniques et humains, déstabilisant toute une organisation sociale bien établie.

1.3 Entraves, freins et résistance aux économies d'énergie

Qu'il s'agisse du comité stratégique du Plan bâtiment Grenelle, des professionnels engagés, des sociologues, tous conviennent sans appel que le secteur bâtiment connaît à l'heure actuelle une véritable métamorphose concernant à la fois la technologie, les pratiques professionnelles et les représentations de l'énergie, cependant : « *Comment imaginer l'appropriation d'économiser l'énergie quand cet enjeu n'est pas au cœur de la culture et des compétences de chaque catégorie de la chaîne des acteurs ?* » (Zélem, 2010).

1.3.1 Résultats controversés et freins à l'innovation

« *En France, l'épisode du Grenelle de l'environnement, entre 2007 et 2010, a pu faire croire que la question des changements climatiques allait enfin être prise avec le sérieux et le volontarisme nécessaire. La désillusion fut totale.*²⁹ »

Le PBG dans la lignée du Grenelle, est bien loin d'avoir tenu ses promesses et une déception évidente transparait au cours d'entretiens menés auprès des OP, déplorant que le colossal marché annoncé de 400 000 logements à rénover d'ici 2020, peine à démarrer. L'important dispositif de formation déployé en conséquence, ne suscite pas l'intérêt attendu. Les

²⁹ *Manifeste Négawatt, Réussir la transition énergétique*, association Négawatt, 2012

règlementations n'étant pas obligatoires dans le cadre de la rénovation, les incitations financières sensées en lancer le marché n'ont pas suffi à le rendre dynamique, alors que principale activité des artisans, la rénovation représente 99% du marché total. Cependant, des normes obligatoires suffiraient-elles à inciter les usagers ? « *Ils n'ont pas les moyens de financer des travaux, ne serait-ce que de première nécessité !* »³⁰. La RF de la CAPEB fait remarquer que la plupart des bâtiments ne sont pas même conformes à la RT2005, mais qu'en revanche, le marché à venir concerne les mises aux normes PMR³¹ et suscite déjà de nouveaux champs de formation, de nouveaux marchés, un nouvel élan.

Les aides financières à la rénovation n'ont pas non plus obtenu le succès attendu. Malgré un démarrage dynamique en 2009, la courbe de distribution du PTZ a chuté en 2010, résultant notamment d'une lassitude des établissements bancaires, confrontés à des démarches compliquées (éligibilité de dossiers, analyse de devis) exigeant des compétences inhabituelles du personnel. Plus populaire et mieux considéré, le CIDD fait pourtant l'objet de critiques quant à la performance des travaux effectués, d'où la volonté a posteriori de le conditionner à une performance attestée par des signes de qualité. Par ailleurs, accusée de brider la créativité et d'imposer des constructions trop normatives, la démarche HQE connaît une forte critique des architectes³². Rudy Ricciotti, son principal détracteur et auteur de : *HQE, les Renards du Temple*, dénonce une politique de profit abusant de l'impérieuse question environnementale, relative à un effet de mode écologiste. Moins virulents, ils sont toutefois nombreux parmi les concepteurs, à rejoindre sa critique quant à un manque de lisibilité du déroulement de la démarche HQE, doublée d'une proximité mal perçue avec les groupes industriels.

D'un point de vue sociologique, le processus écoconstructif qualifié de *modèle idéal typique*³³, est accusé de déséquilibrer le déroulement de la construction : avec une hypertrophie de la phase conception à la recherche de solutions techniques et une multiplication des acteurs ; une phase de réalisation pourvue d'un lourd encadrement dû à une coordination pointilleuse, des directives prescriptives pas toujours adaptées à la réalité du chantier, induisant du *bricolage* sur le terrain ; enfin, une phase finale de contrôles qui n'en finit plus d'ajuster des résultats insuffisants et retarde la réception. Mais la critique principale estime que « *le primat accordé à la technique relève d'une utopie qui survalorise l'idée selon laquelle la technique peut produire à elle seule la performance énergétique tout en*

³⁰ selon les propos de la Responsable Formation FFB, entretenue en février 2012

³¹ PMR : Personne à Mobilité Réduite

³² Le Conseil national de l'Ordre des architectes propose de dépasser l'approche environnementale de la HQE vers une *innovation architecturale globale*, incluant d'avantage les piliers du développement durable.

³³ la théorie et les citations qui suivent, sont issues d'une communication du colloque international, *Sociologie des approches critiques du développement et de la ville durable* de février 2012

(re)modelant les comportements d'usage de l'énergie ». Primat qui insinue tacitement que l'usager est « *potentiellement perturbateur des fonctionnements techniques* », lorsqu'il manifeste une réticence à habiter une *boite étanche* techniquement auto-régulée. La PE doit résulter d'une construction sociotechnique, intégrant l'appropriation de la technologie par l'humain dont elle est sensée assurer le confort, et non pas l'asservir. Les pratiques d'usage considérées comme non conformes aux exigences techniques (ouvrir les fenêtres, laisser les stores ouverts au soleil), n'ont pas été prises en compte dans les études préalables, tant il est vrai que nombre de concepteurs oublient que « *qu'occuper un bâtiment, c'est se l'approprier, c'est-à-dire transformer le lieu pour l'adapter aux habitudes.* ». Il est toutefois admis que cette appropriation génère une stagnation, voire une hausse de la consommation d'électricité, selon un effet pervers appelé *effet rebond*, consécutive à la surenchère d'appareils électriques induite par les économies effectuées sur l'appareillage initial. Quoi qu'il en soit et de façon générale, l'affranchissement des aléas de la nature et du climat, n'encourage nullement à une *éthique de frugalité*, et bien au contraire, le recours à une technologie onéreuse légitime la revendication à un bien-être toujours croissant, souvent associé à des habitudes parallèles consuméristes. En d'autre terme, et c'est là le nœud de cette critique un peu acerbe : « *on construit des bâtiments très sophistiqués, dans l'espoir que se pose la performance énergétique et environnementale, en occultant sa construction sociotechnique.* ».

Ce qui tend à faire du bâtiment économe, un *mythe technologique*, un peu trop éloigné des préoccupations présumées prosaïques mais pourtant bien réelles des agents sur le terrain.

1.3.2 Des approches et des dispositions complexes

La quantité de paramètres techniques et humains à prendre en compte implique de déterminer des axes prioritaires, donnant lieu à différentes attitudes face à la diffusion même de l'innovation³⁴. Cette approche sociotechnique pose les questions fondamentales du choix de l'angle sous lequel aborder l'innovation.

A partir d'une Solution Technique Universelle³⁵ (STU), le paradigme de la *standardisation*, vise à standardiser la rénovation, simplifier et occulter les spécificités. Avec une focalisation sur le facteur 4, la STU doit permettre de gérer l'urgence, toutes considérations sociales mises de côté. La compétence des industries est privilégiée au dépend de celles des artisans, ne nécessitant plus qu'une qualification de moindre envergure. Par ailleurs, une intervention

³⁴ Source : *Vers des bâtiments économes*, Rapport final Tome 1, 2009 – ADEME / ERT-SPEED CNRS

³⁵ Définie par Oliver Sidler, ingénieur en énergétique, expert en MDE, à l'origine et vice-président de l'association Négawatt, conseiller pour le Grenelle de l'environnement

forte de l'état avec des réglementations est sollicitée, plutôt qu'une trop longue évolution des mentalités. Le paradigme de la *révolution culturelle* à partir des mêmes constats, conclut pourtant qu'un travail culturel de fond prime sur l'activité industrielle. Affranchis de l'urgence par la conviction d'une échéance caduque, ses partisans préfèrent développer, formaliser et diffuser une approche globale du bâtiment à travers une approche territorialisée. La formation doit intégrer des programmes techniques et d'approches multi-métiers, favoriser la coopération et encourager à la qualification, à la valorisation de la profession. Enfin, le paradigme intermédiaire de *l'adaptation économique* porté par les OP du bâtiment, perçoit dans cette évolution un marché à part entière. Le milieu artisanal doit s'inscrire dans un mouvement visant à intégrer la nouveauté sans bouleverser sa structure initiale fondatrice. Il s'agit de retrouver les savoir-faire oubliés en comptant sur l'industrie pour en faciliter la mise en œuvre et la disponibilité des techniques sur le marché. Les artisans doivent alors déployer leurs compétences en vue d'une coopération à une offre globale de conseil, de diagnostic et d'interaction sur le chantier.

Ces trois paradigmes de la diffusion de la PE, somme toute compatibles par certaines données communes, constituent *trois réponses différentes à des problèmes différents*. Aucune de ces solutions n'est à considérer comme *adéquate* ou *inadéquate*, mais relative à une situation, une perception singulière du problème énergétique et au cœur de la problématique. En effet, si ces divergences théoriques se croisent, c'est qu'elles ont affaire avant tout à des dispositions, dynamiques ou parfois entravantes, mais empreintes de représentations.

Les dispositions *entravantes* des professionnels, sans hostilité à l'égard du bâtiment économe, relèvent du poids des contraintes perçues et entretiennent les freins à l'innovation. L'argument principal, difficilement attaquant et pourtant fort dommageable, réside dans la question du coût de la démarche, qui « *apparaît comme un point de cristallisation affectant l'ensemble du système d'acteurs* »³⁶. Il justifie à lui seul, l'opposition au recours systématique aux équipements économes. De même que la recherche permanente de minimisation des coûts freine la possibilité d'optimiser une étude globale préalable au choix de solutions efficaces. Par ailleurs, l'exigence d'une approche globale implique d'opposer aux interventions séquentielles classiques une mobilisation collaborative, qui réduit la marge de manœuvre des acteurs. La performance collective semble absorber la compétence individuelle, d'où un sentiment de dévalorisation. Rassurantes et garantes d'autonomie et de gain de temps, les routines gestuelles sont contrariées, générant une perte de repères

³⁶ Source : *Vers des bâtiments économes*, Rapport final Tome 1, 2009 – ADEME / ERT-SPEED CNRS

particulièrement sensible chez les artisans. Enfin, persiste un refus généralisé d'assurer une coordination à long terme permettant de rendre compte des économies effectives post réception. Mais cette responsabilité supplémentaire demande d'engager un dispositif lourd et incertain, dont les tenants et aboutissants restent encore méconnus.

La prise de conscience et l'explicitation de ces dispositions crispées autour d'habitudes et de routines familières, suscitent une remise en question des compétences individuelles. C'est en cela que la formation, sans pour autant réinterroger radicalement les compétences mais en les inscrivant dans une continuité professionnelle, peut être « *un lieu privilégié de dé cristallisation des routines silencieuses incorporée (de dé-culturation) pour permettre une recristallisation de gestes techniques capables de se justifier, donc de se valoriser (re-culturation)*³⁷ ».

1.3.3 De la conception à la réalisation : le terrain

Si de nombreux bâtiments effectués selon les principes écoconstructifs sont de véritables modèles de performances énergétiques (PE), la pratique ne parvient pourtant pas à se généraliser sur le marché du particulier, construction ou rénovation. C'est sur le terrain que semble butter la démarche, terrain dont les acteurs sont les usagers et les artisans.

Afin de ne pas imposer une transformation radicale des comportements et d'accompagner le particulier à une démarche personnelle vers l'installation de systèmes énergétiquement performants, conseils et prescription doivent les accompagner leur laissant la maîtrise du choix final. Les artisans représentent 70% des actifs du bâtiment. Avec 61% d'entreprises individuelles et 68% d'actifs employés par des entreprises de moins de vingt salariés, ils s'organisent pour beaucoup en petites structures et réalisent 62% de leur chiffre d'affaire auprès des particuliers. Cette situation de proximité les placent au cœur des stratégies d'économie d'énergie, avec un rôle fondamental en matière de prescription et de diffusion de systèmes énergétiquement performants. Ils connaissent pourtant à l'heure actuelle, un déficit de confiance de la part des particuliers qui s'en remettent plus facilement à diverses sources d'informations : internet, salons ou bouche à oreille, et les sollicitent la plupart du temps déjà pourvus d'une solution. Restant toutefois les mieux placés pour jouer le rôle de prescripteur, il convient de les mobiliser et de les revaloriser dans ce rôle, voire de les sensibiliser suffisamment pour que leur conviction écologique soit leur meilleur atout.

³⁷ ibid

Ce qui est demandé aux artisans en terme d'écoconstruction, c'est de proposer une offre globale énergétique comportant trois phases : diagnostic, coopération et commercialisation, qui exigent respectivement la maîtrise de domaines techniques variés associée à une activité de conseil, une coordination entre entreprises et corps de métier, et une phase de commercialisation, l'ensemble conduisant à une approche multi-métier et transversale. Cependant, le milieu artisanal est fortement structuré et chacun reste attaché à son propre domaine d'intervention, considéré au cœur de sa stratégie sur le marché. Le scénario classique de l'approche globale concerne le chauffagiste : si le diagnostic préalable à son intervention révèle que le bâtiment est non étanche avec une forte déperdition de chaleur, il doit conseiller au client de faire appel à un professionnel de l'isolation avant sa propre intervention. De plus, un bâtiment bien isolé se passant de chauffage dans les perspectives d'amélioration des PE, quid du chauffagiste ? La transformation du marché de la construction face aux économies d'énergie semble impliquer de fait les compétences des professionnels.

Il semble également que le secteur bâtiment souffre de représentations négatives chez les professionnels : manque de connaissances, notamment sur le registre énergétique, manque de suivi en terme de maintenance et manque de professionnalisme, à quoi s'ajoutent une absence de vision globale et un manque de coordination. Toutes ces critiques s'accordent sur la défaillance de la formation. Les CFA avec leur quasi monopole de la formation des métiers concernés par l'offre globale, continuent à dispenser des enseignements traditionnels bien loin de l'approche transversale³⁸. Les Instituts Universitaires Professionnels en dispensent quelques notions au cours de certaines formations liées au génie de l'environnement ou du système industriel. La formation professionnelles continue relève de plusieurs registres. Dominant le marché, les formations FEEBAT³⁹ ont pour objectif de développer approche et offre globales, dispensant à la fois des contenus techniques et de sensibilisations aux démarches multi-métiers. A noter toutefois que la participation à ces formations est consécutive à un important travail préalable de mobilisation. Les interlocuteurs privilégiés des artisans restent de loin les fournisseurs, fabricants et industriels, qui investis dans le marché prometteur de l'écoconstruction, exposent leurs produits et les techniques de mise en œuvre sous forme de sessions dites de formation. Toute la filière de formations délivrant les labels ou qualifications dont l'obtention permet de garantir au client une aide à la construction, éveille une motivation fondée sur un retour sur investissement immédiat. Dans l'ensemble,

³⁸ L'adjoint de direction du CFA BTP d'Arles lors d'un entretien en mai 2012, a laissé entendre que la question de l'énergie peut être abordée « *au bon vouloir de l'enseignant* ».

³⁹ Formation aux Economies d'Energie des Entreprises et Artisans du bâtiment, cf 1.2.2 pour le dispositif CEE

très peu de professionnels réalisent des formations complémentaires et ceux qui s'intéressent aux économies d'énergie s'avouent souvent autodidactes.

Réfractaires aux formations continues, formés de façon trop traditionnelle au départ et bien souvent issus de cursus autres que le bâtiment, tout laisse penser en effet que les compétences des artisans du bâtiment méritent un sérieux approfondissement. Cette image qui les poursuit est encore accentuée par la représentation négative des cursus bâtiment, considérés comme un secteur d'insertion sociale. Ainsi il fait fuir des candidats motivés mais que cette image effraie, en même temps que des personnes non intéressées sont orientées là par les services sociaux. Le secteur bâtiment véhicule cette image d'accessibilité souvent conférée aux métiers manuels, niant totalement le savoir-faire de l'artisan.

Il est donc grand temps en effet de revaloriser les entreprises artisanales du bâtiment. L'arrivée de technologies nouvelles sur les énergie renouvelables par exemple, constitue déjà un vecteur de réhabilitation vers une conception moderne et attractive du secteur bâtiment. Enfin, la réhabilitation des artisans du bâtiment trouverait un appui certain par le développement de plusieurs registres de compétences sur chantier : aptitude à produire une analyse en vue d'un diagnostic précis des exigences d'un bâtiment, à prescrire et conseiller des techniques pertinentes en lien avec l'ensemble des travaux, enfin maîtriser le calcul du coût total de l'opération. Extraire une bonne fois pour toute les artisans du bâtiment de leur seule image d'exécutant.

Tandis que les pouvoirs publics, les experts et les professionnels de la conception se disputent les solutions d'urgence à mettre en œuvre, artisans et usagers poursuivent leur train de vie, imperturbables et satisfaits. Chacun enfermé dans son univers se concentre sur ses priorités : les alarmistes alarment, les experts expertisent, l'état ordonne, les concepteurs conceptualisent, les maçons posent leurs parpaings, les usagers investissent les fonds et les lieux, et toute cette organisation ronronnante est appelée à changer. Le constat d'une modification urgente à opérer de l'organisation du monde occidental est de source internationale, admis et répercuté dans différents états qui prennent des mesures en conséquence, relayé par des experts et des professionnels de divers horizons, des solutions réfléchies fusent et paraissent cohérentes, et pourtant la mise en pratique tarde, la transformation ne se fait pas.

Il est d'usage de penser que pour transformer il est impératif de former, ce qui est incontestablement juste dès lors qu'il est admis en retour que pour se former, il faut avoir la volonté de se transformer.

Ainsi, s'il semble avéré que la mutation des processus de construction vers des solutions durables appelle nécessairement une montée en compétences de l'ensemble de la filière, en vue de répondre à de nouvelles exigences technologiques, techniques, prescriptives et commerciales, la formation apparaît alors comme un outil privilégié. Les artisans semblent pourtant manifester des réticences à opérer le changement de leur pratiques et comportements. Les dispositifs de formation ont eu bien peu de succès en comparaison des moyens déployés en vue de les rendre accessibles et attractifs. Cet état de fait, semble corroborer l'idée que la formation intervient bien plus efficacement en tant qu'aboutissement d'un travail d'accompagnement qu'en solution standardisée. Au préalable, cet accompagnement doit permettre d'identifier et de neutraliser les freins au changement, dont de nombreux sociologues et psychosociologues s'accordent à dire qu'ils se situent au cœur du champ complexe des représentations.

2 Représentations et changement

A partir du constat d'une planète qui court à sa perte, il est devenu impératif de prendre des mesures radicales pour en freiner le mouvement. Habitée à en maîtriser les caprices et à le réduire à être le décor de son histoire, l'humanité réalise que son environnement naturel plié aux nécessités de son développement, fait partie intégrante du système qui l'anime. Aujourd'hui, la majorité des experts et des observateurs soutiennent l'hypothèse forte d'un impact de l'activité humaine qui dégraderait l'environnement naturel, ainsi que l'épuisement des ressources naturelles. En conséquence, les civilisations dites avancées se voient contraintes de revisiter de fond en comble leurs modes de vie, probablement vers une modification radicale, générant un bouleversement complet au plan social comme au plan économique. La première partie de ce mémoire sur le champs de la construction et des économies d'énergie a montré la volonté politique internationale d'engager le processus en édictant de nouvelles règles, confrontée à des obstacles de différents niveaux. En effet, du niveau politique au terrain, à l'échelle mondiale comme à celle de l'individu, le changement annoncé bouleverse les systèmes de valeur, les comportements, les pratiques. En dernière analyse, cette révolution imposée vient se heurter aux représentations sociales et individuelles du monde, voire de soi par rapport au monde.

Cette seconde partie appuyées sur diverses théories psychosociales et sociales liées à l'environnement, veut montrer la complexité des mécanismes de défense en œuvre, des processus résistants ou dynamiques, et enfin proposer une approche susceptible de créer les conditions de mise en pratique du changement.

2.1 Mécanisme et poids des représentations

Le lien que l'individu entretient avec la réalité se limite à la perception qu'il en a et que ses mécanismes cognitifs lui permettent d'identifier et de reconnaître, ainsi le rôle des représentations est avant tout de « *rendre l'étrange familier, l'invisible perceptible.* » (Farr, 1984 p386). Si les représentations que nous avons du monde filtrent et orientent les informations du réel, nos représentations impactent le réel en retour, d'où l'intérêt que leur portent les sciences sociales qui en ont fait un champ de recherche. Moscovici définit la

psychosociologie comme *la science du conflit entre l'individu et la société*, l'un et l'autre résolument interdépendants et construits en interaction.

2.1.1 Les approches théoriques

La psychologie étudie les phénomènes individuels, la sociologie s'intéresse aux phénomènes sociaux, Moscovici introduit un champs complémentaire, la psychosociologie, partant du principe qu'individu et société sont indissociables : « *pour être isolé, un individu n'en appartient pas moins à un groupe, une classe sociale* » (Moscovici, 1984 p12).

Il introduit son champs de recherche comme la « *science des phénomènes de l'idéologie et des phénomènes de communication* ». L'*idéologie* fait référence aux mécanismes cognitifs et aux représentations sociales, et la *communication* se réfère à tout système interactif discursif ou non, soit l'étude de la construction des systèmes de référence à travers les relations individu/individu, individu/groupe, groupe/groupe. Au schéma classique *égo/objet*, il ajoute un troisième élément, *alter* ou environnement social et culturel, induisant que *l'égo* appréhendant *l'objet* via *l'alter*, traduit ses propres perceptions du monde à travers un prisme social. Il l'appréhende soit dans un rapport de simple co-présence ou *facilitation sociale*, s'appropriant les réponses dominantes les moins originales, les plus familières de ses pairs, soit dans un rapport plus dynamique d'*influence sociale* qui le soumet à l'autorité et aux opinions du groupe, pouvant aller jusqu'à l'obéissance. Une autre forme de rapport met en exergue l'importance de la dépendance *égo/alter*, lorsqu'un *égo* minoritaire cherche la reconnaissance de et par son identité singulière, d'un *alter* majoritaire qui depuis son champs d'influence sociale doit valider la minorité dans son statut contestataire. Trois types de théories coexistent : *paradigmatiques*, *phénoménologiques* et *opératoires* étudiant les mécanismes des groupes, des phénomènes fondamentaux et élémentaires. Elles explorent les représentations, les enjeux des influences, les raisons qui conduisent au-delà des positions initiales individuelles à la production de normes communes et arbitraires, de consensus devenus force de loi, les phénomènes de réajustement d'opinions contradictoires vers une consonance nécessaire, causes de changements d'attitude et de comportements surprenants. Cette approche simultanée individu/société, inscrit l'individu dans un environnement complexe, pris entre influences et dépendance dans un système interactionnel fait de contradictions, parfois de conflits, mais surtout de consensus indispensable à sa propre construction sociale et identitaire. Le système social n'additionne pas une somme d'individus, mais est avant tout le fruit de l'articulation de leurs rationalités co-construites.

En parallèle, la prise de conscience de l'influence et des conséquences des modes de vie de

l'homme sur l'écosystème, surenchérit sur la complexité du système global. Avec l'apparition dans le champs social de l'environnement naturel comme élément tiers, l'archaïque et rassurante distinction entre nature d'une part et culture/société d'autre part, semble caduque. Alors, la question se pose parmi les sociologues de savoir comment assimiler l'environnement dans l'appréhension de l'ordre social : « *admettre la dépendance des sociétés humaines à l'égard de l'écosystème introduirait la possibilité (qui est aussi un risque) de renouer avec une conception de la société qui remet en cause l'autonomie du social* » (Dobré, 2002 p167). Doit-on l'envisager comme un élément supplémentaire ou comme une donnée intrinsèque au système, au risque de devoir reconsidérer l'ampleur des mécanismes interactifs ? Plusieurs entraves à son accession au champs sociologique sont identifiables. D'une part cette donnée récente implique de décloisonner et redéfinir les champs de recherches, d'inventer une approche transdisciplinaire entre sciences humaines et sciences *exactes* (biologie, climatologie, chimie...). D'autre part, problématique portée par le mouvement écologiste, présumée conjoncturelle et populaire, l'espace médiatique et éditorial ne l'intègre pas dans le débat intellectuel public. Enfin il y a une volonté évidente de la sociologie de garder la distance avec des positions politiques et idéologiques marquées, en dépit d'un thème partagé avec l'écologisme radical : la critique de la modernité. A ceci près que pour les écologistes radicaux, le Sujet entendu comme *celui qui se forge dans l'action* (individu ou groupe minoritaire) est l' « *agent du ressaisissement de la société contre le système* » (ibid. p146). Il est alors question de deux phénomènes qui rejoignent les théories de la psychosociologie. D'une part, l'intervention de l'individu comme vecteur du changement, inversant les conceptions usuelles le cantonnant à un rôle passif : « *en postulant que chaque membre du groupe, quelle que soit sa position, est à la fois un émetteur potentiel et un récepteur potentiel d'influence* » (Doms & Moscovici, 1984 P54). Dobré de son côté, évoque les *conduites de résistance ordinaire*, ce nouveau courant contestataire du système social, silencieux et individuel, source potentielle du revirement des modes de consommation à venir. D'autre part, ces deux approches s'accordent sur la conception paradoxale du mouvement social qui, inscrit « *au nom des valeurs dominantes de la société où il prend place, pour mieux s'y opposer* » (Dobré, 2002 p151) et bien que taxé de déviance, vise à atteindre les objectifs de la majorité mais par d'autres moyens que ceux qu'il conteste. Ainsi les mouvements sociaux taxés de conservatisme, cherchent à créer une autre modernité. Cette approche des minorités que la psychosociologie rapporte au concept d'innovation en tant que processus d'influence sociale, expose l'attitude paradoxale des minorités, contestataires et attachées aux objectifs de l'ordre dominant, dont en outre elles attendent la reconnaissance.

2.1.2 Fonction et organisation des représentations

A partir de cette lecture ternaire *égo/alter/objet*, le système de représentations est à envisager comme une traduction par l'individu de sa perception du monde, relative au contexte social. En effet, Jodelet rappelle que c'est bien « à l'interface du psychologique et du social que nous place la notion de représentation sociale » (1984, p360).

Représentant mental et autonome d'un objet, d'une personne, d'une idée, la représentation s'apparente au symbole, en cela qu'elle *tient lieu de*, elle se substitue à l'objet. *Re-présenter* c'est encore : *rendre présent à la conscience* ou *re-construire l'image de*. En d'autres termes, fusionnant *percept* et *concept*, la représentation est le « contenu mental concret d'un acte de pensée qui restitue symboliquement quelque chose d'absent » (Jodelet, 1984 p362). En « facteur constitutif de la réalité sociale » (Moscovici, 1984 p566), elles contribuent à produire du sens, du lien, de la réalité. De ce fait, les représentations régissent les interactions, déterminent les comportements et pratiques des individus, intervenant comme *organisation signifiante* en véritable *guide pour l'action*. Système sociocognitif et contextualisé, elles sont élaborées par les processus psychologiques d'un *Sujet actif*, étroitement articulées à l'ancrage social dont le Sujet est imprégné, mais aussi dépendantes du contexte de sa transmission et du contexte idéologique implicite et sous-tendu par le système discursif. Abric leur attribue en outre, quatre fonctions essentielles. Une fonction de *savoir* permet l'accès à une réalité organisée, compréhensible et assimilable, la fonction *identitaire* intègre le Sujet à un champs social, dans un système de valeurs, de normes particulières et historiques. Dans sa fonction *d'orientation*, la représentation prend sa dimension fondamentale de *guide pour l'action* dont sont directement issues les pratiques sociales, permettant d'ajuster la réaction appropriée à une situation donnée. Anticipation, orientation, prescription, elle assure la trame d'un scénario interactif socialement conforme. Enfin une fonction *justificatrice* donne au Sujet la possibilité de légitimer des comportements, relatifs aux valeurs et règles du groupe d'appartenance.

Selon son hypothèse du *noyau central*, Abric expose un schéma des représentations constitué d'un noyau immuable et central, autour duquel gravitent des éléments périphériques. Par ses fonctions génératrice et organisatrice, il permet de créer ou transformer, d'attribuer du sens et de la valeur aux éléments divers, qu'il structure ensuite en créant du lien entre eux. Décontextualisé des sources dont il provient, autonome, stable et cohérent, le noyau forme la base solide du système de valeurs du Sujet. Quant aux éléments périphériques, ils sont organisés autour et en lien direct avec le noyau. Beaucoup plus souples, ils donnent corps à la

représentation, la régulent en fonction du contexte et absorbent les informations qui pourraient menacer le noyau en supportant d'éventuelles contradictions. Si les éléments périphériques sont suffisamment malléables pour supporter des modifications, en revanche, ancrage historique, social et idéologique puissant, le noyau accuse une forte rigidité le rendant réfractaire à tout changement. C'est ici que se noue, entre autre, la résistance au changement. Action et représentation sont étroitement liées, aucune ne précède ni ne génère l'autre. Si l'on admet que, dans l'absurdité de son existence, l'individu trouve une indispensable sécurité en donnant sens et stabilité au réel, on comprend que toute attaque à ses représentations du monde et de soi au monde, le met en danger. Instinctivement, il va alors mettre en place une stratégie d'opposition censée le protéger.

La volonté de transformer la consommation des ressources naturelles est confrontée aux représentations inhérentes à l'accès insouciant à l'énergie. Disponible et maîtrisée, acquis domestique, la *fée électricité* a été accueillie comme une bénédiction qui rompait définitivement avec la peur ancestrale de l'obscurité. En réponse au besoin de l'être humain fondamentalement migrateur de maîtriser l'espace, le transport s'est imposé comme une nécessité sociale et professionnelle. Le confort progressivement acquis a largement contribué à fonder une identité moderne. En somme, le véritable adversaire des politiques de MDE est moins la consommation elle-même, que sa représentation auprès des consommateurs, dont elle structure le mode de vie et l'identité, et à qui elle procure des repères dans l'environnement social.

2.1.3 Représentations sociales et économies d'énergie

En réponse à l'effroyable crise de 1929 et à la grande dépression qui a suivi, à la réhabilitation économique et sociale qui a suivi la seconde guerre mondiale, la consommation s'est imposée comme stratégie économique et politique aux Etats-Unis et s'est étendue via le Plan Marshall à l'ensemble du monde occidental. Le modèle idéal de l'*American way of life*, propose un mode de vie idyllique où la gadgétisation domestique offre à de jeunes et oniriques ménagères un quotidien empreint de confort et de bonheur. Une représentation fortement alimentée par le fantasme industriel du XIX^e qui, sacralisant le progrès, en fait la promesse d'une amélioration exponentielle de l'ordre du monde. L'application d'une mécanisation ingénieuse et systématique du meurtre à grande échelle révélée par la guerre aurait pu faire douter d'une vertu intrinsèque au progrès, mais la foi déterministe n'a pas failli et le mot d'ordre des Trente Glorieuses s'est allègrement répandu : *consommez !* En écho, résonnait la fin des restrictions

associée à la promesse du bonheur. La relance de l'économie s'est traduite par une production massive de biens divers, renforcée par un accès facile à la consommation via crédit. Ainsi, l'acquisition d'équipements sophistiqués, transposition consumériste du progrès, s'est imposée comme signe distinctif d'appartenance sociale.

Exemple notoire, la voiture devenue un indispensable moyen de transport, se revendique conditionnée par l'activité professionnelle. Pour autant, en aucun cas les retraités n'acceptent d'en abandonner l'usage. La voiture est le signe extérieur d'appartenance sociale par excellence, reflétant niveau et mode vie, situation professionnelle et sociale : voiture neuve acquise et entretenue chez un concessionnaire, petite voiture de célibataire ou berline familiale, voiture secondaire, occasion de marque indifférente obtenue par réseau, entretenue par soi-même. Le parc automobile parle en soi de toute une historique sociale : « *l'activité de consommation est sociale et culturelle, ce qui veut dire que l'action économique individuelle se structure selon des normes implicites qui en fondent le sens subjectif* » (Dobré, 2002). Quant à l'électricité, elle « *reste une entité virtuelle qui va de soi* » (Zélem, 2010 p54), domestiquée, accessible et contrôlée par EDF, dont dépendent nombre d'appareils domestiques. Avec des factures globalisantes, l'usager n'est pas en mesure de distinguer les postes de consommation, si tant est que la question se pose. L'éclairage fonctionnel reste la priorité et se répartit en fonction des nécessités du lieu. Cependant, outre les équipements *hight tech* dont les fonctions ludique, pratique et sociale sont vite repérables, outre encore le combat archétypal contre l'obscurité hostile, l'éclairage a une fonction identitaire en cela qu'il contribue à la mise en scène d'un *chez-soi* dont l'ambiance est soigneusement ajustée, accueil, chaleur, confort : « *on ne s'éclaire pas pour voir, mais pour être vus ou se voir entre soi* » (ibid. p48). L'automobile pollue, l'usage abusif de l'électricité conduit à l'épuisement des ressources naturelles, mais le retour à la restriction avec ce qu'elle implique de déperdition en confort, d'échos archaïques de la peur du manque est sans commune mesure. La consommation apparaît aussi comme « *valeur de remplacement* » apportant une compensation à la frustration induite par l'univers fortement rationalisé du travail : avoir une voiture pour se rendre au travail, travailler beaucoup pour avoir de l'argent, capitaliser en vue d'acquérir une plus belle voiture, pour se rendre au travail... Résonnant comme le châtiment de Sisyphe, l'écho camusien d'un tel comportement hors contexte, exige en retour un important effort cognitif de rationalisation face à l'absurde vertigineux de la condition humaine. Donner de la consistance et du sens à l'action, construire une réalité contingente mais viable dans sa logique propre, constitue bien le rôle des représentations. En dépit de son image usuelle de destruction, anthropologues et sociologues attribuent à la consommation un « *caractère*

productif, sinon créateur », en ce sens qu'elle organise le schéma social attribuant normes et valeurs de référence, construisant des identités, créant et entretenant des liens, elle crée les différenciations sociales par lesquelles le sujet se repère dans son espace social.

Enfin et toujours en confrontation aux représentations, la politique de MDE avec un caractère intrusif, tend à imposer des règles de vie à l'individu dans son intimité. Son ingérence dans l'espace privé porte atteinte au respect du droit à la vie privée, aux valeurs de la propriété et du patrimoine privés. Plus profondément encore, elle veut s'introduire au cœur de la *grotte primitive*, cet abri sacré inviolable de l'individu enfoui dans la mémoire collective. L'habitat, le foyer est un espace protégé de l'extérieur, reflétant l'identité de ses occupants, judicieusement aménagé en articulation à sa fonctionnalité, le refuge par excellence. A en croire Dostoïevski, le châtement suprême est d'avoir *nulle part où aller*⁴⁰. Réglementer l'usage des équipements intérieurs est alors vécu comme une atteinte à la liberté individuelle de disposer de ses biens propres, du droit fondamental à la protection des siens et de soi, au droit de retraite dans un espace privé affranchi des contraintes du monde.

La consommation n'est pas un simple caprice, elle est un pilier soutenant et organisant tout un fonctionnement social. Agir sur ce pilier demande une approche et des démarches délicates et infiniment respectueuses des modes de vie, compris comme des systèmes rassurants et indispensables à l'équilibre social, entretenu par des agents inconscients de la précarité du dispositif.

2.2 Changement, processus et résistance

A tout changement s'oppose l'équilibre de l'organisation en jeu, quelle que soit son échelle. Le changement ambitionné par les partisans du respect de l'environnement, concerne l'ensemble de l'organisation humaine. Si la théorie de la nocivité des activités industrielles sur l'environnement et les populations n'est pas entièrement validée par l'ensemble des scientifiques, en revanche l'épuisement des ressources naturelle reste incontesté, et c'est là que réside la nature du changement. Or, c'est bien sur l'exploitation de ces ressources que sont fondées l'économie, la culture et l'identité des civilisations occidentales modernes. Agir sur cet équilibre social demande de s'intéresser de près aux enjeux des nombreux paramètres impliqués dans le changement.

⁴⁰ Leitmotiv de son roman *Crime et Châtiment*

2.2.1 Un processus déstabilisateur

Quelle est la direction des évolutions sociales ? Peut-on les paramétrer afin d'isoler leur modèle d'orientation ?

Du déterminisme des Lumières à la théorie marxiste, ils sont nombreux à avoir tenté d'élucider le sens des évolutions sociales, tâchant de leur attribuer direction et finalité. Selon Bernoux il y a actuellement « *un renoncement à établir une loi générale du changement social* » (2004), le changement ne pouvant être considéré que dans son processus et non dans un résultat statique attendu. Qu'il s'agisse d'une entreprise, d'une société ou de toute forme d'organisation, les facteurs du changement sont nombreux et remettent en cause bien plus qu'une organisation technique interne, mais tout un système de relations entre les différents acteurs. Bernoux situe l'individu à la source des phénomènes collectifs, expose l'influence de son action, soit sa contribution nécessaire au changement. Toute société, toute structure sociale est contingente et particulière et « *parce qu'une société existe d'abord à travers les relations entre ses membres* » (Bernoux, 2004 p54), aucune loi du changement n'est viable, il n'y a pas de linéarité du progrès, mais des constructions interactionnelles fortuites. Il attribue trois *racines* au changement : environnement, institutions et acteurs. L'environnement concerne les contraintes extérieures (marché, technologie, crise...) et les institutions regroupent cultures, croyances et idées dominantes soumettant les agents à des règles communes légitimées. Quant aux acteurs, porteurs de ces valeurs et d'une identité sociale au-delà de leurs motivations personnelles, constituent les *agents* du changement les plus aptes à *agir*, voire à en modifier le contenu. Les phénomènes collectifs doivent être envisagés « *à partir des propriétés des actions des individus et de leurs interactions mutuelles.* ». Bernoux réfute ainsi toute théorie qui appréhende l'ordre social à partir d'une quelconque *entité* supérieure autonome et prescriptive : « *l'histoire appartient aux hommes et non à un destin surplombant l'histoire de l'humanité* » (2004, p55) et s'attache à montrer que la société, comme l'organisation ou l'entreprise, est le produit d'une somme de logiques privées, de rationalités, plus ou moins contestables, plus ou moins rationnelles peut-être, mais toutes en soi légitimes. Dire enfin, qu'une société subit un changement est de l'ordre du pléonasme, puisque il est un état permanent, un mouvement continu à travers une évolution dont l'issue ne peut être prévisible.

Alter préfère parler d'innovation, et si à l'instar de Bernoux il envisage le changement dans sa logique de mouvement, il le conçoit d'avantage comme une trajectoire qui « *représente la*

succession infime d'actions tendant à déformer les cadres organisationnels établis puis à en construire de nouveaux. » (Alter, 2000 p128). Il reproche à l'analyse du changement de porter d'avantage sur la trajectoire en tant que telle, dispositifs techniques ou rapports sociaux dont l'ensemble constituerait un mouvement aux actions identifiables et articulées. L'innovation s'intéresse à ces dimensions en « *flux continu et dense, charriant des éléments techniques, humains, économiques et organisationnels* » (ibid. p129), relativement à la modification de l'état initial, « *le changement ne serait que l'aboutissement de l'innovation. Mais celle-ci n'est jamais aboutie.* » (ibid. p129). Il considère encore que le terme *changement* sous-tend un caractère accidentel, incompatible avec la permanence du phénomène d'innovation, dont la logique s'oppose à toutes logiques d'organisation. Il définit ce désordre comme un déficit des régulations sociales, attestant d'un profond antagonisme dans la rencontre entre innovation et pratiques sociales. Le processus se déroule en séquences distinctes : incitation, appropriation et institutionnalisation et répond à deux lois principales, les réseaux d'influence et l'inversion des normes. Il y a d'abord quelques pionniers audacieux, le *franc-tireur* généralement en conflit avec l'ordre social, mais qui vise à « *l'intégration de son œuvre dans les conventions, et l'adaptation de celles-ci à son œuvre.* » (ibid.p21) et aspire à l'assimilation et à la reconnaissance sociale. Lors de la phase d'appropriation créative de sens, les *suiveurs* adoptent l'innovation et la combinent à leurs pratiques. En dernier lieu, elle est admise comme norme, intégrée comme une valeur commune appelée à se cristalliser elle aussi dans l'ordre social.

Quoi qu'il en soit, Bernoux et Alter s'accordent sur le caractère permanent du changement, impliquant moins sa propre destination que les moyens ou processus d'une réalisation incertaine et reposant sur la seule adhésion collective, d'où toute la difficulté : « *l'ordre social résiste à sa propre transformation parce que c'est son existence même qui permet la vie sociale.* » (Alter, 2010 p155).

2.2.2 Routine et influences

Si la réalité sociale est admise comme construction sociocognitive, conférant à l'individu son identité singulière et la bienveillance de la collectivité dont il dépend, si elle doit garantir un ordre social rassurant et nécessaire, tout bouleversement ne peut qu'être perçu comme une menace suscitant freins et résistance, avant un probable retour à un état plus ou moins stable. Le poids des routines et des habitudes en véritables *modèles d'action*, imprègnent les pratiques sociales dans leur ensemble : « *les routines se construisent sur la base d'une série*

de gestes mécaniques, non réflexifs, qui en tant qu'habitude fonctionnelle ont pour résultat de banaliser les actes de la vie quotidienne » (Zélem, 2010 p60). Elles constituent d'importants facteurs d'inertie, assurant des résultats affranchis de toute réflexion. Pour reprendre l'exemple du parc automobile, les problèmes de pollution admis et reconnus par tous, n'est pourtant pas suivi d'une modification notable des pratiques. La tendance est plutôt aux options polluantes : puissance du moteur, vitesse, climatisation, à quoi s'ajoute un phénomène relatif à la précarité, le vieillissement du parc. De façon générale, tout ce qui est lié au confort domestique : éclairage, chauffage, accueil, décor intérieur, est ancré dans un univers symbolique fort et associé au progrès, et toute sollicitation à en modifier l'usage est perçue comme régressive. Rappeler la fonction d'utilité de l'éclairage oppose deux types d'attitudes « *consommer à volonté (vs) moins consommer ; profiter des acquis du progrès (vs) s'en priver* » (ibid.p57) en écho à deux tendances actuelles : « *progrès (vs) décroissance* ». De ce fait, les économies volontaires d'énergie sont associées soit à un militantisme écologiste qui fait sourire, soit à des difficultés financières ou à de l'avarice, l'un ou l'autre comportement lié à des représentations négatives. C'est ainsi que l'automobiliste non dupe mais réfractaire à toute mesure susceptible de nuire à son mode de circulation, en délègue la responsabilité aux concepteurs : pourquoi ne pas brider les moteurs en amont ? Le marché automobile, les grandes enseignes en général entretiennent et exploitent ce pouvoir de la consommation à *créer* de l'identité, permettant à chacun de se repérer dans une catégorie sociale d'appartenance réelle ou ambitionnée, de se fixer des objectifs, de rationaliser les efforts nécessaires à l'acquisition d'un véhicule avec le statut social induit. Ainsi, les attitudes consuméristes compulsives et irrationnelles répondent à un code social immédiatement lisible en ce qu'il est le reflet d'un agencement socioculturel. Inversement sa remise en question s'avère déconcertante par la perte des repères occasionnée. Consommateurs et commerces s'en rejettent mutuellement la responsabilité, se partageant l'inertie résultante.

Il est avéré que la course effrénée au progrès accrédite la vision déterministe selon laquelle, tout ce qui est nouveau est nécessairement mieux. Autrement dit, toute résistance au changement est taxée de conservatisme, de refus d'évoluer, voire pire : « *il est dans le tempérament de certains individus d'être paresseux ou travailleurs. Ce comportement est inscrit dans leur nature* » (1985, p19). Cette réponse classique à la question des raisons pour lesquelles certains individus *ne travaillent pas comme ils devraient le faire* et dénoncée par Bernoux comme inacceptable, au-delà des déviances idéologiques sous-tendues, se fonde sur des représentations erronées et archaïques. Dans toute organisation (sociale ou professionnelle), c'est aux normes de freinage établies par le groupe qu'il convient de

s'intéresser, normes auxquelles « *les individus doivent se soumettre faute de quoi ils s'excluent du groupe* » (Bernoux, 1985 p21). Quels que soient ses choix, le groupe définit une stratégie globale ou *logique d'acteur*, relative à ce que l'organisation propose et aux types de relations quotidiennes, à laquelle s'ajustent les singularités individuelles, le tempérament peut-être, la culture hors contexte professionnel surtout. Par sa capacité à se créer une zone d'autonomie au-delà de toute contrainte et par laquelle il affirme son action volontaire, par la recherche du sens de cette action, de son besoin de la reconnaissance de ses pairs et de la légitimité qu'il leur accorde ou non, l'individu assume un rôle essentiel au bon fonctionnement de toute organisation. C'est pourtant à l'acteur considéré comme *déviant en puissance* qu'incombe spontanément l'attitude de freinage, or « *nous ne pourrions parler de changement véritable que lorsque nous aurons inversé les termes et fait du groupe dans son ensemble, de ses normes et de ses attitudes, la cible du changement, et des individus et des minorités la source du changement* » (Moscovici, 1979 p113⁴¹). Le sujet actif à l'intérieur de son groupe, génère les questionnements, les attitudes susceptibles d'amorcer tout changement via les normes collectives. En réalité, bien plus que la seule mauvaise foi des acteurs : « *lorsque l'influence s'exerce dans le sens du changement, le désaccord est inévitable [...] appréhendé comme un état menaçant, créateur d'angoisse. Il indique que le pacte fragile de relations, des croyances et du consensus va être mis en question* » (ibid. p114), la résistance implique le conflit, mettant en jeu contrôle social et changement social. En somme, résistance et conflit constituent une dynamique inhérente au processus de changement.

2.2.3 Conflit, dissidence et appropriation

« *L'innovation est toujours dans un premier temps, une transgression des règles établies, parce qu'elle représente une atteinte à l'ordre social* » (Alter, 2000 p23). Qu'il s'agisse de l'ordre établi par le pouvoir dominant ou bien de l'équilibre de l'individu autour des représentations, pratiques sociales et habitudes, des effets similaires sont observables dans toute situation de changement. Est dissident celui qui innove, mais aussi celui qui résiste, et la dissidence induisant le conflit est à l'origine du changement.

Moscovici évoque deux forces à l'œuvre à l'intérieur du système social : contrôle et changement. Le contrôle appartient aux institutions de types école, église, politique, dont la fonction est de générer l'ordre, diffuser un système de valeurs et de références commun, créer

⁴¹ lecture et référence dans sa version numérique, 3^e édition, 1991, collection : "Les classiques des sciences sociales", Site web: <http://classiques.uqac.ca/>

une cohésion sociale forte, voire « *prévenir ou éliminer les déviances* » (Moscovici, 1979 p110). La seconde force, celle du changement revient à l'art, la mode, la technologie, ces domaines dont la fonction est de contribuer à l'évolution sociale, propager l'innovation, contrecarrer la cristallisation des normes. Conflit d'opinion, originalité, recherche constante, constituent leurs valeurs suprêmes, loin des consensus tièdes de la majorité. Deux forces aux visées divergentes se confrontent, une majorité dominante d'un côté et des sous-groupes ou individus perçus comme *déviant*s ou *margin*aux de l'autre. Pour autant, « *la transgression des règles ne représente [donc] pas une fin en soi* » (Alter, 2010 p20), l'innovateur bien qu'en conflit avec l'ordre sait composer avec les institutions et vise « *l'intégration de son œuvre dans les conventions, et l'adaptation de celles-ci à son œuvre* » (ibid. p21). Cette situation oblige l'innovateur à assumer une posture marginale et déviante, détruisant les règles établies, alors que l'innovation est en même temps créatrice de nouvelles conventions. Alter assimile l'innovateur au franc-tireur, l'un comme l'autre sont aux premières lignes, « *condamnés à la déviance, au moins le temps que les règles reconnaissent la légalité et la légitimité de leur comportement* » (ibid. p23).

Dans son concept, la résistance revêt deux aspects quasi antagonistes que Dobré leur confère. D'une part et en référence aux activités résistantes de la Seconde guerre mondiale, elle est devenue le symbole du refus de toute pensée dominante, c'est son *côté lumineux*. D'autre part, lorsque des réformes officielles tardent à prendre place elle devient *résistance au changement*, sous-entendu : *habitude, inertie, refus de la modernité*, et c'est là sa *face sombre*. Par cette polysémie, elle évoque à la fois « *le refus légitime et le refus frileux, le refus de ceux qui auront eu raison et de ceux qui auront eu tort* » (Dobré, 2010 p324). Quelle qu'en soit son acception, la résistance intervient en opposition entre l'individu/groupe et l'ordre social : refus de la domination, de l'ingérence et de toute règle soudaine et arbitraire, voire incongrue. En ce sens, le changement est reçu par le sujet comme une menace, une agression envers l'identité qui le définit socialement : « *la forme de nombreux conflits est à rechercher du côté de l'identité* » (Bernoux, 1985 p188). Lors de ses études de comportements en usine, Bernoux constate que face à une nouvelle technologie, « *chacun de ceux qui verront leur travail modifié ne l'accepte que s'il peut maîtriser cette nouveauté et en comprendre le sens.* » (1985 p64). Ce qui, loin de signifier qu'il la refuse, démontre que le sujet en revendique *l'appropriation*, par la « *volonté de maîtriser son travail* » et le « *désir de rester soi-même* ». Sous peine d'échec, l'identité au travail doit se reconstruire en intégrant la nouvelle donne, à charge pour le concepteur d'en anticiper la marge de manœuvre. Ainsi, la résistance habituellement considérée comme force d'inertie, adroitement appréhendée puis

employée, participe à la marche dynamique du changement, dont elle intègre le processus.

Dobré parle de *résistance ordinaire* lorsqu'elle observe que, refusant l'hégémonie marchande, un certain nombre d'acteurs réorganisent leur mode de consommation. Considérant qu'il « *devient vulgaire de se couvrir de biens et de confort pour jouir de prestige* », un nouveau groupe singulier se constitue autour d'un « *mode de vie alternatif devenu un terrain de distinction* » (2002, p231). Se passant d'expression politique, cette résistance n'est ni organisée, ni véritablement collective. Ne prônant aucune revendication particulière et avec comme terrain d'action la vie quotidienne, elle refuse la domination consumériste et entend se réapproprier la sphère économique par un mode de consommation plus rationnel. Le passage aux économies d'énergie se fera peut-être par cet intermédiaire, inattendu dans la mesure où il est assez loin d'un souci environnemental, mais affiche une volonté de frugalité qui rejoint les visées de la MDE. Si le terme de *frugalité* assimilé à un mode de vie ascétique a de quoi effrayer, il convient de l'entendre comme une *consommation raisonnée*, c'est-à-dire cohérente et en lien avec une vie quotidienne dont le confort et la modernité ne sont pas à proscrire, mais à investir intelligemment.

En somme, innovation et résistance, considérées l'une et l'autre comme déviantes, ont en commun le conflit constitutif du processus de changement. Institutionnalisation, appropriation visent à rééquilibrer l'ordre ancien autour de référence et valeurs nouvelles. Toute nouvelle information « *suscite un processus de restructuration interne des éléments intellectuels et comportementaux, qui conduit à un nouveau contexte d'interprétation pour le sujet et à une nouvelle signification pour l'objet* » (Moscovici, 1979 p123). L'innovateur sollicite la reconnaissance sociale de la majorité pour contribuer à son amélioration, le résistant veut être reconnu dans son action propre, via les nouvelles règles. Alter parle de « *dialectique constante entre innovation et institution* », à laquelle peut s'ajouter l'idée d'une dialectique constante entre *résistance et institution*. Quoi qu'il en soit, conflit, résistance et innovation apparaissent comme des facteurs de régulation inhérents au juste déroulement et de ce fait, à l'évolution de l'ordre social.

Ancré dans des routines qui le rassurent, l'individu oppose des résistances à tout ce qui peut en bouleverser l'ordre. Mais ces résistances sont autant d'opportunités de s'approprier la nouveauté, réactivant les processus cognitifs que l'habitude met en veille. Ainsi, c'est dans le désordre que réside le potentiel d'innovation ou de changement, à condition de savoir en employer le dynamisme.

2.3 Créer les conditions du changement

Réussir le changement suppose une remise en cause de l'ordre social d'autant plus dangereuse, qu'elle s'attaque aux représentations identitaires. Des logiques de résistance sont à l'œuvre à tous les niveaux de la société qu'elles traversent, relayées individuellement par les crispation identitaires et les habitudes consuméristes. Pour autant, les résistances sont également la preuve de l'autonomie de l'individu, de sa capacité à réfléchir, à agir et peut-être à changer. Alors au moment où la question se pose du mode opératoire le plus efficace, c'est probablement dans cette autonomie de l'individu qu'il convient de chercher la réponse.

2.3.1 Politisation de l'action

Lorsqu'en 1977 Hans Jonas publie *Le Principe responsabilité*, la communauté intellectuelle frémit. Empreint d'une idéologie écologiste pourtant bien en vogue, il développe en conclusion une réflexion sur le régime politique potentiel, susceptible d'imposer des règles de vie aux modes de consommation limités, prônant des exigences ascétiques incompatibles avec une démarche démocratique. Cette radicalisation écologiste a toutefois été entendue dans ce qu'elle avait de pertinent et son *Principe responsabilité* articulé sur une *heuristique de la peur*, deviendra à plus long terme, *principe de précaution*. Il a surtout ouvert le débat fondamental des *conditions sociales et politiques de l'autolimitation de la consommation*.

La critique grandissante des conséquences écologiques de la croissance économique, trouve un écho dans la naissance de mouvements écologistes, dont le premier cheval de bataille a été la lutte anti-nucléaire avec la contestation d'un pouvoir qui renforce sa puissance sur un modèle imposé de consommation. Depuis, la réflexion s'est développée autour de problématiques environnementales plus vastes, mais également sociales et tiers-mondistes, économistes et gestionnaires, côtoyant « *les critiques d'inspiration chrétienne ou marxiste de l'aliénation, ou la critique libertaire du pouvoir de l'état ou de la 'technocratie'* » (Dobré, 2010 p177) soit un mouvement hétéroclites aux aspirations idéologiques diverses. Trois grandes tendances se distinguent toutefois, traditionnelle, fondamentaliste et environnementaliste aux aspirations plus ou moins liées à l'environnement, plus ou moins politiques ou sociales. Quoi qu'il en soit : « *la question morale de l'extension des privilèges couplée à celle des inégalités planétaires et à celle plus économique de l'épuisement des ressources naturelles, constitue un axe fort de la critique écologiste de la consommation.* »

(ibid. p197). Cependant, le mouvement écologiste en France reste assez marginal et les critiques sont nombreuses. D'une part, les préoccupations initiales (nucléaire, énergies alternatives, protection de la nature...) ont laissé place à une actualité politique et d'emploi prégnante sur la scène nationale. D'autre part, la quasi absence d'initiatives auprès des consommateurs privés ou dans le société civile des nombreuses associations de protection de la nature et de l'environnement, les cantonne dans un rôle proche des décideurs, de *conseiller du Prince*. Enfin, leur argument privilégié et fortement subjectif d'un retour à une *vraie qualité de vie*, ne s'adresse qu'à une population ancrée dans une certaine position sociale et tend au final à remettre au goût du jour une forme de division de classes faite de préjugés.

En somme la virulence originelle des mouvements écologistes, en vertu de la volonté d'emprunter les voies légales pour atteindre à la transformation voulue, se conforme au discours dominant ambiant via un consensus politiquement viable. Absorbée par les pouvoirs publics, la détermination écologiste a considérablement perdu de sa vigueur : « *comme chacun sait, la tactique habituelle en pareil cas est d'intégrer certaines propositions de la minorité dans le programme de la majorité, afin de priver la minorité de son identité et de ses moyens d'action.* » (Moscovici, 1991 p83). Si les minorités savent exploiter les ressorts institutionnels pour parvenir à leur fins, la majorité maîtrise aussi l'art et la manière de transformer les *erreurs* des minorités déviantes en les intégrant au système social, obtenant un consensus inoffensif. Sont restés radicaux, ingérables tout en étant politisés, des mouvements activistes plus durs tels que Green Peace, dont l'efficacité quant à la diffusion idéologique reste douteuse, effrayant la cible même du changement et nuisant en cela à toute crédibilité.

Radicalisation ou récupération, il semble que cette problématique d'envergure qu'est l'écologie, drainant avec elle toute une réflexion sociale, économique et culturelle complexe au travers d'une démarche systémique, soit bien peu compatible avec un terrain politique dont le consensus national et multipartite a vocation à rassurer.

2.3.2 Tentative de politique de MDE en Guyane : écueils et réajustement

Cet exemple d'une politique de MDE en Guyane extrait du livre de Zélem, veut montrer qu'il est possible de rationaliser le changement, envisagé dans sa problématique globale puis redistribué au plus juste des réalités, des cultures, des identités et des besoins d'une communauté singulière, faisant appel à son intelligence par sa contribution.

Suite à la réorganisation administrative et territoriale de la Guyane en 1969, les pouvoirs publics s'engage à équiper en électricité la région du Bas-Maroni, située à l'orée de la forêt

amazonienne et seulement accessible par le fleuve. L'ambition est d'en développer un accès identique pour tous dans une démarche solidaire. Répondant à une forte demande de la population, l'électricité doit être le vecteur de développement social, économique, culturel et sanitaire de cette région essentiellement rurale. La population s'accroissant autour des réseaux précaires et localisés, le système de distribution sature rapidement, multipliant situations et comportements à risque. Impuissants à apporter une réponse technique, la Région, le département, l'ADEME et EDF Guyane décident en 1997, de recourir à une politique de la maîtrise de demande d'énergie, dans le cadre du Programme Régional de Maîtrise d'Energie (PRME), en vue d'infléchir la courbe de consommation d'électricité pour l'adapter au potentiel précaire du réseau. Une campagne de sensibilisation, d'informations, de promotion de produits éco-performants efficace en métropole est alors scrupuleusement appliquée aux abords du fleuve Maroni. La Guyane est un territoire hétérogène marqué par la colonisation, et la relation que la population du Bas-Maroni entretient avec Cayenne d'une part et la métropole d'autre part, est fondée sur un profond déséquilibre social et de fait, empreinte de suspicion : « *les blancs ont pris les terres, ont redistribué le pouvoir* » (Zélem 2010, p 225). Directement en lien avec les représentations de l'innovation, l'arrivée de l'électricité sonne l'entrée dans la modernité : accès au confort, à l'éducation, à la *liberté* de consommer, le multi équipement devient un signe distinctif, le statut d'abonné une reconnaissance sociale. Ce mode de vie assure enfin une certaine parité avec Cayenne et la métropole. La demande de réduction de consommation totalement incomprise est alors vécue comme une régression et le refus de reconnaissance de cette parité. Ainsi, si l'introduction brutale de l'électricité a fortement impacté l'économie et les pratiques sociales dans un premier temps, la volonté d'en réduire la consommation dans un second temps est interprétée comme un frein au développement du Bas-Maroni et une nouvelle forme d'ingérence. La gestion déconnectée de la réalité locale et confiée à une gouvernance lointaine ont probablement été la cause de l'échec de ce dispositif, tenant à l'écart les personnalités reconnues et investies des autorités locales et légitimées. Un nouveau dispositif sociotechnique est mis en place visant à « *faire coïncider des enjeux collectifs distants des réalités et des cultures locales, avec des enjeux individuels tout en appliquant une démarche d'éducation à l'environnement et à l'éco-citoyenneté* » (Ibid.), fondé sur un mode d'action participatif. Associations et acteurs locaux sont sollicités et mobilisés autour d'actions de médiation culturelle et technique, équipés d'outils inspirés de la culture locale. A la traduction culturelle des attentes et enjeux s'ajoute la traduction effective des médias divers en langue vernaculaire. Un logiciel de calculs estimatifs des dépenses d'énergie permet d'équilibrer la parité des cultures face à la modernité.

Cette dynamique puisée dans la réalité locale à permis la réappropriation du dispositif de MDE par l'ensemble de la communauté et s'est avéré efficient.

Zélem identifie trois clefs de la réussite de ce programme :

- Projet conçu selon un mode de gouvernance multi-partenarial, des objectifs relatifs aux réflexions et intérêts internationaux sont insufflés en amont, puis le dispositif intègre un partenaire inhabituel mais en lien direct avec la localité (en l'occurrence, l'association Mama Bobby, relais local d'EDF), enfin, des personnalités locales et légitimes, *enfants du fleuves*, formées à la MDE interviennent directement sur le terrain.
- La seconde clé, dite démarche *socio-anthropo-technique*, implique que la prise en compte de la réalité locale dans sa globalité, entre représentations, pratiques et savoirs, prévaut sur toute solution *clef en main* arbitraire venue de métropole ou de Cayenne.
- L'approche sociotechnique relayée par les médiateurs, amène les consommateurs à appréhender les paramètres d'économie, de dangerosité et d'efficacité de leur équipement, afin d'en optimiser eux-mêmes l'usage, en lien avec leur comportement et la situation.

Mode de gouvernance, démarche globale et approche sociotechnique correspondent finalement aux préconisations de l'approche globale de la construction durable. Au-delà il est vrai, d'une coïncidence des objectifs autour de la MDE, la transversalité de l'ensemble de la démarche n'en reste pas moins frappante. La construction d'un dispositif autour d'une vision globale puis resituée en contexte, prenant en compte les paramètres humains et techniques, semble généralisable à de nombreux projets quels **quel** qu'en soient les enjeux.

2.3.3 Transversalité des approches participatives

Si ce second dispositif en Guyane a répondu aux attentes de changement voulu, c'est qu'il a été élaboré selon un processus collaboratif et global, considérant l'ensemble des données culturelles, sociales et économique locales. Dans une optique similaire, Bernoux observe les processus de changement en entreprise. Sa théorie nourrie de références à la philosophie ainsi qu'aux divers champs de la sociologie, avec pour toile de fond la logique systémique, rend ce processus applicable à l'ensemble des organisations humaines. Sans prétendre procurer un guide exhaustif conduisant à la réussite du changement, il propose un certain nombre de conseils de *bon sens*, de pistes à explorer, de paramètres à considérer pour sa mise en œuvre :

Connaître le système : savoir avec qui le projet évolue quotidiennement, prendre conscience de la contribution opérationnelle et nécessaire de chaque acteur, éliminer les cloisonnements qui conduisent à la méfiance et suscitent des prises de pouvoir visant à rétablir un ordre menacé.

Aider à la connaissance par l'intervention : permettre à un regard extérieur de mettre à jour ce qui enfoui sous le poids des habitudes fait blocage, tendre vers une connaissance des fonctionnements propres à l'organisation, afin d'appréhender une régulation autonome et au plus près des processus en action.

Intégrer les différences de rationalités et de logiques : elles relèvent de l'identité sociale que l'individu s'est construit à travers son ou ses groupes d'appartenance, son système de références, ses représentations ; il s'agit donc d'admettre que la rationalité de l'autre est tout aussi légitime que la sienne propre, en vue non de les fondre mais de les articuler.

Penser la durée : processus continu, le changement ne démarre jamais en terrain vierge et doit tenir compte des constructions passées et présentes, conduit simultanément comme une continuité et une rupture et articulant l'existant aux innovations en cours ; son élaboration suffisamment souple doit permettre l'adaptation de toute révision éventuelle face à l'imprévu.

Changer les règles, créer de la coopération : toute organisation repose sur des compromis régulateurs des relations entre acteurs, qu'un nouvel ordre issu du changement bouleverse, induisant de nouvelles règles du jeu ; il est important d'adapter aux anciennes règles un nouvel ordre commun autour du projet, articulé sur les différentes rationalités et logiques, pour en permettre l'appropriation de tous.

Permettre que le changement soit approprié : le projet doit être à la fois précis, avec un objectif cohérent et clairement énoncé, son accession doit rester suffisamment ouverte pour que chacun puisse aménager la partie qui le concerne ; rendre le projet légitime par une lisibilité co-construite de son objectif, en faire l'œuvre et la nouvelle voie de tous les acteurs.

Un projet ne peut être un produit ex nihilo imposé au fonctionnement d'une structure, mais doit s'intégrer dans le système existant. Il doit être envisagé, réfléchi et admis par tous, chacun dans son rôle et dans sa rationalité. Aussi précaire que le fonctionnement de telle organisation puisse paraître, le projet intervient pour le renforcer, proposant une approche nouvelle, consciente des mécanismes de blocage et des dynamiques potentielles, et renforçant les liens entre les acteurs par une convergence d'actions.

Pour autant, la critique d'Alter à cet égard porte sur la fin même du projet ou innovation, insistant sur le désordre permanent et la précarité constitutive des systèmes de régulation. Les

pratiques sociales précédant les règles, celles-ci sont caduques dès l'instant où elles sont édictées. Ainsi il refuse l'idée d'isoler le projet comme une fin en soi à travers une quelconque et vaine organisation, préconisant plutôt l'adaptation des agents au mouvement perpétuel : « *sa gestion suppose donc l'existence de relations sociales à la fois démocratiques et attentives au risque de routinisation* » (2010, p 268). Cette approche ne semble pourtant pas démentir les propositions de Bernoux, dont l'objectif est de susciter une démarche suffisamment transversale pour générer des comportements attentifs aux changements à venir. Si le mécanisme est adroitement enclenché, c'est-à-dire compris comme une démarche et non pas comme une fin, il est reconductible à volonté. Jusqu'à devenir un automatisme, voire pourquoi pas, une philosophie : *je change donc je suis...*

Bernoux, Alter et Zélem s'accordent sur la dimension collective du changement, impliquant une grande quantité de paramètres à considérer, avec l'idée sous-tendue que si la donnée collective est considérable, il n'en reste pas moins que l'individu dans son action reste l'élément dynamique et porteur. La notion fondamentale qui fera de l'agent un moteur, c'est son engagement dans le processus rendu possible par la marge d'action qui lui sera attribuée dans le processus en cours.

Les représentations constituent le socle sur lequel repose l'équilibre et l'ordre de la société. Construction sociale par excellence, elles sont induites en interaction avec l'environnement social, véhiculées par différents systèmes de communication, discursifs ou non, traduites et assimilées par le mécanisme cognitif du sujet. Elles lui procurent les repères nécessaires à conformer ses comportements à ceux de son groupe, répondant ainsi aux attentes de ses pairs qui de fait, le reconnaissent et l'acceptent. En retour, il attend d'eux et sait qu'il peut compter sur des réactions appropriées à ses représentations. Confortés par la routine ces scénarios rassurants sont pour ainsi dire pré-établis.

Tout changement est susceptible de bouleverser ces repères, créant du désordre et par conséquent des stratégies de repli, de défense et de résistance. La résistance suppose toutefois l'autonomie de l'acteur et sa capacité à réagir, donc à agir. Il n'est pas une page vierge sur laquelle le changement s'imprime, mais un Sujet actif doué d'une dynamique particulière,

apte à s'approprier un changement qui soit cohérent avec sa logique. Les préconisations de Bernoux et de Zélem à qui veut amener un changement sous forme de projet, sont fondées sur la capacité de chacun à s'approprier et à aménager la situation nouvelle à sa propre rationalité culturelle, locale ou professionnelle. Ce qui suppose de mettre l'agent à contribution du projet en l'y incluant activement.

Faire appel à la contribution des individus, c'est faire hommage à leur intelligence et leur rendre une dignité que tout projet imposé par une autorité trop prescriptive leur refuse de fait, niant leur intégrité d'individu capable et volontaire, inscrit dans une logique légitime.

Hypothèse

Le changement impliqué par l'épuisement des ressources naturelles et les effets nocifs des GES sur l'environnement conduisant à modifier l'ensemble d'un fonctionnement social ancré dans ses habitudes et ses représentations, constitue en soi un projet gigantesque et fortement ambitieux. L'objet de ce mémoire concerne plus particulièrement la transformation du secteur bâtiment traditionnel vers un mode de construction durable. Inhérents à cette perspective, en bout de la chaîne des processus de construction, les artisans sont identifiés par nombre de professionnels et d'experts à l'origine d'études à leur sujet, comme un nœud de résistance ostensible aux innovations et aux solutions mises en œuvre. La montée en compétence, l'approche globale et multi-métier, la réorganisation des chantiers, les principes de la construction durable dans leur ensemble n'obtiennent pas l'adhésion des artisans.

Ce constat méritait d'aller confronter sur le terrain la *réalité* des artisans à la *réalité* que les transformations du métier impliquent, voir comment ils perçoivent ce processus de changement, quels en sont pour eux les enjeux et pourquoi ils persistent à se tenir à l'écart des événements.

En somme, ce projet de transformation de l'ensemble de la filière bâtiment exclut la contribution de la grande majorité de ses acteurs : les artisans.

3 L'enquête auprès des artisans du bâtiment

L'enquête qui suit a pour objectif global de rencontrer les acteurs sur le terrain, de tâcher de cerner leurs représentations et leurs logiques d'action, en vue de comprendre les véritables enjeux du changement de leurs pratiques professionnelles.

3.1 Rappel du contexte social

Alors que des chercheurs alarment le monde au sujet de l'épuisement prochain des ressources naturelles et du réchauffement de la planète par les émissions de gaz à effet de serre (GES), le bâtiment en France consomme à lui seul 43% de l'énergie finale totale, génère 123 millions de tonnes de CO₂ par an et apparaît comme responsable de près du quart des émissions de GES. Secteur économique français des plus importants, il est également le plus gros consommateur d'énergie. Reconsidérer l'ensemble de sa structure ancrée dans les traditions pour le soumettre à de nouveaux impératifs en lien avec la problématique environnementale et les politiques internationales, représente une gageure d'une ampleur sans précédent.

Plans, dispositifs, réglementation, démarches nouvelles, formations se succèdent apportant les éléments d'un nouveau modèle constructif, respectueux de l'environnement et optimisant les performances énergétiques. Le marché de la construction neuve apparaît suffisamment malléable pour y imposer d'emblée certaines normes relatives à la construction durable. En revanche, le parc immobilier actuel constituant le marché de la rénovation pose de vrais problèmes. Représentant 99% du marché total, alimenté de travaux de diverses importances effectués au coup par coup, répondant à des besoins que l'urgence ne permet pas d'optimiser et proche du bricolage, pris en charge par des petites entreprises et passant à travers les mailles des réglementations, il est beaucoup plus difficilement gérable.

Composé d'une somme d'acteurs aux profils variés en terme de formation, de milieu socioculturel, d'activité et de compétences, il reflète le schéma social classique dans sa disparité et sa transversalité. Ma recherche toutefois s'est orientée plus particulièrement vers les artisans, et ce pour plusieurs raisons :

- à la lecture d'études diverses d'experts et de professionnels, les artisans ne semblent ni concernés et encore moins engagés dans la dynamique nationale sur la question environnementale, quelles que soient les directives nationales et la médiatisation du débat

- une expérience en CFA BTP m'a particulièrement sensibilisée au public artisan, à leur système de formation et à la considération qui leur est portée et un intérêt personnel pour un ensemble de problématiques liées à la formation
- ne pouvant m'engager en tant que technicienne, c'est vers l'accompagnement et la formation qu'il semble opportun que j'oriente mon intervention future dans ce projet

3.2 Hypothèses et objectifs

La réflexion à l'origine de cette recherche, vient du constat de l'important décalage entre des professionnels passionnés à l'œuvre, appuyés de la volonté et des moyens octroyés par les pouvoirs publics et des résultats sur le terrain encore fort limités. Parmi les freins vus dans les parties précédentes de ce mémoire, le financement apparaît comme un problème majeur devant la perspective de travaux de type construction durable, dans un contexte de crise généralisée.

Toutefois, cet argument incontestable semble alimenter en parfait alibi une profonde difficulté —sinon un refus, à modifier comportements et habitudes, hypothèse qui méritait d'être vérifiée sur le terrain.

L'immersion dans le milieu de la construction durable et la rencontres de multiples professionnels et experts dans le cadre de mes stages, la lecture de nombreux rapports et études, les enquêtes menées auprès des organisations professionnelles FFB et CAPEB, toutes ces occasions ont permis d'identifier certains paramètres récurrents et de mettre à jour un premier questionnement :

Concernant l'intérêt des artisans pour la problématique environnementale :

- d'un point de vue professionnel : marché potentiel, évolution et adaptation
- d'un point de vue personnel : représentations, positions, réflexion
- attitude devant une nouvelle approche du métier et des formations qu'elle implique
- lien à l'actualité réglementaire et politique liées aux économies d'énergie
- participation et dispositions éventuelles à des chantiers *verts* ou d'écoconstruction

Concernant la conduite de chantier comme élément fondamental de l'écoconstruction pour une approche globale :

- comment et qui coordonne un chantier

- les types de relations entre entreprises et corps de métier sur le chantier
- les types de relations avec les architectes, ingénieurs, la maîtrise d'ouvrage...
- le lien avec les fournisseurs
- similitudes ou incompatibilité entre les pratiques traditionnelle et d'écoconstruction

A partir de cette quantité de questions, un questionnaire a été élaboré (en annexe) divisé en quatre grands thèmes avec des objectifs précis :

- **L'entreprise et ses salariés**: situer le professionnel dans un contexte économique, identifier son activité et son marché, le rapport à la formation et l'information
- **Conduite de chantier** : communication et accès aux marchés, la coordination et les relations interpersonnelles (supposées médiocres), la potentialité d'une approche globale
- **Rapport à l'écoconstruction** : pratique ou non de chantiers verts, intérêt et connaissance de ce type d'approches, volonté et sources éventuelles d'informations, les représentations
- **Evolution pressentie du métier** : tester si l'écoconstruction est spontanément mentionnée, quels marchés en vue et quelle adaptation envisagée pour l'entreprise

L'usage volontaire de termes issus des politiques et du jargon des concepteurs et experts visait à évaluer la compatibilité des langages. Des entretiens avec les OP ainsi qu'avec des professionnels attentifs à la problématique des artisans, ont à plusieurs reprises laissé entendre un problème de traduction entre la conception et le chantier.

3.3 L'enquête

L'enquête ayant pour objectif global de rencontrer des entreprises du bâtiment, de cerner leurs logiques d'action et de comprendre les véritables enjeux du changement de leurs pratiques professionnelles, un échantillon a été sélectionné parmi ces acteurs de la construction que j'ai interrogés dans les conditions suivantes.

3.3.1 Echantillon d'entreprises

Les artisans interrogés sont chefs de petites, voire très petites entreprises du bâtiment, parmi les corps de métiers concernés par la performance énergétique, c'est-à-dire l'isolation.

	activité	salariés	marché	public
E1	maçonnerie générale (2008)	15	rénovation, gros et second œuvre + associé plomberie / électricité	particulier
E2	plombier (2008)	0 (+1)	neuf (démarre) rénovation	particulier
E3	maçon (1997)	2 (-3)	rénovation	particulier
E4	plombier (2003)	0	rénovation (neuf peu)	particulier
E5	maçon (1985)	2 (-2)	rénovation (neuf rare) + isolation, rénovation intérieure	particulier
E6	plaquiste (2006)	0	rénovation (+ interim)	particulier / public en sous traitance
E7	maçon (2007)	1 (-1)	rénovation + isolation, rénovation intérieure	particulier
E8	fumiste ⁴² (2001)	1 (- 4)	rénovation et neuf + maçonnerie, isolation	particuliers

Les dates indiquées sous l'activité correspondent à l'année de création de l'entreprise : 4 d'entre elles ont plus de 10 ans (E7 n'en est pas à sa première entreprise). La date de création ne correspond pas à l'ancienneté sur le terrain, tous ont eu une expérience préalable. Les chiffres entre parenthèses de la colonne *salariés*, indiquent l'évolution de l'entreprise en matière de création d'emploi ou de licenciement : 4 d'entre eux ont donc licencié de 1 à 4 salariés dans les 5 dernières années.

Leur marché principal est sans conteste celui de la rénovation et du particulier à quelques exceptions. A part E6 par contrat de sous-traitance, les autres professionnels ne sont pas concernés par les marchés publics, les ignorent ou les fuient. Trois maçons ainsi que le fumiste ont un panel d'activités élargi. L'entreprise de plus de 15 salariés intervient dans plusieurs domaines de gros et second œuvre. Le plaquiste actuellement arrêté pour raison de santé, compte reprendre son activité dans les mêmes termes en septembre. Enfin, deux d'entre eux ont un label (E8) ou agrément (E4) liés à la problématique environnementale, démontrant un investissement dans une formation supplémentaire. Le périmètre de sélection des entreprises correspond à Arles et environs pour cinq entreprises et Vaucluse (Avignon, Vaison-la-Romaine) pour deux entreprises, soit dans des villes de petite ou moyenne taille.

Répercussions de la crise économique

	E1 ets générale	E2 plombier	E3 maçon	E4 plombier	E5 maçon	E6 plaquiste	E7 maçon	E8 fumiste
activité en déclin							X	X
reprise de l'activité			X		X	X		

⁴² de fumisterie, vente et pose de cheminées, d'inserts et de poêles

peu ou pas d'impact

X

X

X

Sur les huit entreprises visitées, deux sont dans une situation soit critique (E7) soit en baisse d'activité (E8), les autres ne connaissent pas ou plus de difficulté économique majeure, une donnée qui semble indépendante des corps de métier rencontrés.

Ces données issues d'un très petit échantillon de huit professionnels semblent refléter fidèlement la tendance générale du secteur.

3.3.2 La méthodologie de l'enquête

Vu le petit nombre des artisans interviewés, ce n'est évidemment pas l'analyse quantitative qui a été retenue pour rendre compte des entretiens. Par contre, si le nombre de personnes interrogées est réduit, les informations recueillies se sont montrées étonnamment représentatives. D'une part, quelle que soit le type d'activité, les propos convergent sur les points essentiels. D'autre part, ils complètent, valident et contribuent à expliquer les éléments d'analyse que j'avais pu recueillir préalablement auprès d'un certain nombre de maîtres d'œuvre. J'ai donc procédé à l'analyse qualitative des discours après avoir isolé, en première lecture, les principales thématiques.

3.3.3 Déroulement de l'enquête

Prise de contact et communication :

Aucun contact établi par appel téléphonique n'a donné suite à un entretien, tous les rendez-vous obtenus l'ont été grâce à des contacts intermédiaires. Présentée en tant qu'étudiante travaillant sur les métiers du bâtiment, la conduite de chantier et l'écoconstruction à la découverte de la profession, j'ai toutefois dû rappeler à plusieurs reprises que ma position vis-à-vis de l'écoconstruction était neutre.

Conditions et déroulement des entretiens :

Les entrepreneurs de la maçonnerie générale et de la fumisterie m'ont reçue dans leurs locaux professionnels. Un entretien avec l'un des plombiers s'est déroulé dans un café et les cinq autres à leur domicile qui fait également office de bureau. Les entretiens ont été majoritairement individuels sauf pour un maçon et le fumiste : leurs épouses impliquées dans la gestion de l'entreprise ont participé à l'entretien. L'une d'elle bénévole était à domicile, la

seconde salariée, travaillait dans le bureau voisin et s'est intéressée à l'échange. Tous ont accepté que l'entretien soit enregistré, cependant les échanges ont bien souvent démarré avant l'enregistrement et se sont poursuivis, parfois beaucoup plus librement une fois l'appareil éteint. Certains ont souhaité lire le questionnaire auparavant afin de se sentir mieux préparés, je n'ai pas vu de raison de leur refuser.

Les points faibles des entretiens :

La présence des deux épouses voile sans doute l'objectivité des entretiens, tout autant qu'elles ont pu les enrichir par ailleurs, mais j'ai bien conscience de la non conformité de la pratique. Dans des entreprises au profil familial, il aurait fallu prévoir d'imposer plus clairement un contexte d'entretien. J'ai eu des difficultés à en contenir certains dans le cadre du questionnaire et l'échange a parfois largement débordé au-delà des questions, quoi que toujours en lien avec le métier. Ma curiosité doublée d'une attitude consistant à encourager les artisans à parler a largement contribué à développer ces échanges. Enfin, certaines données auxquelles je n'avais pas initialement pensé mais qui me semblaient intéressantes ont été réemployées plus tard, sortant du cadre du questionnaire. Il apparaît dès lors des points assez précis sur lesquels il conviendrait de travailler afin d'optimiser la qualité d'entretiens futur, notamment fondés sur une impérative formalisation.

3.4 Analyse des informations recueillies

L'ENTREPRISE ET SES SALARIES

Question : Est-ce que vous suivez /avez suivi des formations ? Lesquelles ?

Question : Est-ce que vous encouragez vos salariés à suivre des formations ? Lesquelles ?

	E1 ets générale	E2 plombier	E3 maçon	E4 plombier	E5 maçon	E6 plaquiste	E7 maçon	E8 fumiste
initiale en bâtiment	0	0	X	X	X	0	X	X
FEEBAT	0	0	0	0	0	0	0	0
fournisseurs	X	0	X	X	X	0	X	X
autres formations	0	0	X	X	X	0	X	X
fréquence	+	0	+/-	+	+/-	0	-	+
lié écologie	0	0	0	X	0	0	0	X
salariés	0	0	0	★	0	★	0	0
se tient informé	X	X	0	X	X	X	X	X

X oui / 0 non / ★ non concerné / +/- occasionnellement / + souvent / - rarement

5 des artisans interviewés on reçu une formation initiale dans le bâtiment, le cas E7 suivant pouvant y être assimilé :

« Moi j'ai appris à coups de pied au cul ! J'ai fait l'école de 6 ans à 10 ans, et à 10 ans, le mois de juin où j'ai quitté l'école, le mois de juillet j'étais dans le bâtiment ! »

Aucun d'entre eux n'a participé ni ne s'est intéressé au dispositif FEEBAT lancé dans l'élan du Plan bâtiment Grenelle, évoquant d'autres formations, d'autres centres d'intérêt :

« Ecoutez pour l'instant, on n'en ressent pas le besoin... Après ça ne veut pas dire que ça ne m'intéresse pas... » [E1]

En revanche, 6 interviewés sur 8 participent à des formations avec les fournisseurs et/ou fabricants. Le septième, (plombier, E2) donne une réponse négative mais le déplore :

« Tous les mois, mon commercial m'appelle, il me dit 'on va chez A. voir les nouvelles pompes à chaleur, tu viens ? ils vont montrer comment ça fonctionne, comment il faut les monter' ... J'ai pas le temps ! »

Il assure par la suite qu'il participera à ces sessions dès que l'occasion lui sera présentée. Le huitième (plaquiste, E6) prend toutefois informations et mises à jour chez les fournisseurs :

« Je m'autoforme ! En fait je me renseigne sur internet sur les nouveaux produits chez les fournisseurs ! »

Les autres formations concernent des techniques plus générales, en réponse à des demandes particulières et ponctuelles du marché (enduits, siporex...).

Les artisans qui emploient des salariés les envoient peu ou pas du tout en formation, aux motifs suivants :

⇒ par manque de temps :

« Ben, c'est le temps qui manque et c'est vrai que c'est pas assez... » [E1]

⇒ par absence de nécessité :

« Pour ce qu'on fait, ils sont dans le coup... » [E3]

« Les salariés, D. il est plus tout jeune non plus ! il s'en fout un peu aussi !(rire) » [E5]

⇒ par calcul :

« Le gars, je vais lui faire faire cette formation, si demain il veut s'installer, il aura les formation et ... » [E2]

Quand les artisans interviewés se forment eux-mêmes, ils transfèrent à leurs ouvriers :

« Mais moi si j'encadre, régulièrement je suis sur le terrain ! A partir de là, quand je vois qu'il y a une nouveauté, moi je leur lance la nouveauté ! » [E8]

Concernant les formations à l'environnement, le fumiste (E8) a le label Qualibois, un plombier (E4) a obtenu l'agrément relatif à l'usage et au recyclage des gaz nocifs dans les appareils de climatisation, devenu indispensable pour la pose. En revanche, l'opinion des autres artisans sur les labels est fort négative.

Question : Avez-vous ou envisagez-vous d'obtenir un label ?

	E1 ets générale	E2 plombier	E3 maçon	E4 plombier	E5 maçon	E6 plaquiste	E7 maçon	E8 fumiste
ont un label	0	0	0	X	0	0	0	X
estime que le label « ne sert à rien »	X	X	X	0	X	X	X	0

X oui / 0 non

Selon l'opinion générale :

⇒ les labels s'achètent ou sont liés à des arrangements financiers :

« Ah aujourd'hui, un label s'achète simplement... » [E1]

« C'est un moyen comme un autre de vendre un petit mieux et un petit plus... » [E1]

« Chez nous tu as Qualigaz, tu as Qualisol pour le solaire, c'est juste une question de pognon, c'est tout ! » [E2]

« Ils[les clients] ont droit à une aide s'ils prennent quelqu'un qui a Qualisol ! » [E2]

« J'ai pas les moyens de me payer un label ! » [E6]

⇒ les labels n'attestent d'aucune réelle compétence et ne garantissent aucune qualité :

« Si ça se passe mal sur le chantier, le label... en quoi il rentre en action ? Absolument rien ! » [E1]

« C'est pas parce qu'ils sont Qualisol, qu'ils sont meilleurs que les autres ! » [E2]

« C'est pas le tout d'avoir un label, il faut mettre le bon produit au bon endroit, au bon moment ! » [E6]

« J'ai un pote qui a tous ses labels et il est content, il est fier d'avoir ça et les clients, ils gobent ! » [E6]

Assimilés à un simple outil de communication, ils ne garantissent en rien la qualité du travail, seul argument de vente valable :

« Le meilleur label qu'on puisse avoir, c'est les clients qui nous disent 'on vous appelle de la part d'untel' » [E6]

« C'est d'abord le sérieux et la qualité et du moment que les gens travaillent bien, ça parlera plus ... » [E1]

« Je n'ai aucune nécessité de ça, aucune nécessité de faire de la publicité » [E5]

Le plaquiste (E6) estime que les labels n'ont aucune valeur par absence de suivi, de contrôle :

« Par contre s'il y avait un label vraiment technique qui existe, je serais prêt quand même à payer pour avoir un label, mais à être confronté sur mes chantiers pour vérifier ! » [E6]

Enfin, les propos informels donnent à voir les représentations par rapport à la formation :

⇒ Ceux des artisans qui accordent de l'importance à la formation professionnelle continue, mettent en avant l'aspect obligatoire ainsi que l'intérêt personnel et professionnel :

« On est dans des entreprises à risque quand même ! Même au niveau des assurances ! Alors on est obligé, c'est pour ça qu'on est obligé de se former en continu ! » [E8]

« Depuis je suis agréé et on n'est pas nombreux à être agréés. C'est un investissement quoi ! » [E4]

« Je me sens prêt déjà à me cultiver là-dedans [BBC] ! » [E4]

« Et puis, c'est de bon sens en tant que techniciens, qu'on se tienne à jour une fois par an, on fait un peu le point ... » [E1]

⇒ Deux maçons en fin de carrière, estiment ne plus avoir à développer l'entreprise :

« Si ça se développait, il faudrait aller faire des stages je suppose ! Moi j'arrive à un âge maintenant ... » [E5]

« J'ai 48 ans, c'est bon hein ! C'est pas maintenant que je vais me mettre à foncer dans le brouillard ! » [E3]

La formation impose un certain nombre de contraintes de temps, de financement :

« Après c'est du temps ! c'est un manque de temps, c'est... et puis ça fait chier d'y aller ! » [E2]

« on peut pas être sur le taff et faire des formations ! » [E3]

« Pour l'échafaudage ! mais bon pour le moment il y a plus les sous ! » [E7]

Question : Etes-vous affilié à une organisation professionnelle ? Laquelle ?

	E1 ets générale	E2 plombier	E3 maçon	E4 plombier	E5 maçon	E6 plaquiste	E7 maçon	E8 fumiste
CAPEB	0	0	X	0	0	0	0	0
FFB	0	0	0	0	0	0	0	0

X oui / 0 non

Les organisations professionnelles n'apparaissent d'aucune utilité aux huit artisans. La FFB qui s'intéresse d'avantage aux majors du bâtiment et grandes entreprises n'est citée à aucun moment. La CAPEB axée précisément sur leur profil d'entreprises est fort mal perçue. Un seul artisan (maçon, E3) y est encore affilié, mais il fait partie des plus virulents :

« Ils servent à rien mais bon ! (rire) Non, ils servent à rien du tout eux... »

« Je cotise, je sais même pas pourquoi je cotise pour eux, enfin bref... je devrais m'arrêter tiens ! »

Certains en sont partis, un artisan remet en cause leur fonctionnement :

« Oui oui, j'ai eu besoin de leur service une fois ! Ça s'est mal passé ! » [E5]

« J'y étais je crois, mais je suis parti ! » [E8]

« Mais si tu veux des chantier que la CAPEB va faire, il faut que tu paies un peu plus ou si tu veux des informations supplémentaires... enfin c'est du business ! » [E6]

Les artisans interviewés n'ont confiance qu'en leurs qualités et compétences professionnelles. Il ne semblent manifester aucun intérêt aux apports extérieurs visant à les soutenir, fuyant les

OP, critiquant les labels. Ils se désintéressent des dispositifs de formation déployés à leur attention et l'exemple des formations FEEBAT avec une prise en charge financière importante, tend à indiquer que le financement est loin d'être le frein principal à la formation. En revanche, l'information aussi bien que les formations dispensées par les fournisseurs, fabricant ou distributeurs ont toute leur attention. Elles leur donnent à la fois les tendances du marché et la marche à suivre quant aux nouvelles réglementations et directives nationales.

LA CONDUITE DE CHANTIER

Question : comment est-ce que vous accédez à un nouveau marché ?

	E1 ets générale	E2 plombier	E3 maçon	E4 plombier	E5 maçon	E6 plaquiste	E7 maçon	E8 fumiste
bouche à oreille	X	X	X	X	X	X	X	X
se communiquent les n°/ placent équipe	★	X	X	X	X	X	*	X
par un architecte	★	X	0	0	X	0	0	X

X oui / 0 non / ★ non concerné / * n'a pas précisé

Tous disent accéder à de nouveaux marchés par bouche à oreille, impliquant que la qualité de leur travail est leur meilleur facteur de communication :

« Je suis bosseur, je suis un peu connu dans le coin, et après les gens sont contents de toi, ils te conseillent ! Après, c'est beaucoup de bouche à oreille » [E2]

« Aucune nécessité de faire de la publicité, aucune nécessité d'avoir mon numéro dans les pages jaunes » [E5]

Travaillant souvent sur les chantiers avec les mêmes artisans, ils se connaissent tous et privilégient les chantiers où ils se retrouvent. Quand ils ont l'occasion, ils placent leur équipe habituelle ou proposent les coordonnées d'un artisan avec qui ils apprécient de travailler. E1 n'est pas concerné, puisqu'il dispose de sa propre équipe de salariés dans son entreprise.

« Tu essaies de placer des gars en qui tu as confiance, où tu sais qu'il y aura aucun souci, qu'ils travaillent bien et au moins tu passes un chantier tranquille ! » [E2]

« les gens me demandent si je connais un plombier, un électricien, des choses comme ça et si il y a pas de souci, moi j'ai l'habitude de travailler avec des gens... » [E5]

Un plombier, un maçon et le fumiste sont parfois sollicités par un architecte pour un chantier, E1 encore une fois n'est pas concerné, les 4 autres artisans ne sont pas en lien avec des architectes, par choix (E3, E4) ou par absence d'opportunité (E6, E7). Cette collaboration est pourtant reconnue pour assurer des chantiers en continu.

Question : De quelle nature sont vos relations sur le chantier avec les différents acteurs ?

	E1 ets générale	E2 plombier	E3 maçon	E4 plombier	E5 maçon	E6 plaquiste	E7 maçon	E8 fumiste
maitrise d'ouvrage	+	+	+	+	+	+	+	+
ingénieurs / BE	★	*	*	*	+	*	*	*
architectes	★	+/-	+/-	-	-	+/-	+/-	+
fournisseurs/ fabricants	+	+	+	+	+	+	+	+

+ avis positif / - avis négatif / +/- avis partagé / ★ non concerné / * n'a pas répondu

Quand est abordée la question des relations sur le chantier avec l'ensemble des intervenants, seuls les architectes sont mentionnés. Aucun problème n'est déploré avec la maîtrise d'ouvrage, les ingénieurs ou les bureaux d'étude. En revanche, la relations artisans/architectes apparaît particulièrement complexe (E1 en autonomie, n'est pas concerné par cette question). La relation avec les fournisseurs s'est exprimée tout au long des entretiens, leur attribuant sans conteste la place d'interlocuteur privilégié.

Quelques items choisis mais non exhaustifs révèlent une relation complexe avec les architectes, fondée sur différents registres :

⇒ Une relation qui peut être basée sur une collaboration, voire du *copinage* :

« il a son équipe, l'archi ! Donc après en général, il se débrouille pour faire passer son équipe, comme ça il connaît ses gars et puis voilà ! » [E2]

« je le connais alors souvent, il me file les devis ! » [E2]

⇒ Les architectes, c'est un autre monde :

« Mais lui, c'est un archi toit plat ! C'est pas un archi d'ici, quoi ! » [E2]

« On a redéposé un projet avec des baies alu dans tous les sens ! ça a passé... Mais ma cliente a été obligée de prendre un architecte, ça lui a coûté 6000€ d'archi » [E3]

« Ils se torturent le cerveau ces mecs, pour rien ! pour rien ! » [E3]

« Ah non mais lui c'est le bordel ! Lui il est rêveur ! » [E2]

⇒ Une relation empreinte de méfiance :

« On va pas appeler l'architecte à chaque fois qu'y a quelque chose à faire sur un chantier ! » [E3]

« Pas souvent il y a un archi et quand il y en a un, il s'occupe pas du chantier » [E6]

« Il y a un architecte, très gentil... enfin, je préfère les éviter ! » [E3]

« Je me prends la tête... avec les archi » [E4]

« J'ai tendance un peu à refouler les architectes... » [E5]

⇒ Une méfiance vis-à-vis même des compétences :

« Beaucoup d'archi ne sont pas à la hauteur de leurs exigences ! » [E4]

« la coordination de chantier c'est... avec les architectes c'est très compliqué ! ils y comprennent rien la plupart ! » [E4]

« il sert à gérer le chantier, il coordonne, simplement ! Un archi ça sert à ça ! » [E5]

⇒ Une relation qui semble déséquilibrée :

« Lors d'une réunion ? eh bien, on est tous autour de l'architecte, c'est notre Bon Dieu ! (rire) » [E5]

« Il faut leur dire 'oui, oui' ! ils aiment bien gueuler quand il y a les clients » [E2]

« On peut pas discuter avec eux, c'est impossible... ils ont toujours raison, c'est pas un dialogue, c'est un monologue... » [E5]

« Ils sont rares ceux qui se mettent à notre niveau... » [E5]

⇒ Un besoin de reconnaissance de la part des artisans semble transparaître :

« Surtout qu'on a fait le tour, qu'il a même pas regardé, j'ai fait 'oh ! Mr X ! je suis venu, vous regardez ce que j'ai fait quand même, hein !' » [E2]

« Celui avec qui on est sur chantier là, très très bien ! Oui aucun souci, il écoute, il est même demandeur ! » [E3]

« Il me dit, 'putain ! les artisans c'est un plaisir de travailler avec vous' (rire) ! » [E3]

Ce maçon (E5) particulièrement agacé résume peut-être bien la situation :

« Parce qu'ils nous prennent beaucoup pour des abrutis... voilà... on est des moins que rien pour eux... »

Ce même maçon révèle, accentuant le sentiment de rupture entre deux mondes :

« et j'ai un fils architecte en plus... »

« 'je suis le seul fils d'artisan' il m'a dit ! [dans sa promotion à l'ENSA] »

« j'ai toujours dit à mon fils, 'surtout n'oublie pas, n'oublie pas d'où tu viens !' »

Question : (ibid.) relation avec les autres entreprises

	E1 ets générale	E2 plombier	E3 maçon	E4 plombier	E5 maçon	E6 plaquiste	E7 maçon	E8 fumiste
s'appellent entre eux	★	X	X	X	X	X	X	X
coordonne si 0 archi	X	0	0	0	X	0	X	0
problèmes fréquents	0	X	X	X	X	X	X	0

X oui / 0 non / ★ non concerné

Toujours dans une logique de collaboration, une fois réunis par un chantier les artisans s'appellent entre les interventions afin d'en assurer la coordination. E1 lui, transmet les consignes aux cadres qui gèrent et coordonnent les équipes sur les chantiers.

En l'absence d'architecte, ils disent se débrouiller entre eux :

« On essaie de se faire un planning entre nous. » [E2]

« Ah ! Bonne question ! (silence) On se débrouille entre nous ! » [E3]

2 maçons sur 3 disent coordonner eux-mêmes les chantiers sans architectes, le 3^e refuse :

« On est 8 ou 9, c'est pas moi qui vais m'amuser à coordonner tout le monde ! » [E3]

Malgré la bonne volonté déployée ils admettent que les problèmes sont fréquents :

« Parfois c'est un peu chaud sur un chantier, mais ... » [E2]

« Ils étaient en train de se prendre la tête, j'ai vu le moment où ils allaient se battre ! » [E3]

« Et malgré tout il y a des moments où ça ne se passe pas bien ... » [E6]

La communication est souvent en cause :

« C'est un problème de communication » [E2]

« Je suis beaucoup sur le dialogue et on se réunit avant, moi je suis partisan de ça ! » [E6]

Un problème majeur que le fonctionnement d'une entreprise plus importante (E1) et autonome, permet d'éviter :

« C'est ce qui enlève 90% des problèmes, qui sont des problèmes de communication »

La situation idéale semble donc être de travailler avec des artisans déjà connus :

« J'ai que 35 ans, j'essaie de me mettre avec des gars qui ont mon âge ou plus jeune, pour me dire je vais jusqu'à la retraite avec eux » [E2]

« Mais bon la plupart du temps sur le chantier je me retrouve avec des gens que je connais, donc ça roule... On s'appelle ! » [E3]

La réalité sur le chantier c'est l'interdépendance :

« Le gars, il faut bien qu'il comprenne que : il a besoin de nous et nous on a besoin de lui ! On est tous tributaires les uns des autres ! » [E5]

« Parce qu'il y a des moments où il y en a un qui veut finir avant, indépendamment des autres, qui voit son objectif personnel plutôt que l'équipe » [E6]

Les réunions de chantier font partie des contraintes du métier : « Moins j'y vais, mieux je me porte ! » [E8], mais perçues comme telles elles sont pourtant admises comme importantes en majorité. Seul un plombier (E2) estime toutefois : « Ça sert à rien ! »

Question : est-ce que vous travaillez / avez travaillé en groupement (momentané) d'entreprises?

	E1 ets générale	E2 plombier	E3 maçon	E4 plombier	E5 maçon	E6 plaquiste	E7 maçon	E8 fumiste
connait	0	0	0	0	0	0	0	0
sur le principe	★	-	+/-	-	*	+	-	+/-
équipes habituelles	X	X	X	X	X	X	X	X

X oui / 0 non / + avis positif / - avis négatif / +/- avis partagé / ★ non concerné / * n'a pas répondu

Les GME en tant qu'organisation préconisée aux artisans dans les prérogatives nationales et relayées par la CAPEB notamment, n'évoque rien aux professionnels interrogés. Ils en

rapprochent pourtant le principe à des expériences de coopératives observées, mais cette approche d'un travail officiellement coopératif ne les séduit pas :

« *En 2 ans —ça a été très long à monter, ils ont fait quoi ? deux chantiers ?! Parce qu'en fait, ils avaient fait une coopérative* » [E2]

« *'Ah non, non ! Toi tu n'as pas le choix, il faut le faire c'est la coopérative !'* » [E2]

« *Parce que tout le monde intervient en même temps, au même moment ! Ça devient compliqué à gérer...* » [E6]

La caractéristique d'autonomie révélée plus haut, mais également reconnue par les professionnels habitués à travailler avec les artisans, apparaît encore une fois nettement :

« *Il vaut mieux gérer ses trucs, tu sais quand est-ce que tu intervies !* » [E2]

« *Surtout à long terme, je peux m'imaginer tout seul toute ma vie !* » [E2]

« *Je travaille pour moi ! Je fais pas de sous traitance ! Pour personne !* » [E3]

« *J'ai besoin de personne !* » [E4]

La tendance générale des artisans interrogés peut se synthétiser dans ce propos d'un des maçons : « *Comment on coordonne un chantier ? C'est l'organisation... l'organisation qu'il y a sur le chantier : c'est tout !* » [E7]. Le métier exigeant une collaboration professionnelle, ils s'y soumettent volontiers tâchant d'obtenir les meilleures conditions de son déroulement, axé sur la communication, l'échange, la volonté de coordonner, malgré des désaccord encore fréquents. Cette collaboration volontaire peut-elle être rapprochée des attentes de la construction durable ? « *Une différence significative existe entre la coordination séquentielle du projet du bâtiment, telle qu'elle prédomine actuellement et la coordination plus systémique et concourante qui est appelée démarche projet*⁴³ ». La caractéristique d'autonomie des artisans mentionnée dans les nombreuses études menées à leur sujet, est manifeste dans ces huit entretiens et paradoxalement s'ils sont prêts à coopérer tacitement, la perspective d'un engagement acté ne les tentent pas, menaçant leur indépendance.

Par ailleurs, la focalisation sur les architectes au dépend des autres professionnels de la conception, mériterait d'être approfondie. Leur formation relève de champs liés à l'art, contrairement aux ingénieurs dont la formation est plus technique, plus scientifique. S'opposent alors deux registres de savoirs véhiculant chacun un niveau de crédibilité propre : artistique vs pratique. Les architectes sont-ils réellement *ingérables* sur un chantier, ou bien est-ce que leur formation les conduit à envisager les travaux sous un angle tout autre que celui des artisans ? D'où une incompréhension réciproque ressentie comme une incompatibilité ?

⁴³ Source : *Vers de Bâtiments Economies*, Rapport final Tome 1, 2009 – ADEME / ERT-SPEED CNRS

Ce qui engage la question des représentations et des rationalités avec leurs logiques particulières. Il est fort probable en effet qu'architectes et artisans nourrissent réciproquement des représentations peu gratifiantes.

RAPPORT A L'ECOCONSTRUCTION

Question : si je vous demande trois mots pour qualifier le Plan bâtiment Grenelle ?

Question : si je vous demande trois mots pour qualifier la démarche HQE ?

	E1 ets générale	E2 plombier	E3 maçon	E4 plombier	E5 maçon	E6 plaquiste	E7 maçon	E8 fumiste
PBG								
connait	0	0	0	0	0	0	0	0
se sent concerné	-	-	+/-	-	-	+/-	-	-
HQE								
connait	0	0	0	0	0	0	0	X
se sent concerné	-	-	+/-	+	-	+	-	-

X oui / 0 non / +/- avis partagé / - avis négatif / + avis positif

Les termes dont j'ai voulu évaluer le retour étaient : Plan bâtiment Grenelle, Haute Qualité Environnementale, RT 2012 et écoconstruction, avec deux questions précises pour le PBG et la HQE, les autres étant employés aléatoirement pendant l'entretien. Le PBG a évoqué pour nombre d'entre eux le Grenelle de l'environnement, mais rien en tant que politique de l'état.

A la question sur la démarche HQE, les réponses obtenues ont été les suivantes :

[E1] « Je sais pas quoi vous dire... sincèrement ! »

[E2] « Heu... non ! »

[E3] « (silence) La quoi ? »

[E4] « Non, c'est quoi ? »

[E5] « Démarche HQE ? »

[E6] « C'est toujours pareil, la démarche intellectuelle oui ! »

[E8] « Oui ! Mais en fin de compte nous, ça nous touche pas ! »

L'échange avec le maçon E7 a été un peu différent et s'est cantonné à l'écoconstruction :

[moi] - Est-ce que vous êtes un peu intéressé par l'écoconstruction ?

[E7] - C'est quoi ?

L'ensemble des artisans interrogés ont entendu parler ou connaissent la RT2012 et l'expression BBC fait partie de leur langage courant, les termes BEPAS et BEPOS ne leur évoquent rien, mais le principe général appartient à leurs références. Si les termes en eux même leur sont méconnus, en revanche les échanges ont montré que les principes ou les concepts liés à l'environnement, à l'écoconstruction, leur sont familiers et liés à la profession.

Question : avez-vous déjà travaillé sur des chantiers verts ou d'écoconstruction ?

	E1 ets générale	E2 plombier	E3 maçon	E4 plombier	E5 maçon	E6 plaquiste	E7 maçon	E8 fumiste
en tant que tel	0	0	0	0	0	0	0	0
chantier proche	0	X	X	X	0	0	X	X
usage matériel éco	+/-	+/-	-	+	-	+/-	+/-	+
s'il y a la demande	X	X	X	X	X	X	X	X

X oui / 0 non / +/- occasionnellement / - rarement / + souvent

Les deux plombiers (E2, E4) sont également installateurs de panneaux solaires et le fumiste (E8) diffuse également un produit lié aux économies d'énergie, appelé à intervenir dans des chantiers BBC. Aucun d'entre eux n'a participé à un *chantier vert*, ou chantier respectueux de l'environnement. Par contre 5 sur 8 artisans ont participé à des chantiers usant de procédés écoconstructifs, mais E3 et E7 ne semblent avoir pris part au projet que de loin :

« C'est uniquement des bardages bois, après qu'est-ce qu'ils ont mis comme isolant... ils ont mis heu un isolant type chanvre ! Bon, voilà ! » [E3]

« C'était un groupe qui finançait ... je sais pas quel type, mais c'est de l'argent pour rénover la maison ! Mais pour mettre tout aux normes, voilà ! » [E8]

5 des artisans interrogés ont déjà utilisé ou utilisent à l'occasion du matériel écologique :

« Alors on a plutôt travaillé avec des produits éco, pour la rénovation, essentiellement pour l'isolation. » [E5]

« Une fois j'ai essayé, mais ça c'est de l'isolation, on a fait des isolations avec du liège ! » [E8]

A l'unanimité, ils conviennent que c'est une question de demande :

« Moi je fais du solaire, si on me demande j'en fais, après je fais pas de publicité pour en faire » [E2]

« Moi si on me demande de mettre ça, je le mets, il y a aucun problème ! » [E5]

« Si vous voulez du chanvre sur les murs, je vous mets du chanvre sur les murs ! » [E3]

Mais la demande est conditionnée au coût, or ce coût est excessif :

« quand on faisait le devis, ça calmait tout le monde » [E1]

« et oui, une construction BBC, c'est un surcoût, hein ! » [E3]

« il veulent faire de l'écologie, c'est cher ! /.../ c'est pour les bourgeois ! » [E4]

« si on leur dit voilà, pour 1000 euros de plus vous allez avoir une isolation écologique, vous voyez, ils s'en foutent complètement ! » [E5]

« je travaille dans une maison qui est en bois, l'isolant c'est de la laine de chanvre, un truc comme ça ! le gars il en a pour 300 000 ! pour allez, 140m² ! » [E2]

« mais c'est inabordable ! je veux dire ces bâtiment là... » [E6]

« ça coute cher et en plus il faut avoir le contrôle c'est pas donné, je crois 3 ou 400 euros pour avoir le, le contrôle ! » [E8]

De ce fait, elle est également conditionnée aux aides financières :

« On a été sollicité par nos clients parce qu'il y a des crédits d'impôt, l'éco-prêt à 0% » [E1]

« Les pompes à chaleur, y a encore 3, 4 ans, tu en vendais mais alors à la pelle ! pourquoi ? tu avais 50% de crédit d'impôt ! » [E2]

« Quand j'ai commencé, il y a eu heu 3 belles années des énergie renouvelables, de pompes à chaleur, des crédits d'impôts » [E4]

L'écoconstruction à travers les échanges

	E1 ets générale	E2 plombier	E3 maçon	E4 plombier	E5 maçon	E6 plaquiste	E7 maçon	E8 fumiste
professionnellement	-	-	-	+	-	-	-	+
personnellement	+/-	+	+	+	+	+	-	+

+/- avis partagé / - avis négatif / + avis positif

Seulement les 2 artisans qui ont un agrément (E8) ou un label (E2) se disent professionnellement concernés (avec des propos parfois contradictoires) les autres estiment qu'il y a effectivement des mesures à prendre, mais qui ne concernent pas leur activité au quotidien :

« Mais quand tu es sur chantier en général, tu as une benne, tu fous toutes tes merdes dedans ! » [E2]

« Mais si dans notre métier y a beaucoup à faire, beaucoup à faire ! » [E3]

« Qu'on nous donne des matériaux qui polluent moins, moi j'ai rien contre ! » [E3]

Leur position vis-à-vis de l'écoconstruction et des mesures prises sont les suivantes :

⇒ C'est l'affaire des architectes et des concepteurs, selon E4 et E8 :

« L'archi il lui faut des chantiers lui, il lui faut une grosse affaire pour pouvoir travailler, l'artisan il a pas besoin de ça ! » [E4]

« Ça nous touche pas ! et en fin de compte c'est eux... ça touche beaucoup plus le constructeur que moi ! » [E8]

⇒ Certains attendent les directives des fabricants :

« Après indirectement, à l'usine ils se mettent à jour, enfin on commence à en entendre parler, après on suivra l'affaire ! » [E1]

« Quand il y a des règlements, des réglementations nouvelles et des matériaux nouveaux, nos fournisseurs, ils viennent avec le vendeur et ils nous expliquent sur place, sur le chantier... » [E5]

⇒ Ils se sentent tenus à l'écart :

« Dès que ça sort du bureau du ministre les grosses sociétés du bâtiment sont déjà dessus, c'est pas pour nous ça ! » [E6]

« Ça s'adresse pas à nous ça ! Parce qu'on est trop petits je pense ! » [E5]

Mais d'un point de vue personnel 6 artisans interviewés trouvent la cause juste :

« Mais bon après, c'est sûr il faut faire gaffe... que la planète au train où ça va, on va la pourrir ! Il faut penser à tout ça ! » [E2]

« Préserver l'environnement, je suis tout à fait pour ça, il y a aucun problème ! » [E5]

« Moi j'envisage de construire une autre maison, d'ici 2 ou 3 ans... Je vais m'axer le plus possible là-dessus ! » [E5]

Pour résumer :

*« [moi] - Alors, il y a un point de vue personnel et puis il y a une réalité ?
[E5] - Eh oui, elle est tout autre ! Professionnellement on n'est pas concerné... »*

Une autre réalité est à considérer qui a tenu à l'écart du débat la maçon E7 et induit un désintérêt et une méconnaissance des politiques environnementales :

« Pas du tout notre priorité ! (rire) là on essaie de... comme je vous dis, de survivre, de payer tout ce qu'on a à payer... »

L'écoconstruction telle qu'elle est envisagée, associée aux thèmes de l'écologie, apparaît comme une supercherie dans les propos des artisans interrogés :

⇒ Bien plus fantaisiste que réaliste :

*« Il y a une réalité économique qui permet pas une certaine fantaisie... » [E1]
« C'est bien de vouloir faire des choses, après faut pouvoir les réaliser ! » [E2]
« C'est plus une utopie qu'une réalité... » [E6]*

⇒ Elle apparaît comme une mode, une lubie passagère, liée aux aides financières :

*« Les maisons en paille c'est fini ça... » [E1]
« C'est un effet de mode, parce que y a parce que tu as des aides dessus ! le jour où y aura plus d'aide, ça va se calmer ! » [E2]
« En ce moment on entend parler de partout de l'environnement ! » [E5]*

⇒ Elle peut être assimilée à une arnaque, un business des industriels :

*« C'est un peu hypocrite l'écologie, enfin le système comme il est fait ! parce que ça gave les industriels ! » [E4]
« Mais ils te le vendent 1500€ parce qu'ils partent du principes qu'il y a 25 ou 30% de crédit d'impôt dessus ! » [E4]*

⇒ Prise en main par des professionnels non compétents qui ont saisi le marché :

*« Mais bon, il faudra passer par des entreprises qui tiennent la route ! C'est pas trop le cas, actuellement, hein ! » [E3]
« Du jour au lendemain les mecs, ils étaient tous professionnels du photovoltaïque ! Mais quel professionnel ? 'toi tu vendais du saucisson, y a 15 jours' ! et puis il faut voir le massacre ! » [E3]
« Escrocs sans le vouloir à la limite, /.../ le problème c'est que les gens n'étaient pas formés ! » [E5]*

Toujours est-il que la priorité d'une isolation impeccable intègre complètement les préoccupations professionnelles des 2 plombiers et du fumiste :

« Je lui ai dit : 'Je refuse de passer dans le mur' ! Parce que ça fait des ponts thermiques ! » [E2]

« C'est la clé de tout, dans notre métier ! » [E4]

« On leur dit, de toute manière ! Si vous avez une maison qui est mal isolée, c'est pas une cheminée qui va vous chauffer la maison ! c'est logique hein ! » [E8]

Si cet échantillon d'artisans ne démontre pas réellement de connaissance théorique, une connaissance pratique et éparsée des grands principes écoconstructifs, associée à la connaissance des problématiques environnementales médiatisées, apparaît nettement. A cela s'ajoute une préoccupation professionnelle qui induit des pratiques parallèles en cohérence avec l'écoconstruction, notamment en terme d'isolation. Cependant ces pratiques quelles qu'elles soient, sont conditionnées à la demande des clients, une demande qui se limite à un budget. *Fantaisie, mode, business, arnaque*, il semble malgré tout que la *réalité* sans cesse invoquée soit d'avantage induite par une vision commerciale, qu'en lien avec une critique professionnelle, voire déontologique. Et de fait : « *projetant sur leur propre clientèle cet ensemble de préjugés, crainte et contraintes, les artisans tendent à proposer des systèmes traditionnels* » (Zélem 2010, p116). Sorte de cercle vicieux : la demande n'y est pas, le produit est déprécié et d'autant plus délaissé par la demande. Le débat tourne en rond bien au-delà du problème de fond, confrontant plusieurs niveaux de représentations qui se répondent en écho. Ainsi la question reste posée : comment faire admettre aux artisans une logique fondée sur des critères plus larges que la simple commercialisation, avec une prescription articulée à la demande et basée sur un diagnostic précis ?

En tout état de cause, une enquête auprès des industriels, fabricants et fournisseurs aurait probablement des paramètres fort intéressants à ajouter au conditionnement des procédés écoconstructifs à une réalité économique.

AVENIR DES METIERS DU BATIMENT

Question : quels seront selon vous les changements à venir dans votre métier ?

	E1 ets générale	E2 plombier	E3 maçon	E4 plombier	E5 maçon	E6 plaquiste	E7 maçon	E8 fumiste
industrie/ technologie	X	X	X		X			X
mise aux normes			X					X
BBC / éco				X		X		X
prêt à s'adapter	X	X	0	X	0	X	X	X

Les thèmes abordés à la question des évolutions du métiers étaient libres, les quelques suggestions initialement prévues laissées de côté. Ainsi sont apparus :

⇒ Les évolutions industrielles, technologie et matériaux :

« Du moment que vous avez de bons partenaires après on s'adapte » [E1]
« Alors mon métiers, ça va être des chaudière... c'est ça qui va être plus performants, encore de la tuyauterie, ils vont encore nous inventer de nouvelles matières » [E2]
« Les mises en œuvre vont être plus faciles, voilà ! » [E2]
« De l'évolution au niveau des matériaux isolants, mais ça va être tout ! » [E5]

⇒ La nécessité de mise aux normes de plus en plus importantes, dans un contexte global :

« Ben, le métier, il va falloir qu'il se mette aux normes, hein ! » [E3]
« Les lois changent... et il y a les règlementations qui changent... » [E8]
« Et de plus en plus on va y aller ! Pourquoi, parce qu'en fin de compte, c'est les allemands qui font quand même la pluie et le beau temps ! » [E8]

⇒ Quelques évolutions liées à l'écoconstruction :

« L'écoconstruction on va y passer, parce que ça peut plus durer ! » [E4]
« Mais ces bâtiment là, à basse consommation, c'est ce vers quoi il faut aller, c'est un moindre mal » [E6]

Les perspectives d'adaptation de l'entreprise sont relatives à l'histoire de chacun :

⇒ Développer l'entreprise elle-même, quand les affaires vont bien :

« Je me dis, ça va peut-être être un gars pour commencer, autant après ça sera deux ! Maintenant je me dis peut-être un bureau dans V. ! » [E2]

⇒ Ou ne rien changer à quelque temps de la retraite :

« Je veux rester petit artisan, si on peut plus, j'arrêterai ! » [E3]
« Le reste ça m'intéresse pas, je vous le dis franchement ! » [E3]

⇒ Une perspective pessimiste avec une entreprise au plus mal :

« Comme je vous l'ai dit tout à l'heure : Grèce, Italie, Espagne, Portugal ! » [E7]

⇒ Des projections dans la logique de la construction durable, pour le plombier qui a investi dans un agrément :

« Je me sens prêt déjà à me cultiver là-dedans ! » [E4]
« C'est l'artisan, c'est lui qui vendra le produit hein ! » [E4]
« Il faut changer les habitudes ! » [E4]

Apparaissent en priorité les innovations technologiques, citées par 5 artisans sur les 8 interrogés, démontrant une fois encore leur confiance dans leurs partenaires industriels, 3 font quand même référence aux évolutions vers la construction durable, 2 sur 8 mentionnent un changement et une adaptation nécessaire aux réglementations.

Les évolutions pressenties du métier, les adaptations apparaissent en lien avec la problématique relative à chacun. Le fumiste (E8) et le plombier qui a un agrément (E4), tous les deux dans des perspectives de formation continue et d'ouverture à l'écoconstruction, supposent un avenir attaché aux réglementations internationales pour l'un, aux processus écoconstructifs pour le second. L'artisan de la maçonnerie générale (E1) reste dans la logique de développement de réseaux et de partenariat, qui a contribué à la réussite de son entreprise. Le plombier dont les affaires sont en pleine croissance (E2) projette un avenir de matériaux plus performants et de mises en œuvre toujours plus faciles. C'est surtout flagrant avec le maçon en perte d'activité (E7) qui fait spontanément le lien avec la crise subie par les pays du sud de l'Europe.

QUELQUES DONNEES HORS QUESTIONNAIRE

Parmi les thèmes répertoriés mais non exploités dans la restitution de l'enquête, une tendance transversale aux entretiens se profile nettement et mérite d'être observée.

Profondément attachés à leur métier, les artisans interrogés accordent une importance considérable à la qualité de leur travail et à leur professionnalisme, envisagés comme vecteur principal de marché nouveaux, le bouche à oreille prévalant sur tout label ou signe de qualité estampillé ADEME. Pourtant, leur regard sur les principes de la construction durable semble bien moins construit sur des considérations professionnelles que marchandes et les critiques mêmes qu'ils en font s'apparentent d'avantage à des représentations de non initiés :

« Effectivement on vit comme il y a 300 ans ... » [E6]

« Je vais vous mettre quoi sur le toit ? Des tuiles en chanvre ? » [E3]

« On peut tout aussi bien aller dans des grottes ! On va creuser des trous dans des grottes, et la ventilation sera bien faite ! » [E6]

« Par exemple, tu fais pas un mur en aggro, tu fais un mur en paille ! (rire) » [E7]

La question se pose alors : quid du regard professionnel face à l'évolution du métier ? Et comment se retrouvent-ils à l'écart d'un débat qui concerne l'ensemble de la filière bâtiment ?

Les artisans, à la lecture de différents documents et à l'appui de ces entretiens, semblent préserver une distance conséquente vis-à-vis de ce qui se met en mouvement en amont. S'ils se tiennent à l'écart, il est permis d'imaginer qu'en retour ils sont tenus à l'écart du projet globale. Tout au moins, les solutions qui leur sont proposées en vue de se mettre au fait de la dynamique de changement ne semble pas appropriées. Quelques réflexions suscitées par des propos relevés dans ces rencontres soutiennent l'hypothèse d'une rupture alimentée de représentations négatives.

Expliquant ma démarche à l'un des plombiers (E4) en vue d'aménager un rendez-vous, il a cru devoir préciser que son métier ne consiste ni plus ni moins qu'à *poser et souder des tuyaux*. Plus tard, alors que je l'interroge au sujet cette description il affirme pourtant :

« Mais j'adore mon métier ! J'en apprend tous les jours, je me régale ! »

Son activité est donc bien plus riche que ce qu'il en dit au premier abord. Un maçon (E3) décrit :

« Vous savez moi mon métier c'est la truelle et le fil à plomb ! Et du liant, ça s'arrête là ! Moi si je pouvais monter des cailloux tous les jours, je monterais que des cailloux ! »

ce à quoi il ajoute :

« Mais il faut déjà du savoir-faire pour casser un caillou, pour le mettre en place, pour le mettre d'aplomb ! Il est là, il est là moi mon métier ! ».

Enfin, cet autre maçon (E5) désolé de ne pouvoir transmettre :

« Vous vous rendez pas compte mais le métier du bâtiment, enfin de maçon... On sait beaucoup de choses ! »

Ces quelques items prétendent montrer une attitude paradoxale d'humilité et de fierté, affectant la pratique d'un métier sans intérêt, revendiquant pourtant un vrai savoir-faire. Selon E5, avec la représentation que ma démarche de recherche suppose de mon appartenance socioculturelle, je ne peux pas me *rendre compte* de ce que signifie être maçon. A la fin des entretiens, tous ont laissé entendre qu'ils doutaient de m'avoir apporter des éléments utiles et au moins 4 d'entre eux hors enregistrement, s'en sont excusés. En somme ces huit artisans convaincus de la noblesse de leur métier, cherchent à devancer la sous-estimation présumée de leur interlocuteur par une attitude d'humilité, voire d'autodérision.

Dans cette optique toujours et pour finir, les propos de ce maçon (E5) au sujet des apprentis :

« Ils savent pas pourquoi ils sont là ! Si, parce que c'est des ânes, ça on le sait ! »

« Mais si ils sont là ces gamins, c'est que... au niveau du cerveau ils sont limités quand même ! »

Se défendant du caractère péjoratif que je pourrais attribuer à son discours, il ajoute :

« Ils sont pas faits pour poursuivre des études, ils y arriveront pas ! C'est clair, voilà ! C'est à ce niveau là que je veux dire ! Et je suis bien content parce que des manuels il en faut aussi, et on en manque... »

sous-entendant que *s'ils sont intellectuellement déficients, il feront de bons manœuvres* (sic).

Ce discours isolé mais toutefois notable, associé à l'image que dans l'ensemble ils affichent de leur métier, tendrait à montrer qu'ils sont eux-mêmes imprégnés d'une représentation négative de leur activité. Ainsi, cette représentation négative ajoutée à leur critique des principes de la construction durable totalement dépourvue de professionnalisme, sont d'autant plus surprenantes que tout dans leur attitude démontre un intérêt et une volonté de qualité pour une activité exercée en véritable Métier.

Cette attitude ne pourrait-elle être comprise comme une rupture de taille à l'intérieur même de la filière bâtiment, qui loin de former un tout, additionnerait sans les articuler deux types de professions distinctes : conception et réalisation ? De fait, professionnellement parlant les artisans n'ont pas à être concernés par la dynamique d'une profession sans aucun lien avec la leur, la réciproque restant à examiner.

Dans quelle mesure alors est-il possible d'envisager une transformation d'une filière bâtiment qui ne rassemblerait pas au même titre l'ensemble de ses acteurs à travers une dynamique commune ? Cette réflexion ramène aux préconisations émises par Bernoux concernant la conduite de projet, dont il paraît opportun de rappeler le premier conseil :

Connaître le système : *savoir avec qui le projet évolue quotidiennement, prendre conscience de la contribution opérationnelle et nécessaire de chaque acteur, éliminer les cloisonnements qui conduisent à la méfiance et suscitent des prises de pouvoir visant à rétablir un ordre menacé.*

La première partie de ce mémoire, appuyé sur des études et rapports divers d'experts, sociologues ou institutionnels du Plan bâtiment Grenelle, a montré un certain nombre de freins au changement mis en place par les artisans et que j'ai tâché de vérifier par cette enquête. Les caractéristiques qui leur sont attribuées se retrouvent dans les entretiens effectués auprès de ce petit échantillon d'artisans : un désintérêt pour la formation, des pratiques principalement liées à la demande, un attachement profond à leur indépendance et

leur autonomie, un rapport de confiance avec les industriels qui les tiennent informés tant en matière de réglementation que d'avancée technologique. Caractéristiques auxquelles il m'apparaît judicieux d'ajouter que l'apparente absence de regard professionnel des artisans quant à la construction durable notée dans cette série d'entretiens, pourrait marquer une vraie rupture à l'intérieur même de la filière bâtiment : les artisans sont professionnels en tant qu'artisans du bâtiment, l'écoconstruction appartient à un tout autre type de métier.

La filière bâtiment ne semble pas prête à assurer la transition vers le mode opératoire nouveau qu'est la construction durable. La fracture qui paraît diviser ses acteurs nuit à la réalisation du projet : rien ne pourra changer sans l'adhésion des artisans du bâtiment à un projet véritablement global et la filière n'a rien à gagner en se privant du potentiel de ces acteurs fondamentaux. Actuellement, les huit artisans interrogés et fidèlement à la tendance déjà observée à travers les études et rapports nombreux les concernant, les artisans portent sur l'écoconstruction un regard critique mais peu professionnel, comme s'il s'agissait d'un élément étranger à leur métier, les désengageant du processus d'innovation. Les trois paradigmes mentionnés dans la première partie, proposaient des solutions différentes. Le paradigme de la standardisation, estimant le manque de compétences et de disposition des artisans, vise à leur imposer des modes opératoires standardisés, les assignant définitivement dans un rôle d'exécutant. Cette option rappelant le système tayloriste, semble peu viable à long terme et reporte la problématique sans la résoudre. L'approche du paradigme dit culturel fait le pari de la capacité de chacun à s'approprier sa fonction dans le processus en cours, encourageant la qualification et la valorisation. A cette approche pourrait s'articuler le paradigme de l'adaptation économique porté par les OP du bâtiment, conciliant le changement aux attentes et perspectives mêmes de artisans. Le paradigme de la standardisation mise sur les industries, le paradigme culturel sur le potentiel de l'individu et l'adaptation économique sur les artisans en particulier et le marché de la construction. Il est probable qu'une juste articulation des trois approches constitue une réponse adéquate, prenant en compte la complexité des nombreux paramètres de la problématique environnementale.

Pour obtenir d'avantage d'informations pertinentes, l'enquête de ce mémoire aurait dû porter sur un nombre bien plus important d'artisans d'une part, le questionnaire méritait d'être plus ciblé et les entretiens mieux canalisés d'autre part. Toutefois il s'agissait d'une première immersion dans un milieu professionnel dont j'avais tout à découvrir, d'où une vraie curiosité parasitant l'objectif initial. Cependant, ces entretiens fort riches révélant autant de pistes à approfondir, constitue une base solide propice à la production d'un second questionnaire plus pertinent.

S'il fallait mettre en place un accompagnement vers l'écoconstruction, c'est à l'ensemble de la filière bâtiment qu'il s'agirait de s'adresser : les entreprises depuis les majeures du bâtiment jusqu'aux petites entreprises artisanales, ainsi que l'ensemble des métiers de la conception, maîtrise d'œuvre et maîtrise d'ouvrage ainsi que les acteurs périphériques : les industries, les institutions, le secteur de la transaction immobilière, les associations, la recherche... Tant il est vrai que la transformation de la construction vers l'écoconstruction et la maîtrise de l'énergie constitue un projet colossal, entraînant dans sa dynamique au-delà du secteur bâtiment, une grande partie de l'organisation sociale.

- ABERNOT Y, RAVEINSTEIN J (2009) *Réussir son master en sciences humaines et sociales*, Paris : Dunod
- ABRIC J-C (1994) *Les représentations sociales : aspect théorique*, In Abric J-C, *Pratiques sociales et représentations* (pp15-46), Paris : PUF
- ABRIC J-C (1994) *Pratiques sociales, représentations sociales*, In Abric J-C, *Pratiques sociales et représentations* (pp263-290), Paris : PUF
- ABRIC J-C (1987) *Coopération et représentations sociales*, Cousset-Fribourg, Del Val
- ARDITI S, JONCOUX S, FALEMPE M, MARCOS C, ZELEM M-C (2009) *Vers des bâtiments économes*, Rapport Final (Tome 1 & 2), ADEME, ERT-SPEED CNRS, Centre Universitaire de Formation et de Recherche Jean-François Champollion, Albi
- ALTER N (2000) *L'innovation ordinaire*, Paris : PUF
- BADDACHE F (2010) *Le développement durable*, Paris : Eyrolles
- BARBAT M, BESLAY C, GOURNET R, FAUCONNIER L (2010) *Conditions socio-techniques au développement d'une approche multi-métiers*, Rapport Final, Bureau d'études sociologiques C Beslay, Université de Toulouse
- BATIMENT DURABLE MEDITERRANEEN (2009) *Etude sur les Compétences et métiers nouveaux liés à la qualité environnementale*
- BERNOUX P (2004) *Sociologie du changement*, Paris : Seuil
- BERNOUX P (1985) *La sociologie des organisations*, Paris : Seuil
- BESLAY C, GOURNET R, ZELEM M-C (2012) *Le « bâtiment économe » : une utopie technicienne ?* Communication du colloque international : Sociologie des approches critiques du développement et de la ville durables, Paris, février 2012
- BRUNETIERE J-R (2011) *Séminaire sur les comportements d'usage de l'énergie dans les bâtiments*, Rapport d'étape : Résumé sommaire de l'état de connaissance, Conseil général de l'environnement et du développement durable
- CAFOC DE NANTES (2012) *Besoin de formation des enseignants et formateurs de la filière bâtiment/EnR au regard des enjeux du Grenelle de l'environnement*, Etude réalisée sous le pilotage du Service de formation Externe de l'ADEME
- CAPEB (2012) *Quel(s) artisan(s) en 2025 ?* Cahier des tendances de l'artisanat du bâtiment

- COLOMBART-PROUT M, LAUMONIER C, ROUDIL N (2007) *Artinova : Le rôle des artisans novateurs dans la diffusion des meilleures techniques énergétiques disponibles*, Rapport final, Centre Scientifique et Technique du Bâtiment, Paris
- COMMISSARIAT GENERAL AU DEVELOPPEMENT DURABLE (2011) *Troisième rapport au parlement sur la mise en œuvre des engagements du Grenelle Environnement*
- DOBRE M (2002) *L'écologie au quotidien, élément pour une théorie sociologique de la résistance ordinaire*, Paris : L'Harmattan
- DOMS M, MOSCOVICI S (1984) *Innovation et influence des minorités*, In Moscovici S, *Psychologie sociale*, (pp 51-89) Paris : PUF
- DOSSIER DE PRESSE BLUEBAT, LYON-EUREXPO (2011) *IRH-MED : vers un habitat durable méditerranéen*
- DU TERTE C (2010) *Quelle acception retenir du développement durable ?* In Theys J, *Le développement durable, la seconde étape*, (pp 69-120) La Tour d'Aigues : L'aube
- FARR M, (1984) *Les représentations sociales*, In Moscovici S, *Psychologie sociale*, (pp 379-389) Paris : PUF
- FFB PACA (2012) *Les besoins en formation continue des entreprises du bâtiment en PACA*
- FLAMENT C (1994) *Structure, dynamique et transformation des représentations sociales*, In Abric J-C, *Pratiques sociales et représentations* (pp 47-72), Paris : Presse Universitaire de France
- GIMENO P, (2004) *Pour une écologie de l'éducation*, Bruxelles : Labor
- GROUPE DE TRAVAIL « INNOVATION & RECHERCHE » du Plan bâtiment Grenelle (2011) *Leviers à l'innovation dans le secteur du bâtiment*, Rapport intermédiaire
- HQE ASSOCIATION (2001) *Référentiel – Du système de management environnemental pour le Maître d'Ouvrage concernant des opérations de construction, adaptation ou gestion des Bâtiments*, Document provisoire
- JODELET D (1984) *Représentations sociales : phénomènes, concept et théorie*, In Moscovici S, *Psychologie sociale*, (pp 357-378), Paris : Presse Universitaire de France
- JODELET D (1989) *Folie et représentations sociales*, Paris : PUF
- JONAS H (1979) *Le Principe responsabilité*, Paris : Edition du Cerf 1990, [1^{ère} édition : *Das Prinzip Verantwortung*, Frankfurt, 1979]
- MARDELAT R (1994) *Pratique commerciales et représentations artisanales*, In Abric J-C, *Pratiques sociales et représentations* (pp 175-214), Paris : Presse Universitaire de France
- MEADOWS Donella, MEADOWS Denis, RANDERS J, BEHRENS (1970) *Les limites à*

la croissance, Rue de l'Echiquier 2012 [1^{ère} édition : *The limits to growth*, 1979 Massachusetts]

- MOSCOVICI S (1987) *Psychologie de la conversion*, Cousset-Fribourg : Del Val
- MOSCOVICI S (1984) *Introduction : le domaine de la psychologie sociale*, In Moscovici S, *Psychologie sociale*, (pp 5-22) Paris : PUF
- MOSCOVICI S (1979) *Psychologie des minorités actives*, Paris : PUF
- NEGAWATT ASSOCIATION (2012) *Manifeste Négawatt, Réussir la transition énergétique*, Arles : Acte Sud
- PELLETIER P (2009) *Rapport du Comité de filière Métier du bâtiment*, Comité stratégique du Plan bâtiment Grenelle de l'Environnement
- RAPPORT D'ACTIVITES 2011 du Plan bâtiment Grenelle
- REGARD SUR LE GRENELLE 2, ADEME, mai 2009
- REGARD SUR LE GRENELLE, ADEME, septembre 2008
- SERVIGNE P (2012) *1972 Le rapport du club de Rome, des avertissements surprenants d'actualité*, Imagine n°91, numéro spécial *Sommet de la Planète, Rio +20* (pp 18-21)
- SIDLER O (2007) *Rénovation des logements à basse consommation d'énergie en France* Projet «RENAISSANCE» Programme européen CONCERTO
- RICCIOTTI R (2009) *HQE, les renards du temple*, Marseille : Al Dante
- ZELEM M-C (2010) *Politique de maîtrise de l'énergie et résistance au changement*, Paris : L'Harmattan

QUESTIONNAIRE AUX ENTREPRISES ARTISANALES DU BATIMENT

L'entreprise et ses salariés

Q1 – Profil de l'entreprise

secteur d'activité / corps de métier

combien de salariés ?

apprenti(s) ou pas ?

Q2 – Quels sont vos principaux marchés ?

privé, particulier /

public, collectivité

(en moyenne)

neuf / rénovation

(en moyenne)

du travail en vue

pour combien de

temps ? combien de

chantiers en cours ?

est-ce que votre

marché est stable ?

changements

récents ?

Q3 – Est-ce que vous suivez / avez suivi des formations ? Lesquelles ?

les formations

obligatoires

liées à

l'écoconstruction

autres

prise en charge /

OPCA

Q4 – Est-ce que vous encouragez vos salariés à suivre des formation ? Lesquelles ?

les formations

obligatoires

liées à

l'écoconstruction

autres

prise en charge /

OPCA

Q5 – Avez-vous ou envisagez-vous d'obtenir un label ?

Q6 – Etes-vous affilié à une organisation professionnelle ? Laquelle ?

→ participez-vous à leurs événements ? lisez-vous leurs publications ? quel intérêt / regard y portez-vous ?

Conduite de chantier

Q7 – Comment est-ce que vous accédez à un nouveau chantier ?

bouche à oreille

/ recommandat°

*MOE (archi,
BE...)*

*réponse à
appel d'offre*

*inclus dans un
appel d'offre*

*inclus dans une
offre globale*

autre

Q8 – De quelle nature sont vos relations sur chantier avec les différents acteurs ?

MOE

*MO, AMO
(commanditaires)*

*(archi, ingénieurs, BE ou
contrôle...)*

les autres entreprises

les fournisseurs

Q9 – Comment se déroulent les réunions de chantier ?

Q10 – Est-ce que vous travaillez / avez déjà travaillé en groupement (momentané) d'entreprises ? *→ si marchés public : réponse AO seul / en groupe ? qui répond ? aide OP ?*

Q11 – Que signifie pour vous *offre globale* ?

Q12 – Avez-vous déjà travaillé sur des chantiers verts / d'écoconstruction ?

oui

non

Quel projet ?

Comment y avez-vous eu accès ?

On vous l'a :

→ proposé, vous avez refusé ?

→ jamais proposé ?

Quelles différences notez-vous / à un chantier classique (hors techniques et matériaux) ?

→ mode de coordination

→ participation à la concept° de l'ouvrage, aux réunions d'évaluation

→ visites de chantier

→ compétences, exigences nouvelles, difficultés

→ relations avec les ≠ acteurs

Est-ce que ça vous intéresse ? pourquoi ?

→ concerné ou pas

→ compétences

→ suffisamment de travail

→ pas le temps

Est-ce que vous êtes prêt à en faire d'autres ?

Q13 – Si je vous demande 3 mots pour qualifier le Plan bâtiment Grenelle ?

→ intéressant / inintéressant / prometteur / décevant / utile / inutile / avenir / concerné ...

Q14 – Si je vous demande 3 mots pour qualifier la démarche HQE ?

→ intéressant / inintéressant / prometteur / décevant / utile / inutile / avenir / concerné ...

Q15 – Est-ce que vous connaissez la démarche BDM ?

Q16 – Est-ce que vous connaissez et faites appel à des centres de ressource, pour chercher des techniques nouvelles par exemple ?

L'avenir des métiers du bâtiment

Q17 – Quels seront selon vous les changements à venir dans votre métier ?

Q18 – Quels sont les marchés importants à venir ?

rénovation thermique

accessibilité

SAV, entretien

autres

Q19 – Comment est-ce que vous projeter d'adapter votre entreprise aux marchés à venir ?

Q20 – Qu'est-ce que vous souhaitez ajouter ?

DEPOUILLEMENT DES QUESTIONNAIRES

X = oui

0 = non

★ = pas (ou moins) concerné

* = pas répondu

+/- = occasionnellement / avis partagé

+ = souvent / avis positif

- = rarement / avis négatif

thèmes	E1 ets général	E2 plombier	E3 maçon	E4 plombier	E5 maçon	E6 plaquiste	E7 maçon	E8 fumiste
marchés								
bouche à oreille	X	X	X	X	X	X	X	X
se refilent les n° /placent leur éqp par archi	★	X	X	X	X	X	0	X
	★	X	0	0	X	0	0	X
crise								
fort touchés se relèvent pas du tout / peu			X		X	X	X	X
	X	X		X				
Apprentis								
jamais jamais plus à l'occasion		X	X	X		X		
	X				X		X	X
Formation								
initiale btm	0	0	X	X	X	0	X	X
FEEBAT	0	0	0	0	0	0	0	0
fournisseurs	X	0	X	X	X	0	X	X
autre gnl	0	0	X	X	X	0	X	X
fréquence	+	0	+/-	+	+/-	0	-	+
lié écocst	0	0	0	X	0	0	0	X
salariés	0	0	0	*	0	*	0	0
se tient informé	X	X	0	X	X	X	X	X
Labels								
en ont un sert à rien	0	0	0	X	0	0	0	X
	X	X	X	0	X	X	X	0
Affilié OP								
CAPEB	0	0	X	0	0	0	0	0
FFB	0	0	0	0	0	0	0	0

X = oui

0 = non

★ = pas (ou moins) concerné

* = pas répondu

+/- = occasionnellement / avis partagé

+ = souvent / avis positif

- = rarement / avis négatif

thèmes	E1 ets général	E2 plombier	E3 maçon	E4 plombier	E5 maçon	E6 plaquiste	E7 maçon	E8 fumiste
relations								
MO /client	+	+	+	+	+	+	+	+
ingénieurs /BE	★	*	*	*	+	*	*	*
archi	★	+/-	+/-	-	-	+/-	+/-	+
fournisseurs	+	+	+	+	+	+	+	+
autres ets								
s'appellent	★	X	X	X	X	X	X	0
coord si 0 archi	X	0	0	0	X	0	X	0
pbs fréquents	0	X	X	X	X	X	X	0
réunion chantier								
évite	0	0	0	X	0	0	0	X
participe	X	X	X	X	X	X	X	0
trouve ça utile	+	-	+/-	+/-	+	+	+	+/-
GME								
connait	0	0	0	0	0	0	0	0
dans l'idée	★	-	+/-	-	*	+	-	+/-
éqp habituelles	X	X	X	X	X	X	X	X

thèmes	E1 ets général	E2 plombier	E3 maçon	E4 plombier	E5 maçon	E6 plaquiste	E7 maçon	E8 fumiste
chantiers verts								
en tant que tel	0	0	0	0	0	0	0	0
chantier proche	0	X	X	X	0	0	X	X
usage matos éco	+/-	+/-	-	+	-	+/-	+/-	+
si demande	+	+	+	+	+	+	+	+
PBG								
connait	0	0	0	0	0	0	0	0
se sent concerné	-	-	+/-	-	-	+/-	-	-
HQE								
connait	0	0	0	0	0	0	0	0
se sent concerné	-	-	+/-	+	-	+	-	-
Avenir métier								
fourniss./demande	X		X		X			X
technologie		X			X			
se mettre aux normes			X					X
BBC / éco				X		X		X
prêt à s'adapter	X	X	0	X	0	X	X	X

X = oui

0 = non

★ = pas (ou moins) concerné
 * = pas répondu
 +/- = occasionnellement / avis partagé

+ = souvent / avis positif
 - = rarement / avis négatif

thèmes	E1 ets général	E2 plombier	E3 maçon	E4 plombier	E5 maçon	E6 plaquiste	E7 maçon	E8 fumiste
écoconstruction								
concerné pro	-	-	-	+	-	-	-	+
concerné perso	+/-	+	+	+	+	+	-	+

Analyse du Système d'Actions – Etat des lieux

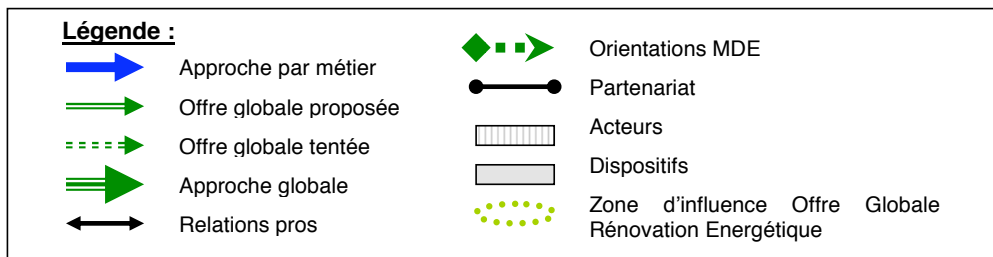
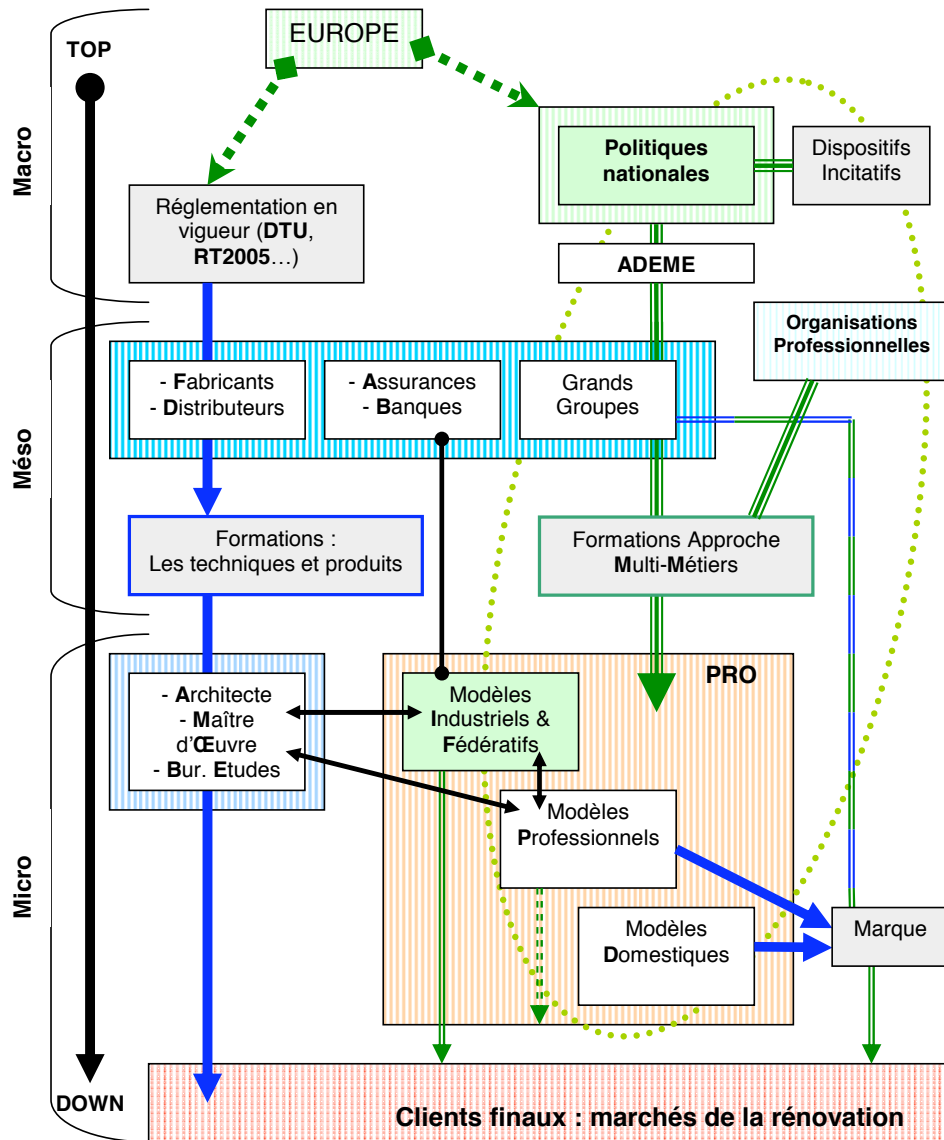


TABLEAU RECAPITULATIF DES DISPOSITIONS ENTRAVANTES REPEREES

Extrait de *Vers des bâtiments économes*, Rapport Final, Tome 2, 2009

3.5 TABLEAU RÉCAPITULATIF DES DISPOSITIONS ENTRAVANTES REPERÉES

Il s'agit ici d'une reprise des dispositions entravantes à la diffusion des pratiques du bâtiment économe repérées aux trois strates du système d'acteurs. Les orientations possibles pour y remédier sont associées à une strate et non à des dispositions entravantes particulières. Selon nous, c'est même dans l'agencement entre ces orientations aux différentes strates, et les mesures déjà répertoriées dans les nombreux rapports dédiés à l'amélioration énergétique des bâtiments, que l'on peut imaginer de modifier les dispositions entravantes du système d'acteurs. Comme nous l'avons déjà noté, une disposition entravante résulte d'une configuration du système d'acteurs, qui ne peut prétendre être modifiée par pur effet de bonne intention volontariste ou par une tactique émanant d'un acteur dominant inexistant.

SYSTÈME D'ACTEURS	DISPOSITION ENTRAVANTE	ORIENTATIONS POSSIBLES
Ensemble	Déstabilisation du jeu de relations liées aux corps d'état et aux réseaux constitués non encore re-stabilisés : période de transition qui pourrait durer	1- Créer des cadres normalisateurs restabilisant les relations entre acteurs en s'appuyant sur l'influence grandissante du réseau secondaire.
	Suspicion exagérée vis à vis des techniques associées au bâtiment économe liée à la profusion d'informations peu normalisées	2- Se concentrer sur la promotion de systèmes techniques-frontières, ainsi qualifiés parce qu'ils présentent une maturité technique suffisante pour se combiner avec d'autres techniques, amorcer une phase de généralisation, dès lors qu'ils sont « partageables » par plusieurs paradigmes et réseaux du bâtiment économe.
	Surcoût auto-prophétique qui pourrait s'aggraver avec paupérisation énergétique non compensée par une approche en coût global faiblement appropriée	3- Diffuser très massivement, par l'intermédiaire des formations, voire par des réunions d'information spécifiques, une explication simplifiée du calcul en coût global, intégrant la hausse tendancielle du coût de l'énergie, et servant de base commune pour estimer la rentabilité des investissements potentiels, pour accéder aux prêts dédiés
Projet bâtiment	Atomisation des intervenants : - hétérogénéité des parcours et des références - séquençage de tâches individuelles comme modèle de coordination - réticence à un suivi de performance globale, (c'est à dire de responsabilisation au delà de sa tâche propre)	1- Créer une référence partagée, même sommaire, via une présentation synthétique des enjeux du bâtiment économe au regard des impacts environnementaux, économiques, et de l'organisation des chantiers. 2- Compléter les manuels métiers existants, ou créer des référentiels complémentaires, montrant les impacts des gestes ou actes de chacun en termes de performances énergétiques.
	Restriction projective des interventions : - réflexe de la minimisation des coûts directs, stérilisant les propositions d'optimisations globales éventuelles - absence de standards ou d'instances de coordination-contrôle (sauf si un architecte) permettant une mise en visibilité des potentiels de gains énergétiques et économiques transversaux	3- Garantir réglementairement ou contractuellement un rôle de coordinateur-suiveur des performances globales 4- Structurer un référentiel de conduite de projet constructif générique (au moins de l'étude de faisabilité/devis, à la réception des « travaux-commissioning ») 5- Rendre obligatoires les études d'opportunité énergétique (qui peut être l'étude réglementaire) en amont du projet constructif ou en faire systématiquement une condition pour les aides associées aux travaux.
Acteur individuel	Ambiguïté sur la valorisation des « compétences métier » traditionnelles	1- Proposer des modèles constructifs tremplins d'une diffusion des pratiques du bâtiment économe sur un territoire.
	Stratégie de différenciation associée au bâtiment économe	2- Il s'agirait aussi de « démarginaliser » la demande et l'offre du bâtiment économe en privilégiant une sélection de techniques et de pratiques
	Dénigrement de pratiques non connues et expérimentées	3- Généralisation de formations intégrant des modules de montée en « compétence de sens ».

SYNTHESE DES TROIS PARADIGMES DE LA CONSTRUCTION

Extrait de *Vers des bâtiments économes*, Rapport Final, Tome 2, 2009

Paradigme/éléments d'approche intégrée globale	structure/conception	enveloppe	équipements	utilisation/gestion
Standardisation (S)	+	+++	+++	-
Ré-volution (R)	++	++	++	+++
Adaptation (A)	+	++	++	+
Commentaires :	Visant avant tout la rénovation, les paradigmes S et A donnent une importance moindre à la structure pour les performances énergétiques. Pour la construction neuve, la RT leur paraît un point de référence contraignant. Pour R, la structure est plus importante car non seulement le neuf est privilégié, mais surtout la conception, le type de matériaux, et la mise en œuvre humaine apparaissent des enjeux majeurs.	S insiste plus sur cette dimension. Pour des raisons différentes, R et A nous semblent lui accorder une importance moindre : R par méfiance vis à vis de maisons « thermos » présentant des risques sanitaires ; A pour des raisons de coût associé prohibitif au regard de la valorisation énergétique et économique possible (MO importante)	S, par le remplacement systématique des équipements de chauffe et l'usage de VMC double-flux met en avant l'importance d'équipements technologiques performants. R et A nous semblent se retrouver dans une certaine logique de préférence accordée à des systèmes moins technologiques. Le recours aux EnR semble faire une certaine unanimité.	C'est R qui donne le plus d'importance à l'utilisation/gestion, en pariant aussi sur une invitation du logement pour changer les modes de consommation. S et A nous semblent accorder une moindre importance à l'intervention de l'utilisateur, et misent fondamentalement sur une sobriété technique plus que comportementale

Paradigme/éléments d'approche intégrée-globale	Axe réglementaire	Axe incitatif	Axe pédagogique	Axe animation
Standardisation (S)	+++	+	+	-
Ré-volution (R)	+	+	+++	+++
Adaptation (A)	-	+++	+	+
Commentaires	C'est pour S que l'axe réglementaire est prépondérant. Pour A, au contraire, l'axe réglementaire est plutôt déconsidéré comme trop contraignant pour une adaptation progressive. Pour R, les outils réglementaires ne devraient pas représenter le levier principal, mais ils ne sont pas à négliger.	Pour A, les mécanismes incitatifs sont des clés d'une accessibilité économique difficile. R et S, pour des raisons différentes misent moins sur les incitations financières. S pense qu'ils doivent juste faire émerger un marché de solutions standard, R craint l'effet pervers d'aubaine qui ne fait pas émerger une culture durable	La formation, base d'une compréhension globale des enjeux, et gage d'une culture durable est la clé du bâtiment économe. Pour S et A, les formations doivent être courtes, ciblées sur des dispositifs d'urgence pour S, compatibles avec la continuité de l'activité et des niveaux de compétences pour A.	S joue peu sur l'animation (vision plutôt « technocratique »), pour A, l'animation consiste surtout à diffuser l'information et assurer un guichet pour les professionnels. C'est pour R que la connectivité entre personnes et expériences est la plus importante. L'importance donnée à l'animation est aussi un effet d'encastrement.

A - Donc déjà votre heu entreprise, vous pouvez me la décrire un peu, votre secteur d'activité ?

JF - Donc la rénovation, une entreprise de bâtiment pure et dure, dans la rénovation.

A - Et (où) est-ce que vous intervenez surtout ?

JF - On intervient essentiellement pour des marchés de particuliers, et oui surtout, enfin, notre force c'est ça, c'est de prendre essentiellement un immeuble à rénover, on conçoit les plans sur place, enfin ici dans le bureau d'études...

A - Vous faites les plans ?

JF - Voilà, on étudie, on monte les plans, on monte les projets, on agence tout ça esthétiquement aussi, techniquement, et ensuite on active le heu consensus donc on active le chantier.

A - Vous êtes bureau d'études ?

JF - Non, nous ne sommes pas bureau d'étude, parce qu'il faut une... voilà.. donc simplement nous sommes entrepreneur dans le bâtiment, jusqu'à 170 m², ce que nous autorise la législation.

A - D'accord, euh et après à l'intérieur vous faites tout vous...

JF - Exactement !

A - ... l'isolation heu...

JF - Exactement, exactement. Ça part, voilà, avec des assurances spéciales, avec des gens qualifiés, et plusieurs équipes, dont mon associé qui a une entreprise de plomberie électricité, nous-mêmes sommes dans le bâtiment, un bâtiment plus maçonnerie gros-œuvre, et second-œuvre, et donc voilà sauf simplement le lot peinture qu'on fait sous-traiter par une entreprise partenaire.

A - D'accord, d'accord, eh ben... ouais ! Et vous êtes combien de salariés ?

JF - Donc, si on compte au total, on est à peu près moins d'une quinzaine. Toute l'équipe on va dire l'équipe complète, voilà, on est une quinzaine.

A - Ok ! Donc, et votre euh marché principal c'est la rénovation...

JF - Exactement, rénovation, euh, voilà, maîtrise d'ouvrage sur le marché des particuliers.

A - Heu... et jamais de neuf ?

JF - Très peu, non, très peu, comme il y a beaucoup de monde sur les marchés, euh, nous la chance qu'on a, notre force, c'est de, c'est d'avoir cette équipe, cette cellule d'études, euh, les outils enfin... même un show-room à la disposition de nos clients, de choisir nous les produits en finition esthétique, donc euh...

A - Vous traitez tout avec le client, en fait ?

JF - Exactement, je parle sur des chantiers de rénovation, exactement.

A - D'accord.

JF - Voilà, voilà le scénario classique, une personne qui achète... un immeuble, qui veut refaire trois appartements dedans, ça part sur un métré de base, un devis heu clair, un devis détaillé et ensuite ... des, des, des signatures de sous-devis, on engage les travaux, voilà, avec mise en place du planning et compagnie.

A - C'est heu fréquent ce genre d'organisation comme ça ?

JF - C'est tout le temps.

A - Non mais je veux dire... ce genre d'entreprise ?

JF - Pardon ?

A - Moi, je pensais tomber sur des entreprises, hum, plus, hum...

JF - Plus détaillées ?

A - Plus fragmentées...

JF - Ah, oui, oui ben oui, ben, après selon effectivement le marché, on peut nous appeler pour un lot bien précis... une entreprise de maçonnerie de base, quoi, donc. Et aujourd'hui, un maçon qui fait de la rénovation, ne

va pas simplement monter des parpaings, il va avoir dans sa, dans sa caisse à outils de quoi faire du placo, de quoi faire un peu d'isolation. La maçonnerie est une famille, ça va démarrer du gros-œuvre au second-œuvre. Le gros-œuvre est donc essentiellement, ben, la construction, euh... ou on va voir une maison se construire, euh... on va voir dans une rénovation des planchers qui vont se faire, des murs qui vont s'abattre et ensuite le second-œuvre, y a les cloisons qui se dessinent, le carrelage qui se pose, voilà...

A - Les finitions ?

JF - Voilà, le placo™, les contre-cloisons, l'isolation, et là je vous parle d'une activité de maçonnerie standard. Nous, la seule différence, c'est qu'on va aller jusqu'au bout des choses, on a, ça part du gros-œuvre/second-œuvre, l'électricité, la plomberie, euh, la peinture, l'agencement, et voilà. Et les clés qu'on remet au client.

Ana - D'accord, clef en main, quoi !

JF - Exactement. Toujours dans le marché de rénovation. C'est à dire...

A - Ouais, ouais... Ben, il est beaucoup plus vaste quoi...

JF - Il est plus vaste et puis et puis voilà, on est moins à le faire, donc du coup c'est un petit peu, un petit peu... Alors, alors c'est plus qualifiant. C'est un petit plus compliqué, c'est plus cher aussi à s'équiper parce que y a, y a beaucoup plus d'outils... enfin c'est pas... le neuf, c'est un petit plus libéral, quoi !

A - Est-ce que le, est-ce que le... Comment il est le marché en ce moment, est-ce qu'il est stable ou est-ce qu'il a eu des changements heu... importants ?

JF - Alors ! Aujourd'hui, enfin oui depuis, depuis, euh, enfin comme tout le monde, depuis la crise on a, euh, on a ressenti, enfin nous, on ressent, on ressent un tout petit peu. Après c'est que la crise a mis de côté toutes les entreprises qui étaient faibles au niveau qualitatif, au niveau, euh, hum... C'est là où on a vu effectivement les entreprises, ben, les plus faibles s'arrêter, quoi, donc le marché... comment ? Aujourd'hui il est un peu en dents de scie, très euh, très serrées, c'est qu'il y a des mois où ça va... avec beaucoup de demandes. Puis y a des mois pour x, y raisons, les présidentielles, hop, le téléphone sonne un petit peu moins, donc enfin voilà...

A - Y a pas de gros changements notables ?

JF - Non, non... enfin...

A - En période...

JF - Non !

A - ...n'est pas en péril, je veux dire...

JF - Non, non, à notre petite échelle, on sent pas le péril. Après c'est vrai qu'il y a des climats qui sont faits... des climats quotidiens qui sont faits par les médias pour x y raisons, où nous, commerçants, on le ressent, voilà.. voilà, ça c'est le, le le... le, le souci, enfin, un petit peu... enfin même si on est pas touchés par la crise directement, ben, on ressent parce que les gens veulent dépenser un peu moins... On le ressent quand même, voilà, on le ressent depuis, voilà

A - Est-ce que vous suivez des formations, est-ce que vous vous formez ?

JF - Euh, oui, on forme, on a des formations. Oui, oui, oui. D'abord les usines, les groupes industriels avec qui on travaille heu, nous forment sur les nouvelles technologies, les nouveaux produits qui se font. Et puis, et puis après bon, c'est de bon sens en tant que techniciens, qu'on se tient à jour un fois par an, on fait un peu le point sur les, sur les...

A - C'est quoi comme types de formations ?

JF - Alors, c'est des formations faites par l'usine, c'est des formations marketing à la base, voilà, c'est des formations techniques qui sont, qui sont relayées par du marketing, mais ensuite euh... y pas de, enfin on a pas eu encore accès à des formations techniques suivies par des organisations, enfin des organismes de formation... Non y a pas trop de...

A - Les formations FEEBat ? jamais ?

JF - Non, non...

A - Ça ne vous intéresse pas ?

JF - Ben, écoutez pour l'instant, on en ressent pas le besoin, après ça ne veut pas dire que ça ne m'intéresse pas.

A - Vos salariés vous les envoyez se former aussi ?

JF - Pas.. peut-être pas assez...

A - Non, vous ne les encouragez pas à le faire ?

JF - Ben, c'est le temps qui manque et c'est vrai que c'est pas assez, ouais...

A - Ils sont en demande ?

JF - Non, non, parce que comme, comme on a cette, on a quand même. Enfin, il faut savoir aujourd'hui que les, que les groupes industriels, toutes les usines, toutes les marques font de très gros efforts, sur les, sur les informations, sur les produits, sur la campagne de produits, du coup indirectement, euh d'abord, nous-mêmes on se forme, c'est-à-dire qu'il n'est pas question de travailler sur quelque chose où on a un doute et euh, et ensuite derrière on a effectivement toutes ces usines qui nous donnent toutes ces lignes techniques, tous les DTU, toutes les mises à jour des normes, qui nous le donnent simplement eux parce qu'ils vont, euh, mettre avec les nouvelles normes le nouveau produit, ben, qui va correspondre à cette nouvelle norme. Donc du coup indirectement, on a cette espèce de mise à jour qui est faite un petit peu par tous ces groupes industriels qui est... qui, qui fait un peu la différence entre marques selon la qualité d'informations qu'ils nous donnent et la fréquence d'informations. Donc du coup, c'est vrai qu'aujourd'hui, les formations, pfff... c'est vrai qu'on a des mises à jour très rapides, donc c'est pas comme si demain, on débarquait avec un nouveau domaine, et qu'on ne savait pas du tout ou que effectivement ça fait 10 ans qu'on avait pas d'informations et voilà. Après...

A - C'est la pratique qui vous met à jour...

JF - Voilà, ouais la pratique, je vous dis, euh, si m... ça... On a un système chez nous, on travaille avec , avec des, avec des, je redis avec des groupes industriels où vraiment les marques, j' trouve, font beaucoup, beaucoup d'efforts. Et c'est, c'est, c'est souvent là où on voit dans le bâtiment là les lacunes, c'est que les gens n'ouvrent pas les guides, ne se documentent pas, du coup, ils travaillent un petit peu à l'ancienne, travaillent comme ils ont travaillé il y a 10 ans, travaillent un peu, ben tiens, j'ai fais ça une fois, ça a marché, ben, je vais continuer comme ça toute ma vie. Nous, non, nous on fait l'effort de vraiment s'informer. D'abord la bonne technique, dès le début, si on a un doute sur quelque chose on s'informe et après voilà. Mais, mais ça ça c'est le travail des cadres de la société qui prennent voilà...

A - C'est quoi ces groupes industriels, vous pouvez nous les nommer ?

JF - Alors oui, bien sûr, alors, vous avez le groupe, on a le bureau, c'est Saint-Gobain, bon, des marques Isover, les marques d'isolation, la marque Placo, euh, je pourrais vous en citer une trentaine, quoi...

A - D'accord...

JF - Des groupes...

A - Des grands groupes...

JF - Des grands groupes, voilà, des grandes marques, qui distribuent dans les, dans les négoce professionnels des, des, et ben, tout ce qui est matériau et du coup derrière ont un guide, enfin ! Après c'est une volonté de chacun, une personne qui veut faire un travail sérieusement, enregistre son travail ou bien, quelqu'un qui prend simplement trois notes et qui au bout d'une heure va oublier la moitié. Donc, après nous notre volonté, c'est de se tenir à jour volontairement et simplement on, on, peut-être pour, pour des raisons ben simples qu'on est des gens sérieux, mais après c'est vrai qu'au niveau assurances, euh ben, c'est toujours mieux même si on est couverts de prendre les bons choix dès le début, que si un jour y a un problème, on a, on a les normes avec nous.

A - Vous avez des certifications, des labels ?

JF - Non

A - Aucun ?

JF - Non, non, non, bon on a, on a un avis personnel sur la certification sur label qu'on sait comment ça fonctionne, on... non.

A - Bref (rires) !

JF - Ah ben aujourd'hui, une certification label s'achète simplement.

A - Ouais ?

JF - Voilà, c'est qu'aujourd'hui, il y a, y a pas réellement des gens qui se déplacent pour réellement vérifier ce que vous faites. Aujourd'hui pour avoir un label, c'est simple, on prend un pochette de 10 clients, on leur envoie un formulaire à remplir comme quoi ils précisent qu'on est content, enfin, qu'ils sont contents du boulot qu'on

leur a fait. Euh... Ensuite, on verse quelque chose et ça y est, on a un label, quoi. Voilà, un label aujourd'hui, c'est un, ben, c'est un, c'est, c'est un moyen comme un autre de vendre un petit mieux et un petit plus...

A - ...Ouais alors...

JF - Voilà.

A - Alors, ce qui m'a été dit, euh...

JF - ...Alors, je parle de...

A - ... à la CAPEB, la FFB aussi, que bientôt pour euh, pour que les clients puissent bénéficier d'aides...

JF...Oui, oui bien sûr, ben tout est moyen bon pour adhérer à leur, à leur organisme. Vous savez enfin, faut savoir aujourd'hui que tout ce qui est certification, euh, aujourd'hui, enfin, on va pas faire, euh, c'est pas le débat de, aujourd'hui, c'est...

A - Mais ça m'intéresse !

JF - ...ben, aujourd'hui, une certification, quoi qu'il en soit, d'abord concrètement, on peut avoir toutes les certifications si vous voulez, si demain j'interviens chez vous, qu'on fait une ânerie, euh, pff, euh, ça aura, ça va faire aucun enjeu. Vous ne serez pas plus protégée pas plus euh... Ça va aujourd'hui malheureusement ... Tout s'achète ! Donc demain quelqu'un de, de, effectivement, quelqu'un qui, euh,... aujourd'hui, le seul moyen de protéger le consommateur dans le bâtiment, c'est d'abord vérifier que le partenariat, le, le projet engagé est euh, est bien assuré, demander des documents à jour, heu... et ensuite, bon, et c'est le bouche à oreille. Enfin, on va voir un petit peu comment ça, ça... Après les certifications aujourd'hui, enfin les certifications EDF, ou tout le reste, euh, tout s'achète... Donc, c'est, c'est simplement un moyen, ben, de vendre un peu plus, donc c'est... aujourd'hui, vous êtes démarchés par des organismes qui, pareil, qui, qui...

A - Y en a beaucoup, c'est vrai...

JF - ...simplement pour vous faire développer votre chiffre d'affaire, donc, euh... voilà.

A - Vous n'avez pas besoin de ça !

JF - Non, enfin, non, aujourd'hui, on en ressent pas le besoin aujourd'hui. Je pense qu'aujourd'hui enfin la meilleure arme, c'est d'abord le sérieux et la qualité et du moment que les gens travaillent bien ça va parlera plus (sic). Donc localement, on va dire, euh, rien ne m'empêche demain de mettre le label en place, euh. J'ai un restaurant, euh, je veux mettre un label de qualité, je vais goûter 10 restaurants, euh, voilà, il suffit que je prenne deux / trois clients qui disent que ce restaurant est bon, hop, on donne un... un...

A - Le labels que j'ai vus avec la CAPEB, par exemple, je pense à Eco-artisan, y a quand même, euh, une petite formation, il y a...

JF - Ah, bien sûr, oui, mais ça n'empêchera pas malheureusement quelqu'un de vous faire, vous, de la, de la saleté chez vous... En fait, c'est...le problème qu'il y a ce que aujourd'hui, après l'état...

A - Vous voyez ça comme une façon de, de...

JF - ... Ah, non, mais...

A - ... de protéger le consommateur, en fait ?!

JF - Euh, non, enfin, non, non, moi je pense que la, pour moi une certification, c'est un moyen pour mieux vendre. Voilà, c'est un outil de commerce, quoi. Et donc, quand on sait un petit peu... après, il faut aller jusqu'au bout des choses, c'est-à-dire, quand vous connaissez le, le, le secteur et que vous dites, vous vous mettez à la place du client, à la place de l'entrepreneur et puis vous voyez un petit peu tous ces labels qui... et puis vous vous dites, bon réellement, à quoi ça sert, donc : premièrement à rassurer le consommateur, donc on est d'accord c'est un outil de vente, le problème qu'il y a aujourd'hui, ce quelqu'un ça se passe mal sur le chantier, c'est le label... en quoi il rentre en action ? Absolument rien, voilà. Le label, quoi... Simplement, ça vous a donné, euh, ça vous a rassuré en disant, ben, ce monsieur-là participe, enfin, a eu une formation. Demain, pour des raisons économiques aujourd'hui les trois-quarts des formations qu'on fait ne sont respectées sur les chantiers pour les raisons économiques. Pourquoi ? Parce qu'aujourd'hui on a un élan de consommation qui, qui dit que euh, ben je veux acheter moins cher, donc du coup, ou effectivement, vous avez des professionnels qui vont vous dire : « *attention, nous, on a une limite à pas, à pas dépasser* », cette limite c'est quoi, c'est faire les choses moins chères avec de la moins bonne qualité et être embêté plus tard. Ben, on s'approche, on s'approche, on s'approche, on s'approche, voilà. Après, c'est bon, à chacun de, à chaque professionnel de trouver sa limite, c'est-à-dire de dire « *ça je franchis pas, parce que je préfère perdre un chantier que de faire des choses ri-crac, prendre un peu d'argent, mais peut-être dans 6-8 mois, euh* », voilà...

A – ben d'accord...

JF – Ben, je ne sais pas si je suis clair mais c'est vrai que c'est aujourd'hui, c'est voilà, c'est aujourd'hui, voilà aujourd'hui, on parle, on a des formations, par exemple des... au niveau de l'isolation, vous avez des formations qui sont faites avec des produits, euh, plus é... plus écologiques, euh, les produits plus écologiques de l'isolation, vous avez, ils coûtent trois fois plus chers que les laines standards, euh, vous savez c'est simple hein, c'est un petit peu à tout le monde, ça a été une grande mode il y a un an ou deux ans, hum... on demandait le devis, quand on faisait le devis, ça calmait tout le monde, quoi, euh, donc on l'expliquait, voilà. Après Isover a sorti bon des arguments, ben pareil, ont sorti des certifications, toujours pareil, en disant nos produits sont plus écologiques, enfin bref... Après c'est une question de prix, c'est-à-dire que vient un moment où malheureusement...

A – ...tout reste autour de ça...

JF – ...tout reste, ah ben, oui, ben vous savez un moment, euh, l'idéologie ça va bien, mais si, si, euh si vous avez quelque chose... si vous avez qui avez l'idéologie qui vous empêche de manger, euh, voilà, enfin. C'est un point de vue, c'est, c'est un point de vue personnel mais c'est un point de vue, ben qui (est) réel qui se constate.

A - Ah, ben non, mais c'est oui, c'est certain...

JF - Voilà.

A - Mais, donc.. affilié à aucune organisation professionnelle FFB, CAPEB, vous n'êtes pas affilié...

JF Je crois que mon associé travaille avec la CAPEB, on a David Martinez, pour ne pas le citer...

A – (rire) je l' dirai à personne !

JF - Voilà, qui travaille, qui travaille avec moi qui est mon associé qui a donc cette société de plomberie-électricité, euh, et qui est à la CAPEB...

A - C'est intéressant ce qu'ils font à la CAPEB.

JF - Oui, oui, il proposent... ils proposent plein de choses, bien sûr oui oui !

A - Euh... Alors comment est-ce que accédez à un nouveau chantier ? Parce ce que c'est publicité, communication, bouche à oreille ? Est-ce que c'est...

JF - Alors, comme c'est très local, donc effectivement le bouche à oreille...

A - Mouais...

JF - Donc on est sur les pages jaunes, comme tout bon entrepreneur en euh voilà, et bon voilà on a beaucoup, euh, enfin disons que, qu'on a un créneau qui intéresse pas mal d'autres, d'autres, d'autres entreprises commerciales, euh, par exemple une agent immobilier qui veut vendre une meilleure, enfin une maison, enfin dire,... Alors si on peut le /piloter/ techniquement, va nous appeler, va faire estimer des futurs travaux, euh, va faire estimer des futurs travaux, euh, pour un projet immobilier, du coup bon ben, on prend connaissance du marché, du futur marché et ainsi de suite quoi, les choses se font...

A - Alors du coup si je comprends bien, vous travaillez sans, euh sans architecte,...

JF - Jusqu'à 170 m2, euh, la loi nous autorise à gérer un ouvrage complet.

A - D'accord...

JF - Après, il y a aussi l'option, la garantie à l'assurance /.../ qui prend un enjeu aussi, mais selon le type d'assurance j'ai droit à un type de chantier. Donc, euh, entre, euh, voilà aujourd'hui même si nous ne faisons pas, dernièrement j'ai regardé mon contrat, on peut monter des immeubles de 5 étages, c'est ça David hein ? Voilà, donc, bon, voilà. Donc c'est vrai qu'aujourd'hui selon les assurances qu'on a, ben vous avez donc, donc première chose faut voir ce qu'à quoi on est assurés, après faut voir ce à quoi on est capable et ensuite faut voir dans quel marché on choisit et euh, donc selon le marché qu'on choisit on utilise les outils de communications qui sont + simples, hein, donc c'est très local hein, donc nous on travaille à 50 km autour d'Arles, donc le bouche à oreille, ça va... ça marche très bien surtout qu'on travaille sur des gros projets, donc heu vous savez des gros projets ça veut dire 5 gros 5, 6 gros chantiers par an ça suffit quoi, voilà...

A – D'accord, d'accord... Vous avez du travail en vue là heu, vous êtes tranquille sur votre avenir, ça roule heu ...

JF – Oui oui tout va bien oui oui...

A – Alors du coup la question de la relation sur chantier avec les différents acteurs, ben ça réduit si c'est vous qui prenez un chantier en main, ça réduit heu les relations avec les entreprises ?!

JF – Ben oui hein exactement !

A – Avec la maîtrise d'ouvrage par exemple ?!

JF – Ben tout se passe bien qu'est-ce que...

A – J' sais pas comment...

JF – Comment ça se passe ? Ben du moment qu'on monte, toujours pareil, cette pseudo étude... demain vous achetez un immeuble, vous achetez un appartement vous voulez le refaire... heu donc vous allez prendre connaissance de nos services, vous allez dire : bon d'accord je veux refaire mon appartement complet, y a ça, y a ça bon j'ai une idée sur ça, donc on va mettre tout ça en plan, on vous monte un devis complet, le devis complet du moment qu'il est pris... même un lot qu'on sous-traite, heu donc la peinture, on va vous agraffer le devis de notre partenaire heu de de de peinture qui est agrafé avec heu... du moment que vous signez le marché, après heu ben c'est fini quoi ! Ben tout simplement on va vous donner une date heu des dates de fin de chantier et heu ensuite on s'occupe de tout derrière, donc concrètement derrière on va donner nos consignes, le travail à faire, on va distribuer les consignes à chacun, à chaque personne, heu une petite réunion de chantier va se faire en amont heu, ensuite une se fait pendant le chantier et ensuite heu... et voilà, ensuite on fait des points, j' sais pas, des situations éventuelles avec nos... les clients pour montrer l'avancée du chantier. Donc heu au niveau des professionnels qui travaillent dans le, chez nous on a des cadres heu des cadres sur les chantiers qui qui reçoivent des consignes et... Tout est interne !

A – Ben ouais ouais c'est marrant du coup je vous attendais là dessus !

JF – Ben vous savez, du moment que... heu vous enlevez 90% des problèmes hein ! Le problème de communication sur le chantier, donc du moment que... du moment qu'on est complètement autonome, heu, et encore, je vais pas rentrer dans les détails parce qu'on va en parler pendant 2 heures, mais, on a enfin, chez nous, dès le début ce qu'on a voulu faire c'est d'abord heu travailler sur une même ligne, une même mentalité, une même heu des mêmes heu mêmes buts enfin même heu... j' sais pas si je me fais comprendre ?! donc du coup heu, du coup cette communion là, hormis la peinture on a fait venir une personne extérieure qui a adhéré à notre manière de travailler, ben après vous savez, tout roule quoi hein ! Donc du coup heu...

A – En fait ce que vous faites, c'est déjà c'est de l'offre globale ?!

JF – heu...

A – Complètement ! Vous travaillez heu vous adopter une espèce de logique interne, de cohérence interne qui fait que tout...

JF – Heu oui heu alors !

A – Donc y a pas de problème de coordination sur les chantier

JF – Ben oui c'est ce qui enlève 90% des problèmes, qui sont des problèmes de communication et souvent ce qu'on voit dans dans dans les chantiers c'est que quand enfin, quand y a pas ça ben on a un souci, ben non c'est pas moi c'est le carreleur, ben non c'est pas moi c'est le plombier heu voilà... Oui mais c'est... Mais après ça vous savez, c'est ce que je parlais tout à l'heure, c'est chacun monte sa son affaire comme il veut pour travailler le plus...

A – Donc c'est ça qui devrait, c'est ce qui fonctionne, on est bien dans l'idée parce que, évidemment...

JF – Ben vous savez, je me suis pas levé un matin en me disant je vais vendre des fleurs ! Ah oui ça ! Y a un constat heu, enfin c'est un constat personnel où quand j'ai monté cette affaire heu... et encore comme je vous dis... on a une autre face de la société heu qui nous met bien à l'abri de de... même si demain j'ai un projet /.../ qui se monte en face de chez moi, on a encore derrière un une organisation qui est un petit peu plus heu plus commerciale qui nous met encore à l'abri ! Aujourd'hui nous sommes complètement autonomes aussi, commercialement avec des groupes industriels, c'est-à-dire que nous dépendons pas de revendeurs ou de négoce donc on a en plus une une une crédibilité au niveau des tarifs heu parce que heu aujourd'hui, au lieu d'acheter un robinet sur un dans un grossiste qui va acheter heu ce robinet à un fabricant, nous travaillons directement avec le fabricant via une autre société. Voilà, on a PROGIRENOV qi est entreprise de bâtiment, et PROGIBAT qui est un grossiste en donc en carrelage, en équipements sanitaires. C'est pour ça qu'aujourd'hui PROGIBAT qui est un négoce, qui est un magasin aussi, vend /.../ même des fournitures, à nos confrères, on va dire...

A – Vous vous êtes super bien démerdés, hein ! (rire)

JF – Oui ben oui oui ! Bon après je vais pas... Mais le l'idée était dès le début après j' pouvais ... enfin pour mettre des choses /.../ ça prend beaucoup de temps à mettre en place et et ça coûte très cher ! Voilà...

A – Ouais, mais ça tourne, c'est un investissement sur long terme...

JF – Ah ouais ouais bien sûr heeeu... Disons que dès le début heu, au lieu de dire heu ben heu on va faire un peu comme tout le monde... c'est pour ç que limite heu, on parlait de la rénovation et de la construction, c'est vrai que la construction aujourd'hui, ben y a beaucoup beaucoup de monde qui est et encore, on pourrait le faire ! Y a tellement de monde sur le marché de la construction que limite on se battrait avec des prix qui sont pas crédibles, qui sont pas raisonnables... Que la rénovation, ça engage c'est pas tellement /.../ parce que ça engage beaucoup de responsabilités, beaucoup plus d'outillage, beaucoup plus de main qualifiée, c'est une étude différente, un plan, une maison construite, vous faites un book de 10 maisons, et toute votre vie vous vendrez vos 10 maisons différentes... heeeu à chaque chantier de réno, une étude est spéciale. En sachant que selon le type de chantier, on se fait on se fait heu on se fait assister d'un cabinet d'étude béton, hein ! Demain on a heu on a... ça nous est arrivé de voir dans une vieille grange, faire heu toute une construction squelettique en mur béton, à l'intérieur de cette construction sans toucher la construction, donc tout ça c'est pas un maçon qui fait de la construction de villas, ça va peut-être pas l'intéresser et en plus c'est pas ça va pas être...

A – C'est même plus intéressant quoi !

JF – Tout à fait ! Oui c'est ce que oui c'est plus intéressant effectivement ouais, oui oui ben... C'est plus intéressant un exemple heu, on a eu là une dizaine de jours, en travaillant dans le centre ville d'Arles on est tombés sur du sol romain quoi ! Voilà ! Donc là tout le monde a joué à Indiana John un peu! Donc c'était un petit peu donc c'est pour vous dire que, ben c'est plus intéressant parce que d'abord on a on a on ressent un petit peu ce côté travailler la vieille pierre, enfin ce ce remettre une maison, heu une vieille maison tout en neuf ben c'est plus intéressant que de construire une villa qui qui qui est à la 3^e page de mon bouquin quoi ou catalogue !

A – Et qu'est-ce que vous faites avec un sol romain ?

JF – Ben là après vous savez, y a des réglementations qui sont simples, hein ! Bon après c'est un autre service qui prend le relais, les choses sont signalées, bon nous on travaille énormément avec le secteur sauvegardé d'Arles, les bâtiments de France heu... parce que ben parce qu'en secteur sauvegardé vous faites pas n'importe quoi, quoi ! Voilà...

A – Oui c'est ça, c'est ça... Donc vous avez déjà travaillé sur des chantiers d'écoconstruction ?

JF – Alors heu on a travaillé avec heu avec plutôt des produits éco, pour la rénovation essentiellement pour l'isolation. Voilà, sachant que même nous... ben disons qu'avec toute ben on a été sollicité par nos clients parce que y a des crédits d'impôt heu l'éco-prêt à 0% donc, tout ça nous a amenés à revoir avec nos avec nos partenaires heu avec nos groupes industriels, nos fournisseurs heu, une adaptation de produit, c'est-à-dire qu'il a fallu fournir... eux-mêmes l'ont fait à titre national quoi qu'il en soit, hein ! et c'est vrai qu'y a certains produits, certains fournisseurs qu'on a dû mettre de côté, parce qu'ils correspondaient pas au critère éco quoi ! heu au niveau menuiserie par exemple, on on a heu ben y demande tel heu x coefficient d'isolation heu pour appartenir à une certaine heu à un certain barème, qui donne droit à un certain... avantages fiscaux.

A – D'accord, bon mais avec des matériaux mais jamais sur un projet complet heu, genre démarche HQE ou...

JF – Non non, une maison en bois on n'a jamais fait, non non...

A – Eh c'est pas nécessairement du bois HQE ou BDM !

JF – Ah oui non non non ! Mais non mais en réno ben en réno essentiellement les /prêts/ ça va être l'isolation hein ! Y a que l'isolation parce que concrètement voilà ! Après effectivement dans les marchés de construction heu vous allez avoir heu...

A – Vous êtes concernés par la RT 2012 du coup ou ... pffff ???

JF – Voilà ! Ben je crois que vous avez résumé...

A – (rire) Ben de toute façon elle est pas encore obligatoire, pour les particuliers...

JF – Enfin, après on en entend parler mais après heu après enfin nous on commence à en entendre parler, hein ! Mais quoi qu'il en soit vous savez, après indirectement à l'usine ils se mettent à jour, enfin on commence à en entendre parler, après ben on ben on suivra l'affaire !

A – Donc c'est eux en fait qui vous mettront...

JF – Ah ben essentiellement puisqu'ils vont fournir le matériau ! Vous savez c'est... enfin... malheureusement enfin... c'est une histoire d'argent, enfin faut pas faut pas...

A – Non non non mais ça m'intéresse moi justement !

JF – Tout se fait en amont ! Faut savoir qu'y a certaines réglementations qui sont élaborées dès le début, avant qu'on en sache et que on... c'est les groupes industriels qui font des propositions, en sachant que derrière ils ont déjà heu les chaînes de construction qui sont prêtes à faire, quoi hein ! C'est pas un organisme à part qui met heu c'est heu les ¾ des organismes sont financés par par par des groupes financiers, quoi ! et ces groupes financiers appartiennent à des groupes industriels, enfin... à un moment tout tourne en rond ! Après après effectivement ils ont des exigences heu mais derrière, si demain heu souvent y a des réglementations qui sont faites heu on parle du placo, par exemple ! Moi j'ai entendu dire qu'ils allaient augmenter l'épaisseur du placo, simplement pour augmenter bon, critère d'isolation, tout ça... heu, ben c'est vite tombé dans les oubliettes ! Pourquoi ? Ben parce qu'ils ont calculé que ça allait coûter 2 fois ½ plus cher, et qu'y pouvaient pas inonder un marché, risquer un marché avec les temps actuels heu d'un produit nouveau avec une épaisseur plus épaisse de placo, donc qui revenait plus cher, en sachant que peut-être ! d'autres groupes allaient proposer, allaient heu des produits étrangers, des substituts moins chers, donc ils ont pas voulu risquer ça, donc ça veut dire qu'à un moment ou un autre heu ben heu ben... tout tout est réglementé, mais par contre derrière vous avez toujours les fabricants derrière quoi ! Qui vont voir qui dit non attendez, ça on peut pas faire, ça on peut pas faire... Après j' veux pas après j' veux pas... heu... j' veux pas... (rire)

A – Non mais si ! moi ça m'intéresse !

JF – Mais mais malheureusement enfin nous on le voit ! Enfin nous on travaille avec des groupes, on dit ah mais tiens j'ai entendu ça, mais pourquoi... ben pourquoi, parce que ça coûte trop cher à fabriquer ! Enfin nous on pose des questions, parce que nous enfin, voilà et demain si vous recevez une usine qui va vous parler de produits, heu, y vont y vont vous exposer les produits qu'ils fabriquent ! Ils vont pas vous parler de projets futurs, ou s'ils vous parlent de projets futurs, c'est déjà prêt, les machines sont prêtes à tourner quoi !

A – Ouais (rire) c'est déjà là... Non mais c'est intéressant ! Et si je vous demande 3 mots pour me qualifier le Plan bâtiment Grenelle ? Alors heu j'ai des idées hein, intéressant, inintéressant, prometteur, décevant, utile, inutile, heu, avenir, concerné, pas concerné heu... aucun intérêt ?

JF – Noon heu... bon y a des... c'est vrai que dans la réno c'est assez, assez court quoi ! Parce qu'on a moins d'options que ben...

A – Oui oui, il aurait dû y avoir un énorme marché en fait, qui aurait dû partir de là, puisqu'il fallait rénover 400 000 bâtiment par an, et ça c'est ...

JF – Oui mais, le problème qu'y a ben c'est une réalité économique, c'est toujours pareil ! Mais bon vous pouvez mettre des choses /.../ en place, si si si t' as, si d'abord... comme vous dites, bon d'abord y a un problème de formation, bon c'est pas tout le monde qui ouvre les guides heu, pis nous les lers hein, on n'est pas complètement à jour, hein, c'est ce que je vous expliquais, on essaie de tenir à jour par des groupes industriels, mais heu mais à côté de ça heu y a tellement, tellement de ... après, enfin comme vous disiez, enfin c'est...

A – Ouais, vous êtes pas concernés quoi ! Ils sont là, ils font des choses...

JF – Ouais, ouais... Non mais en réno y a quand même des articles mais...

A – Ça n'a pas changé, y a pas... heu votre heu entreprise date de quand au fait ?

JF – De mars 2008...

A – 2008 et le grenelle c'était 2007 je crois... Donc y a pas un avant, pas un après heu...

JF – Non ! C'est vrai, j'aurais vu l'avant, l'après j'aurais peut-être senti... mais je suis pas sûr que ça ait fait grand bruit, d'ailleurs ça a pas spécialement marché, je crois hein !

A – Ben ça aurait dû ! Ça aurait dû lancer de grands marchés ! et les organisations en ont...

JF – Oui, oui oui, par exemple l'éco-prêt heu qui aide à ça, ben les banques mettent un frein quoi ! Et si on suit l'actualité, on comprend pourquoi les banques ne rendent pas service à l'état, voilà ! Enfin c'est une autre un autre débat, mais aujourd'hui, tous les dossiers qui sont montés en éco-prêts, nous on le voit à nos clients, les organismes bancaires n'aident pas quoi ! Favorisent d'autres prêts qui sont payants, qui sortent de ce circuit là,

parce qu'aujourd'hui, ben c'est toujours une question d'argent, ben aujourd'hui les banques prêtent à zéro ça les intéresse pas ! et pourtant c'est l'état qui oblige à faire ça ! et ces éco-prêts enfin tout est sorti en même temps et... et du coup voilà ! Bon enfin bon...

A – Ouais ouais, c'est un fiasco quoi... (00 :28 :35)

JF – Ben je crois que oui, oui ! Je pense que, après c'est de la politique quoi !

A – D'accord, après pareil, si vous deviez me qualifier la démarche HQE... Alors votre sentiment personnel par rapport à ça, au-delà des marchés, au-delà du reste etc, qu'est-ce que vous vous pensez d'une démarche comme celle-là, qui prend en compte un chantier du début à la fin, y compris le cycle de vie, la démolition du bâtiment ? est-ce que ça vous paraît intéressant ? pertinent ? est-ce que... en dehors, de votre réalité de marché, hein ! Votre sentiment là-dessus, si ça devait évoluer est-ce que... vous souhaiteriez que ça évolue dans ce sens là, en fait ?

JF – Je sais pas quoi vous dire... sincèrement heu... j' suis pas, j' suis pas, non j' suis pas...

A – (rire) Vous la connaissez la démarche ? grosso modo ?!

JF – Ben un tout petit peu, oui !

A – Avec les 14 points à vérifier, bon ça vaut ce que ça vaut ! Y a BDM qui fait... par exemple voilà ! BDM eux, ils sont partis de la démarche HQE, qui est critiquée et ils veulent construire du bâtiment spécifique heu à la région méditerranée, parce que heu, l'orientation, parce que végétation etc, enfin, tout est pris en compte, isolation etc... Qu'est-ce que vous... votre sentiment là-dessus...

JF – Ben c'est j'ai j'ai un petit peu le sentiment pieds sur terre, c'est-à-dire à un moment ou un autre, l'idéologie, à un moment ou un autre heu aujourd'hui, enfin y a une réalité économique qui permet pas une certaine fantaisie, et on peut faire ce qu'on veut, on peut gratter du papier pendant 2h, avec une certaine démarche tout ça, malheureusement heu pffff... tous les excès seront jamais faits quoi ! *!tous les excès du papier...!* après c'est certain ! C'est pas, faut avancer pour faire évoluer la chose, ça je comprends, mais après heu... ouais je suis assz sceptique sur le truc, quoi... parce qu'y a une réalité y a toujours à un moment ou un autre une réalité financière qui va se faire et qui va pas adhérer parce que malheureusement aujourd'hui rien ne... après heu... voilà !

A – Ouais, c'est pas l'avenir quoi ?! Vous pensez pas qu'on puisse...

JF – Je dis pas que c'est pas l'avenir, je dis qu'on est loin voilà ! je dis que... ouais, voilà je crois que j' suis pas concerné, je préfère au lieu de... pour dire vraiment ce que j'en pense, ouais ouais...

A – Ouais c'est ça, pas concerné ! Donc y a tout ce petit univers là-bas de de d'archi tout ça, qui débattent sur des trucs qui concernent pas le...

JF – Moi je crois que, ben c'est ce que vous dites, quoi ! ça concerne un minorité et... après y a une réalité derrière que ben une majorité de choses ben qui font que que derrière, ça se fera pas, parce que parce que à un moment ou un autre, ce qu'on va choisir comme option coûte x et quand on se dit bon, si on en enlève un peu, d'abord on cherche à savoir pourquoi ça coûte ça, et quand on voit ben on s'aperçoit qu'en disant bon ben attends, ça on va enlever, ça on va enlever, et /.../ parce qu'aujourd'hui malheureusement chaque... aujourd'hui y a une réalité, c'est plus comme y a 20 ans où on était moins, où chacun faisait sa loi, où effectivement y avait heu y avait heu tout le monde, on travaillait plus donc on imposait certaines choses, certaines réglementations, tout se passait tout se passait un petit peu... aujourd'hui non, aujourd'hui heu aujourd'hui toute option a un prix et de+ en + les payeurs s'intéressent à ce qu'ils paient et du coup, ben des fois ils enlèvent des choses, donc heu, quand vous rentrez là-dedans après vous allez voir que, y a une réalité qui se fait un moment bon y a une certaine partie qui est un peu surplus, qui doit correspondre à une certaine clientèle aisée, à un certin marché aisé, une certaine clientèle locale même, enfin voilà... c'est très heu je dirais heu je suis pas contre le rêve, mais à un moment ou un autre heu les excès, je suis contre un peu les excès enfin voilà, et souvent d'ailleurs y a des choses qui se font heu y a certains créneaux qui se font que même nous en tant que technicien, on s'aperçoit que les choses sont pas logiques quoi ! qui sont mêmes plus cher, qui sont pas plus malins, enfin voilà... donc heu, la grosse mode éco, bon !

A – C'est une mode ?!

JF – C'est une réalité, je pense que c'est + une mode et un c'est... d'abord ça a été une mode, hein c'est une... une manière de penser qui qui a su se faire vendre un moment, qui ssait toujours se faire un petit peu vendre hein, aujourd'hui heu ben heu y a plein de choses qu'on vous encourage à acheter de l'éco, quoi ! maaaaaais

heeu vous achetez quoi ! Voilà ! Vous achetez ! Des fois, les choses les + éco, je peux vous dire que si demain on trouve un le médicament pour soigner le cancer, y sera peut-être pas sorti de suite quoi ! Y va être dévié, enfin j' sais pas ! malheureusement tout est enfin voilà... Bon, on sort du débat encore, mais ! Mais c'est c'est c'est le problème c'est que aujourd'hui y a une réalité économique, j' suis pas, j' suis pas en train de dire que tout est mort, mais aujourd'hui malheureusement heu faut arrêter de rêver quoi !

A – Mais moi c'est ça que je veux voir, c'est-à-dire que ouais !

JF – Le rêve... dès que vous allez voir un formulaire A4 en couleur disant vous allez rêver parce que ça parce que ça, ce formulaire A4 a coûté de l'argent pour être imprimé, et va faire gagner de l'argent à quelque chose, donc un moment un moment, voilà c'est ça !

A – Non mais c'est intéressant, parce que je suis pas sûre qu'ils ont conscience heu de enfin... très honnêtement moi je trouve heu que ça va un petit au-delà tout ça hein, parce que je ce que j'ai retenu vraiment là dans la démarche, c'est que ce qui est important c'est vraiment la conduite de chantier, c'est-à-dire vraiment une espèce de cohérence sur le terrain, bon voilà ! Donc ils vendent plus du rêve à ce niveau là, et ils sont moins attachés aux matériaux que ce qu'on pourrait le croire et à la rigueur ce qui est important c'est que les matériaux soient locaux, éviter de faire venir des trucs de très loin, ils vont plus parier sur ce genre de choses, mais heu...

JF – En sachant que bon, après bon heu les maisons en paille c'est fini hein ça... un moment, après il faut savoir...

A – Mais ils sont pas dans les maisons en paille, hein ! C'est pas le propos, c'est pas l'idée mais, c'est + comment on va faire quelque chose de cohérent, enfin, des histoires de ponts thermiques, ce genre de chose pour que heu chacun assemble son travail à celui de l'autre de manière à ce que ça tienne la route en fait... mais ça vous le faites, vous !

JF – Oui oui voilà, on le fait nous et après on a quand même des coefficients qui nous échappent hein à un moment ou un autre hein, on peut pas non plus prendre un produit et être super heu super heu... Vous savez aujourd'hui une personne qui va venir nous voir, qui va venir nous consulter, mettons pour changer une fenêtre heu va vous demander une fenêtre alors ils vont entendre des termes comme double vitrage, ils vont aller sur internet pour un petit peu se renseigner, donc ils vont voir un petit peu les les les ben ils vont écouter un petit peu les arguments des fabricants, quoi hein, attention que tout le monde vérifie ce que fait le voisin, donc heu et pis après bon... Tout le monde choisit une ligne de mire, après bon voilà, bon y en a toujours un qui a une poignée ci, voilà, qui a ça, mais c'est pour vous dire que les les les clients se renseignent beaucoup, mais c'est des trucs de base /qui vont leur coûter/ ...pis y sont pas qualifiés pour voir ce qu'on leur installe quoi, c'est ça aussi souvent et enfin, moi j'ai vu des choses se vendre, des choses se faire installer qui étaient différentes quoi ! Je parle pas de chez nous, hein ! je parle des professionnels hein on parle professionnels, rien ne vous empêche de vendre une isolation x coefficient et et sur votre devis être marqué, avec des critères Isover hein, on ouvre un catalogue de chez Isover, vous avez telle isolation, tel coefficient thermique, on marque tout ça sur un devis on met un dossier bien carré, bien tout beau, vous présentez ça au client et rien ne vous empêche demain de mettre de la laine premier prix qui est achetée dans une heu GSB type quoi ! Donc heu et ça je l'ai déjà vu, donc heu /.../ donc heu pfff /.../ c'est-à-dire que à un moment ou un autre vous savez, chque chose a son coût et et et aujourd'hui heu ... on a tellement eu heu y a tellement eu heu... ben tout le monde tellement ben on vit dans un climat qu' est pas rassurant, donc tout le monde cherche à prendre des chantier d'avance, d'avance et on signe quoi, le but heu malheureusement c'est... Après chacun a sa limite, vous voyez ce que je veux dire ? et le truc qu'il y a c'est comme on a enfin, moi en ce qui me concerne quand j'atteints cette limite heu ben assis sur, moi ma chaise confortable, je préfère refuser... vous avez des personnes qui sont un peu + bancales, qui ont pas le choix, et pis donc ça part dans un, voilà... après bon c'est donc du coup, enfin voilà !

A – Ouais ouais... Donc les changement à venir dans votre métier ? Les grands marchés à venir, et hmmm et comment vous... donc vous votre adaptation, donc vous c'est les fournisseurs quoi !

JF – Voilà exactement ! Voilà exactement ! C'est-à-dire on part sur sur heu d'abord c'est le client qui nous fait part de ses exigences, ensuite ces exigences là heeeeu si heu on travaille on propose avec les produits qu'on a nous, en sachant qu'on travaille avec des gros groupes donc du coup, on représente le marché. Donc le client avant de demander un truc de produit, on va se référencer sur notre gamme de produits qu'on peut proposer, à la demande du client qui va correspondre à un prix, donc du coup heu on s'adapte au marché heu damain on a demain on a une vague de clients qui vont nous demander des produits éco heut de gamme, ben on s'adapte derrière et demain voilà... Nous du moment qu'on a différents paliers, heu que ben vers le haut on n'a pas de limite, hein heu c'est c'est...

A – Mais vous vous adressez à qui vous voulez, vous n’êtes tenus à aucun fournisseurs en particulier ?!

JF – Non non non nous sommes pas, non mais bon après quand vous êtes dans le métier, il arrive un moment, si vous êtes cuisinier heu, vous avez quelqu’un qui vous fait de la bonne viande, vous allez pas, c’est pas parce que aujourd’hui vous avez pas de côte d’agneau que ça y est vous allez trouver un autre qui vous ait de la côte d’agneau, vous allez pas savoir, donc non ! du moment que vous avez de bons partenaires après on s’adapte bon voilà, ça fait déjà un marché large donc voilà... mais c’est pas parce que demain un nouveau produit que ce fournisseur ne fait pas, qu’on va se jeter dessus sur le produit, heu voilà...

A – Même si vous avez une forte demande ?

JF – Ben si ya une forte demande, mais hou là, les groupes il vont le faire avant nous, quoi !

A – Oui ça sert à rien de devancer...

JF – Ben y devance et pis comme je vous dis, les $\frac{3}{4}$ des produits qui sont faits, vous savez, quand vous connaissez un peu le marché, quand vous choisissez des groupes, je prends le groupe St-Gobain, c’est le leader mondial ! Demain, n’importe quoi qui sorte sur le marché, si ça sort pas par via St-Gobain, nous on prendra pas pourquoi, parce que d’abord ça veut dire qu’on aura très peu de recul, très peu d’assurance dans le futur aussi, et c’est pas parce que demain y a quelqu’un qui vient qui me sort une pastille magique que et qui est et que effectivement j’ai 2, 3 clients qui viennent m’en demander, ben non, c’est pas voilà ! un moment ça se joue des deux côté, je... c’est cette fameuse limite, c’est-à-dire qu’à un moment donné, quand on connaît pas on s’informe, et si on voit... vous savez quand on travaille avec ces grandes marques, ben oarf on est à l’abri, hein ! enfin nous, notre niveau on est à l’abri, on invente on n’invente rien ! J’ vis vous dire, j’ suis pas un révolutionnaire, j’ suis pas voilà ! j’ suis pas un /.../ c’est-à-dire que moi, y a tellement des gens qui sont toujours payés à penser, à mettre des choses au point et à trouver à trouver des produits ... dès qu’ vous savez, y sont distribuer sur des catalogues à 3 millions d’exemplaires, y a pas besoin de commencer à trouver une nouvelle idée heu voilà...

A – Ouais ouais, j’ comprends bien ! Est-ce que vous avez quelque chose à ajouter, en + là ? parce que là voilà, on a fait le tour de mon questionnaire ?!

JF – Non à part de... que je pense avoir fracassé votre ... (rire)

A – Ah non non pas du tout (rire) je viens pas vendre de l’écoconstruction moi, du tout hein ! Je viens voir comment ça se passe, en dehors des types qui se gargarisent avec des grands termes, je viens voir comment ça se passe sur la réalité et quel...

JF – Ben la réalité, vous pouvez marqué qu’il y a une réalité économique derrière qui ravine... voilà ! pour résumer le point y a une réalité économique qui fait que ben tous les critères sont remis en question, quoi ! voilà ! et même même même aujourd’hui, je prends un exemple même de l’éco-prêt où c’est effectivement l’état qui a mis ça en place où on peut dire qui encourage à l’écoconstruction ou à l’éco rénovation, ben heu l’éco prêt n°1, aujourd’hui, toooous les établissements financiers mettent des barrières énormes, alors heu heu dans la durée du montage du dossier, dans le temps de réponse, dans tout ça, eux-mêmes heu voilà, pourquoi, parce que c’est parce que y a une réalité économique, eux ça les intéresse pas de prêter de l’argent à 0 ! Pourtant c’est une loi qui oblige, c’est une loi qui a été fait, voilà ! Donc y peuvent pas l’interdire de la faire, mais par contre y a une réalité qui fait que si demain ben demain vous faites un questionnaire sur l’éco-prêt, je vous donne 3 qu... enfin 2, 3 coordonnées de clients, vous allez voir comment ça s’est passé ! et ils vont vous donner enseignes, 3 établissements bancaires différents, hein ! C’est-à-dire c’est pas, c’est pas local, hein ! c’est quand quand au niveau local j’ vais dire, à 50km autour, vous avez 3, 3 enseignes différentes où effectivement heu ben nous on a eu 3 dossiers, ben les dossiers y durait 6, 8 mois heu... une demande de prêt quoi ! En sachant qu’il y a quand même des banquiers qui vont *non mais attendez on va vous faire un prêt comme ça*, heu voilà... Donc après voilà après c’est une question, c’est vraiment une question d’argent quoi...

A – Ouais, tout est là...

JF – Ben y a une réalité qui fait que derrière, ben y a une idéologie oui, mais voilà...

A – Mais imaginez que...

JF – Ben quand vous pensez que les usines heu ont des barèmes d’amende pour polluer ! Au lieu de trouver des solutions, au lieu de /.../ on dit simplement, bon écoute ! voilà pour polluer à tel truc, y a telle amende, vous avez une usine à Tarascon, /Tambec/ paie des amendes pour polluer !

A – Oui oui oui j'ai entendu ça ! y a une grosse usine qui revend ses droits de pollution ! J'avais entendu ça à la radio !

JF – Ben oui je sais, ça existe aussi, bien sûr ! Donc voilà quand vous voyez ça vous vous... vous dites heu ben d'accord, donc en fait heu on évite les excès, on évite les excès mais les excès sont évités pourquoi, parce que demain tout le monde est au courant, ça chamboule tout, et un moment on pointe du doigt, on pointe les dirigeants donc heu on évite tous les excès et et puis bon, pareil, on a pas envie d'un carnage de 200 morts qui se sont empoisonnées en mangeant des huîtres plutôt que ... on a quand même des réglementations qui sont faites, mais y a des excès qui sont faits tous les jours et si on en entend pas parler, ben... c'est salut quoi ! Pourquoi, parce que, si ça coûtait rien de faire certaines choses, ben si ça engage des fonds, dans les deux sens du terme, c'est-à-dire que si demain on sort un médicament qui protège, mais y sera jamais sorti ! Bon pour vous... voilà ! Parce que ben voilà bon enfin... c'est un autre débat !

A – Non non non tout ça c'est lié ! Moi c'est ça que je viens chercher ! c'est la réalité sur le terrain, c'est bien beau de oui effectivement de faire de grands concepts, mais la réalité sur le terrain /.../

JF – Après je précise pour conclure, parce qu'il faut quand même quelque chose de positif !

A – Ah c'est gentil (rire) !

JF – C'est que c'est pas en faisant rien qu'on fera changer les choses... Donc y faut avancer, mais effectivement à un moment ou un autre y faut avancer sur le terrain, ou alors faites des choses éco mais qui s'arrangent avec les groupes industriels dès le début, enfin, des choses au même prix quoi !

A – Ben le problème des groupes industriels, c'est que justement y a beaucoup trop d'argent en jeu et que ça reste très limité !

JF – Ben bien sûr ! Mais parce que vous avez vous avez 10 usines qui effectivement qui vont dans ces usines vous avez 0 chaînes de production qui vont fabriquer 10 produits heu ce même produit, ce même coefficient, ce même produit, d'un coup on vous sort un produit ça remet tout en question ! Je peux vous garantir que le truc y va sortir y va être fracassé quoi ! Il vont même prendre de l'argent pour faire en sorte /.../ faire en sorte que ce produit n'est pas économe, et que celui là qui est fait, donc c'est ça ! La réalité économique, et pis même ! si demain, vous en voulez, on va dire ok, on va le fabriquer... Ben on on ça ça coûte ça, et ça ça coûte ça, ben après ça revient, hein ! à un moment ou un autre... on voit les les l'isolation, l'isolation heu... j'ai vu de l'isolation, la ouate de cellulose ... ben les fabricants y sont pas cons, les fabricants de laine de verre, y z-ont dit bon ben par contre c'est vachement, enfin au niveau incendie c'est ... voilà ! ça crame comme un rien ! Oui donc le problème, y vont vous dire, oui mais y sont traités, y sont traités heu avec des produits pour pas qu'y prennent feu, ouais d'acord, mais quel produit vous prenez pour pas qu'ils prennent feu ?! et là c'est polluant ! Donc y a, y a toujours, enfin... à un moment ou un autre heu, ou effectivement on vit comme y a 300 ans, mais on augmente le taux de maladie parce que heu l'usine ne tourne pas, mais par contre les maisons, on a froid, on a ci, on a ça et on enlève nos confort, nos petits confort, nos petites montres, nos petites bagues et tout ça, heu...

A – et on n'a plus d'électricité et...

JF – Et voilà donc, après y a une réalité économique qui fait que aujourd'hui, ben les remises en question coûtent de l'argent et je pense qu'à un moment ou un autre peut-être heu...

A – Et quand vous disiez pour que ça change y faut qu'on bouge, c'est-à-dire, vous pensez quand même qu'il faut que ça change ?

JF – Ben il faut, je pense que oui, y a une évolution mais c'est de suite, heu ben le truc qu' y a c'est que après faut pas faut pas être idéaliste quoi, ça coûte de l'argent et heu je pense qu'à un moment il faut passer un certain cap, mais ben toujours en ... faisons en sorte que ça coûte le même prix quoi ! Faisons en sorte que les choses se font et que ça et que ça ne fasse pas sortir, que le consommateur ne ça lui coûte pas d'argent quoi ! Voilà ! Pas plus que voilà ! Après heu...

A – Oui mais l'énergie à bas prix d'EDF, par exemple c'est ça qui est en train d'épuiser toutes les ressources, l'électricité qu'on paie, on la paie pas assez cher, alors en même temps, moi j'aurais du mal à payer plus cher mes factures ! en même temps, j' suis en train de prendre conscience qu'il faudrait payer plus cher pour que heeueue pour que ce soit logique et cohérent par rapport aux ressources...

JF – On doit payer, moi je pense que payer plus cher qui qu'il en soit à un moment vous y arriverez plus, hein ! Un moment vous allez pas payer une note, et pas manger dans votre assiette, par contre peut-être consommer un

peu moins ! après c'est un bon sens à chacun quoi ! Voilà ! c'est un bon sens à chacun, bon après chacun vous savez, comme on parle des entreprises du bâtiment on peut parler de plein de choses heu ...

A – Les tee-shirts achetés en Chine hein ! ça ça doit être fabriqué en Chine rien du tout, je l'a payé pas cher, mais en même temps si je réfléchis heu je le jette, mais je peux pas m'habiller chez Lacroix quoi !

JF – Exactement !

A – On est d'accord ! bon tout est là ! super ! (rire)

JF – Je vais prendre votre nom et vos... votre numéro... (*sic*)

A – Alors ! Tu me présentes ton entreprise ? ton secteur d'activité, et puis tu me dis un peu ce que tu fais, à quoi ça correspond ton secteur d'activité...

F – Donc plomberie, chauffage, sanitaire, zinguerie, tout ce qui est cheneaux, les gouttières heu plus largement des cheminées, l'étanchéité autour des cheminées, voilà, beaucoup de particuliers heu... essentiellement du particulier.

A - essentiellement du particulier ?! ben oui tu es sur une petite... tu es tout seul !

F – Ouais ! ouais ouais... pour le moment.

A – Tu comptes embaucher ?

F – Lundi !

A – heu en administratif me disait Véro...

F – Ah non, non non ! pas elle, j'embauche un gars...

A – Non mais, l'embaucher quoi ? comme ouvrier ?

F – Comme ouvrier !

A – D'accord ! Donc tu agrandis là ?!

F – Oui...

A – d'accord ! Et ta boîte elle a combien de temps ?

F – Octobre 2008 !

A – Ok... je calcule ! (rire)

F – 3 ans ½ !

A – Et alors du coup ton parcours c'est intéressant, ce que ce que vous disiez tout à l'heure, tu as pas fait de formation heu...

F – Non, moi j'ai arrêté au bac... 2 ans ... 1 année sabbatiques, 2 ans d'armée, 2 ans tennis heu comme prof de tennis, pendant 2 ans, après 2 ans commercial, c'était pas ça et après j'ai trouvé un patron qui m'a pris en plomberie, chauffage heu...

A – Et t'avais jamais touché à ça ?!

F – Non mais bon ! J'étais bricoleur, quoi ! Moi j'ai toujours... mon père a toujours travaillé, moi j'ai toujours travaillé, hein !

A – Ouais, tu connais un peu quoi...

F – Ouais...

A – Donc tu as pas de formation de plombier, tu as été formé heu...

F – Sur le tas !

A – sur le tas ! Avec un... c'est c'est marrant comme parcours ça ! Mais enfin remarque, y a beaucoup de transmission dans ce milieu là, aussi ! Le gars tu le connaissais ou ... ?

F – Non, non, non ! On a envoyé des CV à tous les plombiers du coin, et y en a un qui m'a répondu.

A – Ok ! Et donc à partir de 3 ans de ... tu peux te mettre à ton compte !

F – Ouais, 3 ans d'expérience, tu peux ... mais bon, maintenant ils ont fait l'auto-entrepreneur, ça veut plus rien dire ! (*silence*) demain je veux me mettre auto-entrepreneur en plomberie ou heu...

A – Ou moi ?! ça marche !

F – Ouais ! Bien sûr !

A – D'accord ! Alors tu travailles avec heu des particuliers, donc secteur privé, rénovation ? neuf ?

F – Beaucoup de réno, du neuf ça commence, /on fait du neuf/ mais bon... quand je travaille avec des archi, souvent c'est de la réno (*silence*) pff... y a les 2, mais bon, le + souvent, c'est-à-dire, des maisons neuves, j'ai fait quoi ? 2, 3 par an, c'est pas...

A – C'est pas ton gros marché quoi...

F – Non...

A – Tu as du travail à long terme ? tu es tranquille sur ?

F – Là ... je suis tranquille jusqu'à janvier, mais c'est pareil, je viens juste de m'installer, j'ai pas trop de recul encore par rapport à ça... parce qu'après c'est pareil, y en a qui t'appelle pour du boulot c'est maintenant quoi ! Non mais là voilà, je sais que j'ai deux chantiers qui commencent en juin, je sais que j'en ai en... septembre, je dois en avoir en octobre, et c'est des chantiers où y a beaucoup de boulot, donc heu...

A – Alors comment ça se fait que tu embauches ?! c'est que tu as confiance, quand même !

F – Non c'est que, je fais un chiffre d'affaire de deux gars, en étant seul, et que je sature quoi ! Là je fais 12 ou 13 heures par jour heu ... voilà, donc là j'en peux plus !

A – Donc le calcul est vite fait, ça te reviendra moins... c'est plus intéressant...

F – Ben heu ça va me revenir pareil ! Bon à la base je pense pas que je vais moins bien gagner ma vie, quand même (*silence*) normalement !

A – c'est que tu marches bien ! Parce que par les temps qui courent, les mecs auraient plus tendance à débaucher que, 'fin embaucher, quoi tu vois !

F – Ouais mais bon ! pff..

A – Ben c'est bien !

F – J'ai heu par rapport à ma première année, j'ai triplé mon... bénéfice, enfin pas mon bénéfice ! mon pas le bénéfice...

A – Ton chiffre d'affaire ?!

F – Mon chiffre d'affaire ! J'ai commencé à 70, l'année dernière j'étais à 170, là j'étais à 215 cette année, sur 2011...

A – Pourquoi selon toi, ça marche si bien ? c'est quoi, c'est le marché qui est super ouvert ? ou c'est toi qui es bosseur ?! tu es connu ?

F – Après moi, j' suis bosseur, je suis un peu connu dans le coin, et tu vois après, les gens y sont contents de toi, y te conseillent hein ! Après c'est beaucoup de bouche à oreille, hein ! c'est vous, je veux vous, on s'installe tout de suite, ben... j'attends et puis voilà /.../ hein !

A – Ok ! Donc tu as pas fait de formation pour devenir plombier...

F – Non !

A – ... est-ce que tu en as fait après ?

F – Non plus !

A – Jamais ?! Aucune formation ?!

F – Jamais...

A – Tu cherches pas à en faire, t' es pas intéressé ?

F – Si ! Mais faut avoir le temps, quoi !

A – Donc quand tu auras un ouvrier, est-ce que tu penses que tu en feras ?

F – Si je peux, ouais !

A – Ouais ?

F – Oui enfin c'est pas si je peux, je pourrais en faire j'aurais plus de temps et on m'en propose tous les ans, hein !

A – Alors qu'est-ce qu'on te propose comme formation ?

F – Aaah pff... formation sur les pompes à chaleur heu... brûleur de chaudière, bon à la rigueur ça c'est des trucs que je sais faire...

A – Ouais ? Tu, tu sens un manque toi ? tu sens que tu aurais besoin de te former sur quelque chose ?

F – Siiiiii ! même sur les brûleurs, de temps en temps au lieu de chercher la panne, de passer ¼ d'heure dessus, parfois tu y passes une heure parce que c'est pas ... c'est pas toujours des trucs évidents ! Mais voilà après ! Si tu as toujours moyen de te mettre un peu au goût de jour, des des nouvelles technologies aussi hein ! Mais bon après, on peut pas... Nous on est des installateurs, sur les pompes à chaleur on sait pas réparer, tous les plombiers, y en a aucun qui sait réparer, ça ! Après c'est être frigoriste, heu ... donc après, j' sais pas... tout faire !

A – Des formation en écoconstruction, on t'en propose ou pas ?!

F – Non ! Si ! La chambre des métiers, voilà alors y a deux jours de formation sur le ... ils en font, tu as des stages, tu as plein de stages à la chambre des métiers, tu as la comptabilité, tu as gestion du personnel, tu as des formations comme ça aussi, mais... pff après c'est du temps, ouais ! c'est un manque de temps, c'est heu ... pis ça fait chier d'y aller !

A – Y a des formations qui sont prises en charge fortement, quoi !

F – Non mais ! C'est même pas question de payer ! ça je m'en fous !

A – Moi c'est le temps !

F – c'est le temps ! Moi des formation, moi... tous tous les mois, moi mon commercial y m'appelle, y me dit *bon heu on va chez A voir les nouvelles pompes à chaleur, tu viens, y vont montrer comment ça fonctionne, comment y faut les monter*, j'ai pas le temps !

A – D'accord ! A c'est ?

F – Une marque de...

A – Fournisseur ?

F – Non, non ! Moi j'ai F. R. j'ai B. j'ai B. ...

A – Ils te forment eux ?

F – Ah ben c'est eux qui me disent, ben voilà y a formation chez telle marque, donc t'as A, tu as C tu as L, qui proposent deux, trois jours de formation pour les nouveaux produits, comment y faut heu, les installer, les réparer, ouais voilà quoi !

A – Et tu les fais pas !

F – Pas le temps !

A – Pas le temps ! Et comment tu fais alors, quand tu as du matos que tu connais pas ? Tu improvises ?

F – Non mais, monter, on sait monter ! Après, un brûleur de chaudière, ça reste un brûleur quoi ! Mais qu'il ait 10 ans, ou qu'il ait 20 ans, c'est une boîte de contrôle, c'est une pompe heu souvent, c'est toujours les mêmes pannes là-dessus quoi ! A part qu'il ont rajouté de l'électronique, donc heu après, si y avait pas l'électronique heu, y a aucun plombier qui va venir réparer, on fait venir le technicien et pis voilà !

A – Le gars que tu vas embaucher, tu le connais ?

F – Non !

A – Du tout ?

F – Il bossait chez un plombier, là, il est parti de chez lui, il estimait que son patron c'était un charlot, tu vois !

A – Il a, il a quel âge ? c'est un jeune ?

F – Il a 25 ans à peu près...

A – 25 ans, est-ce que tu l'enverras se former lui ?!

F – Pas forcément, non ! Moi j'irai ...

A – Plus toi que lui ?

F – Ouais !

A – Y a plus d'aides pour les chefs d'entreprise, hein !

F – C'est même pas... non mais c'est même pas par rapport à ça ! c'est demain le gars, je vais lui faire faire cette formation, si demain y veut s'installer, il aura les formation et heu... voilà quoi ! faut pas être con non plus quoi hein !

A – d'accord ! (*rire*)

F – Non non après nous dans notre métier, franchement c'est beaucoup de raccordement, beaucoup de ... maintenant quand on te livre une machine, y a rien de sorcier, hein ! tu as deux sorties, tu branches tes tuyaux, c'est fini ! y a tout à l'intérieur maintenant ! t'as plus besoin de rajouter 50 accessoires, de réfléchir, de ci, de ça ! Nous le métier il a été simplifié, hein ! C'est plus le plombier d'il y a 50 ans, hein !

A – Ah ouais ? moi je me rends pas compte parce que...

F – Ben le plombier y a 50 ans, y tiraient des tuyaux gros, tu vois gros comme celui-là, il faisaient toutes les installations de chauffage avec ça ! Moi les tuyaux tu vois comme y s'adaptent avec /.../ tu as tous les /clarinettes/ les tuyaux /.../ qui déroulent heu... que avant c'était de l'art, c'était...

A – Hmm hmm... enfin, c'est facile, moi je me sentirais pas de ...

F – Mais facile, non ! Mais, je veux pas dire que c'est facile, c'est physique ! Mais c'est plus simple qu'avant, quoi !

A – ... qui nécessite pas de formation !

F – Pour les... pour les machines nouvelles ! La technologie nouvelle , après pour ce qui reste de, de l'hydraulique, y a rien de sorcier, non !

A – Hmm ok... Donc tu n'as pas de certification ?

F – Non, j'ai pas voulu heu ...

A – On te l'a proposé ?

F – ben j'aurais pu faire une validation d'acquis mais bon !

A – Mais, tu sais tous les éco-artisans, qualibat, qualité heu...

F – Oui mais voilà ! heu tu as... chez nous tu as Qualigaz, heu tu as qualisol pour le solaire, heu c'est /.../ c'est juste une question de pognon, quoi, c'est tout ! Qualisol, c'est pour être référencé chez des gens, et après, ils ont droit à une aide s'ils prennent quelqu'un qui a la qualification qualisol ! y avait une aide, maintenant les aides on les a plus !

A – C'est les éco-prêts ?

F – Même pas ça, tu avais la région te donnait 300, c'est /.../ qui te donnait une somme, tu avais le conseil régional, tu avais le département, tu pouvais avoir la mairie, maintenant tout ça on les a plus ! et si tu veux qualisol, tous les ans après il faut payer ! Voilà !

A – hmm... et y a une formation avec ?

F – oui donc voilà ! tu as ta petite formation, bon tu paies mais ça sert à rien quoi ! c'est heu ... moi là j'ai des clients, ils ont /.../ crédit d'impôt, je pose du solaire, ils ont leur crédit d'impôt vu qu'y a plus les aides ! et même avant quand y avait les aides, c'est quoi, histoire de 300 euros ? je les enlevais de mon devis ! On marge quand même bien sur le matériel, donc on peut se permettre d'enlever 300€ et prendre le chantier !

A – D'accord ! D'accord... (*rire*) qui te l'a proposé la qualification ? qui est-ce qui t'en a parlé ?

F – Ah ben ! ça je connaissais quand j'étais ouvrier après c'est les grossistes qui te disent tiens, ou c'est la chambre des métier qui nous envoie, voilà, formation heu !

A – Qui t'envoie de la, de la doc ?

F – Voilà ! Qualibat c'est pareil ! c'est heu le formulaire, ce qu'y a donc, quand tu es qualigaz, ben le client au lieu de payer le formulaire 30 €, il va le payer 90 € ! Donc ça tu le prends à ta charge, pour 60 € tu t'en fous, même 120 ou... tu paies ton formulaire un peu plus cher, et le /.../ il contrôle ton installation, quand tu es qualigaz le contrôleur du /.../ qui vient mettre le gaz, il contrôle pas en général ou il jette un œil vite fait... c'est juste ça !

A – Ça sert à rien ?!!

F – Ça sert à rien ! Si ce qu'il y a c'est que tu es référencé, voilà ! Tu as un machin heu, tu vas voir l'ADEME, ils te disent bon ben voilà, pour le solaire, y a eux, y a eux, y a eux qui sont qualisol ! mais c'est pas parce qu'ils sont qualisol, qu'ils sont meilleurs que les autres ! voilà... ils sont référencés, c'est tout ! Question de pognon ! Comme pour tout, c'est business !

A – hmm... tu es affilié à la CAPEB ou FFB ?

F – Non !

A – Tu les connais ?

F – Ouais !

A – Ça t'intéresse pas ?!

F – /J'ai pas besoin !/

A – Non ? (*rire*)

F – Moi je te dis, je suis simple ! c'est, je suis là pour bosser !

A – Ben ils ont des coups de mains, des trucs intéressants !

F – Ouais, ouais ! Je sais, mais bon, après mon ancien patron il y était et pff... bon...

A – Ça servait à rien ?!

F – J' sais pas si ça sert à rien, j' peux pas en dire autant, parce que autant c'est super utile ! Mais bon, déjà j' m'en sors pas à faire mes papiers, mes devis, ma compta ! tout ! et les factures, ça c'est ... ça c'est le pire, ça !

A – heu tu es... bon, on parlera du solaire alors, parce que... tu me diras si c'est dans le cadre de l'écoconstruction, on verra ça après ! Donc, toi tes marchés c'est, tes chantiers c'est, bouche à oreille !

F – Ouais ! Après c'est des archi...

A – Des archi ?

F – Voilà, je commence à en avoir deux (*silence*) ... après la mairie de Vaison aussi, mais bon c'est c'est au coup par coup, c'est j'ai un copain qui s'occupe des travaux et ... mais bon, c'est pas souvent... Non, voilà ! en général c'est bouche à oreille, heu c'est des gens qui me connaissent parce que j' suis né ici heu, voilà quoi !

A – Tu fais pas de pub ? sert à rien ?

F – Ma pub c'est mon camion, hein !

A – Ouais ?

F – Qu'on voit partout ! (*rire*)

A – Ouais ?! (*rire*) Le tout c'est de se garer en vue, quoi ! Les archi qui font appel à toi, c'est quoi ? sur quel type de chantier ? eux, c'est, c'est du neuf ?

F – heu pff... ben ça dépend du chantier ! pour le moment B. c'est plus de la réno, bon là c'est maison neuve, mais bon heu ... pff (*silence*) ouais, c'est réno et neuf, ça dépend, ça dépend de ce qu'ils ont, hein ! mais en fait en général, ouais quand tu es avec un archi il propose toujours à toi heu !

A – Alors quand les archi te proposent un chantier, est-ce que enfin comment, ils prennent comme ça au pif, les artisans qu'ils connaissent ? ou est-ce que il y a...

F – ben le client il peut apporter ... je t'ai coupé !

A – Non vas-y, vas-y !

F – Ou le client il peut dire bon voilà, moi je veux travailler avec telle personne, telle personne, telle personne ! et quand un archi propose, il propose toujours, il faut qu'il ait plusieurs devis, en fait ! Donc forcément il va appeler... bon moi il m'appelle, parce que il travaille avec moi, et après il va appeler d'autres personnes, heu je le connais alors souvent, il me file les devis ! voilà, mais bon en général on se tient ! voilà après sinon il me dit, ce devis, tu es un poil plus cher, je m'aligne ! après il faut le justifier, quoi ! il faut /.../

A – hmm... tu connais les autres artisans qui qui sont sur le chantier ou ... ?

F – Ouais, en général ouais...

A – Parce que c'est des gars de la région ?

F – Ben ça, rien que sur Vaison, tu prends allez, 15 km autour de Vaison on est plus de 50 plombiers, c'est énorme ! Après on a tous du boulot, heu... donc en général, c'est vrai qu'on se connaît, y en a avec qui on s'entend super bien, d'autres avec qui on s'entend moins bien, et puis voilà !

A – Mais sur un même chantier, tu es le seul plombier à intervenir ?!

F – Ouais, oui ! Mais après souvent, le plaquiste ben c'est le même parce que voilà ! l'archi s'il a ... il a son équipe, l'archi ! Donc après en général, il se débrouille pour faire passer son équipe, comme ça il connaît ses gars et puis voilà ! Donc après, c'est vrai qu'on se connaît, on se tire pas dans les pattes heu, on va pas se gêner entre nous, puis...

A – Donc, vous faites des réunions de chantier ?

F – Ouais...

A – Comment ça se passe ? Qui gère ?

F – Archi ! qui ... tel jour, telle heure voilà, réunion de chantier ! Tu es là, c'est bien ! tu as un empêchement tu préviens, et puis voilà quoi ! Après sur la réunion, bon voilà ! ouais, il faudrait avancer là heu, ça ça va pas, faudrait refaire, heu...

A – Sur les arch... sur les chantier où y a pas d'architecte, comment ça se passe ?

F – Oaah souvent c'est le ... (*silence*) ... on se débrouille entre nous ! On se débrouille, on essaie de se voir, qui intervient quand, toi tu es là quelle période ? on essaie de se faire un planning entre nous, et puis voilà ! Mais pour le moment, j'en ai pas eu, j'ai dû en avoir, ouais ! 2, 3 ?! On va dire des maison où grosse rénovation, heu... où y a pas d'archi ! soit, ouais... c'est ça, quoi, on se débrouille ! Mais c'est pas sur des grosses, enfin ! quand on part de A à Z, c'est-à-dire, même si tu as une structure, tu dois tout refaire, c'est le client qui gère après heu, nous on s'entend entre nous quoi ! On sait que pour telle date ça doit être fini, après bon, *toi tu es là cette semaine*, on va pas gêner, on a du boulot de partout, donc heu ! Voilà !

A – Et ça se passe bien ? vous arrivez à vous entendre entre vous ? y a pas de grosses heu... surprise ? tu arrives sur ton chantier toi, c'est pas fini tu es obligé de rappeler le mec...

F – Ah ben ça tout le temps, ça ! tout le temps ! ça arrive ... parfois tu en as c'est des maîtres d'œuvre, c'est même pas des archi, ils sont maître d'œuvre, donc les clients ils prennent un gars qui dit qu'il gère le chantier, pff...

A – Alors c'est qui ce gars là ? il vient d'où ? il est quoi ?!

F – Lui il est c'est un gars de M, il est maître d'œuvre, il me donne du boulot donc je vais pas trop lui cracher dessus (*rire*) ! mais il gère ses chantiers heu pff... il prend que des branques... c'est toujours au moins cher, au moins cher au moins cher, pour tout ce qui est plaquo, les chapes les trucs comme ça, et après c'est le bordel quoi !

A – Et c'est le bordel ! parce qu'il gère mal, il coordonne mal...

F – Ouais, il est jamais au courant de rien, heu ... là je vois dans un château à Jonquière, on a fait six appartements dedans heu ça c'est, pfiiiiit ! moi il me reste une semaine de boulot, même pas, j'y vais et après je veux plus en entendre parler quoi !

A – D'accord... Le problème il est où ? c'est un manque de communication ? mauvaise gestion du groupe ?

F – ben c'est problème de communication, c'est heu ben là comme c'est pour des touristes, ils ont en rien à foutre, ils voient d'abord pour leur chantiers pour leurs clients et après ils y vont quand ils ont le temps, donc après c'est *ha ben je peux pas passer, parce que lui il a pas fait ça, mais bon moi je peux pas passer parce que lui il a pas fait non plus* et vu qu'il a fait un chantier et qu'il a pas le temps de venir, il dit que c'est ma faute quoi !

A – D'accord... ça va jusqu'à la bagarre ? (*rire*)

F – Nooon ! Parfois c'est un peu chaud sur un chantier, mais ... Mais bon c'est pareil ! après ça dépend, parce que quand tu as l'artisan en face de toi, qu'on se connaît, ça va bon même si ça chauffe, mais quand le gars il a pas le temps, il sous-traite, donc tu as des gars qui viennent pour sous traiter, passer leur journée à /.../ ils en ont rien à foutre de toi, donc parfois c'est un peu chaud !

A – hmm hmm... Donc l'idéal c'est quoi comme situation ? c'est d'être plusieurs artisans qui se connaissent ?

F – C'est dire voilà ! d'essayer de travailler toujours, de travailler avec les mêmes ! Quand tu vas chez un client, tu dis bon voilà, je vais faire des travaux, tu essaies de placer des gars en qui tu as confiance, où tu sais que y aura aucun soucis, qu'ils travaillent bien et au moins tu passes un chantier tranquille, quoi ! Par contre voilà, je vais jamais conseiller des gars en qui j'ai pas confiance.

A – Ouais, que tu connais pas, ou ...

F – Non même des gars que je connais, qui me font bosser je vais pas aller les conseiller, parce que les gars ... là j'ai un copain maçon (*murmure son nom, rire*) heu... eh ben heu je le conseille pas, à part quand c'est des petits machins, des bricoles ou le chantier c'est des caraques en face de toi, ou le client c'est un caraque tu dis bon ben pour lui ça suffira amplement ! et pour des mecs qui ont pas trop de tunes ! Voilà ! Parce que là c'est clair il travaille un peu moins cher, mais bon heu...

A – Tu as jamais entendu parler des groupement momentanés d'entreprise ?

F – Si ! Y en avait eu un à Vaison...

A – Ah ! Alors ?

F – et ça a pas tenu...

A – hmff pourquoi ?

F – pff c'était le bordel à gérer, celui qui gérait il comptait faire des remises heu... sur les chantiers il arrivait heu il venait sur les pauses des autres, *allez ! 10% c'est rien !* Moi je voulais pas les faire les 10% ! Moi j'y étais pas, mais bon, j'ai des copains artisans qui y étaient heu ça a pas duré quoi ! En 2 ans, ça a été très long a monté, ils ont fait quoi ? deux chantiers ?! Parce que en fait, ils avaient fait une coopérative, donc t' avais un ou deux plombiers, t' avais un carreleur heu... ça a été l'enfer parce que tous, parce qu'à côté de ça, t' as les, ben tous les artisans on a nos chantiers et tout, si le mec si il disait, ah ben j'ai accepté le chantier et y faut commencer... Ah ben non, moi j'ai pas le temps ! ah non, non toi t' as pas le choix, y faut faire c'est la coopérative, donc heu... Vaut mieux gérer ses trucs, tu sais quand est-ce que t' intervies, quand voilà ! et puis voilà !

A – Donc ça vaut pas le coup quoi ?!

F – Autant ça vaut coup ! J' sais pas ! Mais là à Vaison, pour les /.../ ça c'était mal passé ! Après moi je vois, j'ai que 35 ans, j'essaie de me mettre qui ont mon âge ou plus jeune, pour me dire je vais jusqu'à la retraite avec eux, quoi !

A – Hmm hmm... Donc ça pourrait être intéressant, si ça se passait bien avec des des des collègues ?!

F – Oui ! Mais heu...

A – Ça peut vous permettre par exemple de répondre à des appels d'offres ! Tu vois, des trucs plus gros !

F – Oui bien sûr ! Mais ça après heu... vaut mieux être chacun de son côté, chacun faire son truc et tu conseilles, que je pense, faire un truc ensemble parce que après t' es quand même menotté quoi ! c'est comme une association, enfin c'est une association, hein ! Donc heu, c'est rare que ça se passe bien une association...

A – Ouais enfin... ce que j'entends souvent, c'est que un des grands bonheur d'être artisans c'est que t' es tout seul et t' es tranquille !

F – Ouais voilà, t' es libre !

A – T' es libre !

F – Ouais voilà, si je prends un /.../ heu...

A – Ouais, t' es pas là pour rien quoi...

F – Enfin, t' es libre, mais bon ! t' es pas si libre que ça non plus, quoi !

A – Tu bosses beaucoup !

F – Après... tu bosses beaucoup, bon tu gagnes bien ta vie, mais après ben c'est des charges, donc c'est un cercle vicieux, tu bosses pour payer parce qu'il faut le ... parce qu'après si c'est /.../ ben faut faire, tous les mois t'as 2000€ de charges ! plus le crédit du camion, plus les assurances, l'essence ...

A – Mais c'est un vrai choix, une façon de bosser ! parce que vous pourriez par exemple être groupés, plusieurs entreprise, et avoir deux camions et ...

F – Ah ouais ! mais non ! là après faut que... parce que moi je vois, des collègues qui font ça, qui bossent ensemble, ils ont chacun leur véhicule, ils ont, c'est chacun leur entreprise, et il vont ... tous les chantier...

A – Mais il vont avoir une secrétaire, par exemple ! un personnel administratif pour ...

F – Ouais ! heu là le copains carreleur, ils bossent à deux, mais... ils ont chacun leur entreprise, y en a un qui va faire un devis, mais ... ils le regardent ensemble, bon est-ce qu'on peut le prendre, parce que, voilà ! mais c'est deux entreprises, ils travaillent tout le temps ensemble, mais c'est deux entreprises séparées ! Si demain ça va pas, ben, t'as pas besoin de refaire des papiers, pour casser pour heu...

A – Donc y a quand même une vraie, vraie volonté d'être autonome quoi !

F – Ben je pense !

A – ... dans ce milieu là, ouais !

F – Maintenant /si tu prends 500 salariés/ c'est bien, mais bon il arrive un moment où... (*rire*) c'est plus faisable, quoi ! moi je sature, je peux plus rien faire !

A – (*rire*) Ouais c'est c'est chaud d'embaucher quelqu'un ! parce que tu sais pas trop...

F – Ouais bon c'est chaud aussi de faire le travail tout seul quoi !

A – C'est chaud, oui ! d'accord !

F – Non c'est vrai !

A – Mais quand tu embauches quelqu'un tu le connais pas le gars ! tu sais pas sur quoi ...

F – Oui mais bon ! c'est un essai, je vais bien voir ! bon à priori il est vraiment valable ! parce que heu chez qui il était heu, le gars il faisait que des éloges de lui, que au bout d'un moment l'autre il avait, il en avait marre, parce que lui, le patron, du moment que le gars est arrivé, il faisait plus rien ! il venait sur le chantier, il se barrait, il allait faire du cheval toute la journée !

A – Super !

F – Bon il disait, moi j'en ai marre, le patron il en fout pas une !

A – Hmm !

F – Voilà !

A – Alors ! Là on va parler d'écoconstruction parce que quand tu poses du solaire, c'est de l'écoconstruction ?

F – Ouais... ouais...

A – Non ? Bon on va dire, raconte moi un chantier... 'fin c'est quoi, des panneaux solaires que tu poses sur un sur un, le toit ?

F – Alors j'en ai, là j'en ai... c'est pas ma principale activité on va dire, heu... après moi je fais du solaire, si on me demande j'en fais, après je fais pas de la publicité pour en faire quoi ! Moi là j'en ai fait, j'en ai fait heu trois ! Après bon, avec mon ancien patron on en a beaucoup fait, mais heu c'est plus heu, voilà heu un besoin des gens qui disent on va économiser heu ... pour payer moins d'impôts, les gens y voient ça aussi, hein !

A – Donc c'est des maisons... enfin y a... là c'est un chantier ?!

F – Là oui, j'en ai fait bon une maison heu une maison, c'est une ruine à /.../ qui est à retaper, mais bon les gens y sont pas dedans c'est plus facile, tu es là... pour faire du crédit d'impôt parce qu'ils paient beaucoup d'impôts heu donc y se sont dit, *bon ! on va être un peu écolo, un peu crédit d'impôt* et voilà ! on va essayer de pas dépasser dans le temps, sachant que... ça revient cher, d'ailleurs !

A – Donc c'est pas vraiment des chantiers verts, quoi ! une volonté des usagers qui à un moment donné ...

F – Oui ! Après, je sais qu'il y a des communes qui font des logements sociaux, mais bon ils font du, là c'est tout du solaire ! A Bollène ils ont fait des logements, tous les logements sont équipés solaire ! Le collège à Vaison, l'eau chaude maintenant, ils ont refait tout le collège et tout le bâtiment c'est du solaire ! Bâtiment, tout ce qui est dortoir et logement heu personnel, ils ont mis du solaire !

A – Ah c'est intéressant ça, ouais !

F – Bon là quand j'étais à la gendarmerie de Vaison, on a mis du solaire partout, après heu ! on a mis du solaire, mais les murs c'est du moellon, les isolations c'est du contreplaqué heu déjà isolé, c'est pas de l'écoconstruction, quoi ! c'est heu... c'est, après voilà !

A – Politique de l'énergie hein !

F – Voilà ! C'est toujours moins gourmand en énergie !

A – C'est ça ! Ben la politique, le Plan bâtiment Grenelle dont je te parlais, c'est, ce qu'ils demandent c'est la maîtrise de l'énergie, on s'en fout de maisons en paille, des toits en chaume ! C'est pas le propos, quoi ! C'est vraiment énergie !

F – Surtout, ça apparemment ça revient pas si bon marché que ça quoi ! Ça coûte cher, au départ, après normalement c'est heu, c'est un investissement !

A – Oui, c'est un investissement, t'es censé faire des économies à long terme !

F – Là je vois, on est en train de faire une maison sur M. , je travaille dans une maison qui est en bois, heu donc heu, l'isolant c'est de la laine de chanvre, trucs comme ça, bon ! le gars il en a pour 300 000 ! pour heu pour allez, 140m² ! Juste de maison, sans l'achat du terrain ! Bon y faut regarder, là il commence un peu, il essaie de gratter un peu, c'est c'est...

A – cette maison, c'est qui... c'est un architecte ?

F – Y a un architecte, ouais !

A – Qui est qui est quoi ? qui est branché heu...

F – pff... non, lui il est branché heu fric, lui il est branché heu... jamais du haut de gamme dedans, si ça fait /marcher un peu /.../ mais lui, c'est un archi toit plat quoi ! c'est pas un archi d'ici, quoi ! lui il bosse beaucoup sur Paris, il a ses bureaux ici, il fait il refait beaucoup d'hôtels à Paris, et chaque fois qu'il fait une construction, il fait les toits plats, ça fait moderne ! C'est pas forcément le style de la région, mais ; après ça peut être bien, c'est pas laid non plus ! ça commence on en voit un peu plus, c'est pas laid ! (00 :22 :00) Mais non il est pas branché à fond heu, si on restaure, il aime bien gardé tout ce qui est, même si c'est pourri il aime bien gardé, /.../ quand ça va s'écrouler mais... on garde dans le jus, les vieilles poutres, les trucs...

A – Il garde tout tel quel quoi !

F – Ouais...

A – Donc y fait de l'écoconstruction ! typiquement quoi !

F – C'est pas, c'est pas de l'écoconstruction parce que les murs c'est que de la pierre, y a pas d'isolant, y a rien hein !

A – Il met pas d'isolant ?!

F – Non ! Il garde les murs... les murs en pierre à l'intérieur pour garder le style, mais bon ! Mais bon, les murs ils font, ils font 80 cm d'épais, donc heu ! L'hivers y fait pas froid et l'été y fait un peu frais dedans, quoi, mais heu... ah non y a pas d'éco, à part le double vitrage...

A – Ouais parce que c'est pas nécessaire, effectivement ! Du coup c'est pas intéressant... Tu heu est-ce que vous êtes plusieurs à intervenir sur le chantier ? Comment il gère lui, le cet archi ? comment il coordonne le chantier ? est-ce qu'il te paraît intéressant dans sa façon de faire ?

F – Ah non mais lui c'est le bordel ! (*rire*) Lui ouais, il est pas trop structuré, c'est heu ouais là, on commence là les gars ! Il essaie sur le planning en disant cette semaine c'est lui, cette semaine c'est lui, cette semaine c'est lui, bon après, pas toujours évident de tenir, ce qu'on voit nous, c'est quand est-ce que le client y rentre dedans, après on se débrouille pour que ce soit fini. Mais bon, c'est sûr qu'il y a quand même un planning, en disant bon

par contre, voilà ! à cette date le gars pour les chapes, il intervient, lui il faut réserver longtemps avant, c'est des choses comme ça ! Nous après faut qu'on se cale, heu t'as plaquiste, quand le plaquiste il est là, faut qu'on passe des trous dans les cloisons, donc on dépend tous un peu les uns des autres... Mais bon en général, ouais, y a date de début, date de fin, à telle période faut que ça se soit fait, à telle période faut que ça se soit fait, y a quand même un planning, mais bon ça dépend des archi... lui c'est... lui, il est bordélique !

A – Il est bordélique ?

F – Ouais...

A – Il sert à rien ? enfin le chantier te paraît pas mieux organisé ?

F – Ah non ! Il serait pas là, c'est pareil hein ! ce qu'y a c'est que le client il est pas d'ici, après ouais, le client il prend un archi pour quoi ? parce qu'il se dit au moins mon chantier il va être coordonné, y aura un suivi, si il y a quelque chose qui va pas l'archi, il va le voir, voilà ! c'est vrai que parfois l'archi il est là, mais bon ! un jour il trace un plan, le lendemain t'arrives la salle de bain c'est plus du tout la même ! y a... y a 15 jours on avait eu heu une salle de bain, chez moi par rapport aux écoulement j'avais dit ça va pas être possible ! Bon ben je vous la redessine pour vous, on va faire ça comme ça, aujourd'hui à la réunion, j'arrive sur le chantier la salle de bain était comme elle était prévue au départ ! Donc du coup maintenant on remonte les sols pour que je fasse passer un 2^e écoulement, donc... Si y avait un suivi, /contrat réunion/ la salle de bain à refaire et puis voilà ! Ouais c'est pff... il est lui il est rêveur, il est... mais bon ! moi je m'en fous !

A – Comment tu t'entends avec les archi en général ? et un mec comme ça, rêveur ?

F – Non, ça me dérange pas, je m'entends bien... il faut leur dire *oui, oui*, ils aiment bien gueuler quand il y a les clients, mais bon ! tu le laisses gueuler, tu lui dis *oui je vais faire comme vous voulez* et ça fonctionne ! Non mais c'est ça ! Moi je m'entends bien avec lui et il est content de moi aussi, parce que bon quand il me demande, c'est fait ! Quand il dit, *bon Mr. F dans la semaine il faudrait le faire*, je fais ! et puis si je peux pas, je me débrouille toujours heu... bon avant qu'il arrive sur chantier le truc il est fait ! même si je me fais massacre, y dit que c'est pas fait comme il voulait, il est fait et puis il est content et puis voilà ! ça sert à rien de se braquer, parce qu'après heu... c'est un peu eux qui te font vivre aussi, hein ! si ça se passe bien avec un gars heu... tu sais que dans l'année il va te tomber, 5, 6, 7 maisons heu, t'as déjà le chiffre d'affaire assuré quoi !

A – Hmm, mais ils te paraissent pas plus utiles que ça sur un chantier heu...

F – Sur du, sur de la maison traditionnelle, non, après sur des gros, sur des chantiers publics où il faut un peu gérer, un peu plus coordonner, oui ! sur de la maison traditionnelle, y aurait pas d'archi heu, du moment qu'on a nos plans, nous, qu'on sait où il faut qu'on aille... moi ça me suffit, hein ! les réunions comme on a fait ce matin, ça sert à rien, hein !

A – C'était quoi la réunion ce matin ?

F – pff rien, c'est un suivi de chantier, pour voir où on en est heu, voilà heu... Mais bon ! moi j'ai fait ce que j'avais à faire, ce que je pouvais faire par rapport à l'avancée du chantier, j'ai pas besoin d'y aller pour qu'il le voit, quoi ! surtout qu'on a fait le tour, qu'il a même pas regardé, j'ai fait oh ! Mr X ! je suis venu, vous regardez ce que j'ai fait quand même, hein ! Ouais ouais sinon heu... et après t'as des plans, je lui fait, la /.../ qui est là si on la mettait là, ça m'arrangerait ! ah ben d'accord, on va faire comme ça alors ! hop il sort son stylo, mon plan, il modifie le truc... parfois tu leur dis ça chez nous, faut que ça soit comme ça, ça fait caisson et puis hop ! oh ben oui, d'accord ! donc...

A – Ils écoutent, enfin, ils entendent ! A part le coup de la salle de bain quand même où il te refile le plan de...

F – Oui ! Mais bon moi je m'en fous à la rigueur ! moi il va y avoir une chape, alors mon écoulement je le tire au sol et puis voilà ! moi c'était pour lui, après il perd de la hauteur, c'est tout hein ! moi ça à la rigueur, c'est plus facile pour moi ! donc heu, ça c'est pas gênant, hein !

A – Donc heu un chantier d'écoconstruction ça te fait pas plus peur que ça, quoi ! t'y vas !

F – Pour moi ça change rien !

A – ça change rien !

F – c'est + dans la construction, celui qui va construire qui va avoir des trucs heu, nous après c'est heu... que je mette une chaudière ou une pompe à chaleur qui est moins gourmande en énergie, pour moi c'est pareil ! Si ! Voilà ! quand je fais du monomur, donc le monomur c'est la brique rouge qui est, qui est très /.../ toute isolation,

si j'en suis au à 40 à passer je saigne un peu, si j'en suis 200, je dis je refuse de passer dans le mur ! parce que ça fait des ponts thermiques quoi ! c'est pas le but non plus d faire des ponts thermiques de partout !

A – Ben le but c'est de les éliminer même !

F – Voilà ! Donc heu... parfois là je vois, je fais un chantier, y a pas d'archi, j'ai dit au client, y me dit moi ce branchement je veux pas le voir ! ben vous le verrez, parce moi je le mettrais pas dans le mur quoi ! donc après ouais, ils sont là aussi pour t'écouter ! Mais écoconstruction, ouais pour le moment pff...

A – Tu tu sens pas que c'est plus une mode qu'avant, ou ... que c'est plus...

F – Siii ! mais voilà ! c'est un effet de mode, parce que y a parce que t' as des aides dessus ! le jour où y aura plus d'aide, ça va se calmer ! c'est comme les pompes à chaleur ! les pompes à chaleur, y a encore 3, 4 ans, t' en vendais mais alors à la pelle ! pourquoi ? t' avais 50% de crédit d'impôt ! les gens y voyaient quoi ? je vais faire des économies de chauffage, en 5, 6 ans j'ai amorti, et en + j'ai 50% qui est payé ! sur le matériel, hein ! pas sur, pas sur la main d'œuvre ! les gens y voyaient ça, bon les crédits d'impôt ils y sont plus donc on en vend moins, les gens y se calment ! y regardent leur portefeuille, hein !

A – Essentiellement ...

F – Voilà ! Bon par contre c'est vrai, la pompe à chaleur, tu peux... même si ça coûte cher, tu peux, au prix du fioul maintenant tu l'amortis vite, quoi !

A – Ouais, parce que le gaz ça chauffait très bien à une époque

F – Non mais ! ça chauffe, le fioul ça chauffe très bien mais le... le fioul, mais une chaudière, mais y a rien de mieux pour se chauffer ! c'est top ! mais ça, maintenant, ça revient cher ! ou alors faut avoir des chaudières qu'on a, des chaudières à condensation qui sont plus économiques que les chaudières traditionnelles ! et après voilà ! c'est tout ds questions de budget, quoi hein ! c'est heu... c'est juste ça, hein !

A – C'est le marché, y a le marché t' y va, y a plus le marché t' y vas pas...

F – Ah ben voilà ! y a eu le photovoltaïque, y avait des aides pareil, tout le monde s'est installé pour faire du photovoltaïque, là maintenant on se rend compte que ben les aides on les supprime, crédit d'impôts y en a plus, heu donc les gars ils font quoi, ils arrêtent d'en mettre !

A – hmm... mais ça devrait se poursuivre, les aides quand même là ! j'ai vu quelque chose là-dessus... il me semble que si... le pour...

F – crédit d'impôt ? mais bon ça coûte cher ! donc heu... les crédit d'impôts, ça leur plaisait pas parce que ça leur coûtait une fortune ! si, après ils ont fait le prêt à taux zéro ! voilà !

A – Ouais, le PTZ, mais après ça a été un vrai merdier avec les banques, qui ont eu du mal à gérer...

F – Pis attend, heu, c'est facile de prêter de l'argent qui est pas à toi ! Bon ! Alors vous prêtez mais vous prenez pas d'intérêt, donc heu, qui c'est qui fait ça ? ! c'est pas étonnant si /.../ fasse la gueule après, hein !

A – Ouais, ben oui !

F – Hé hé forcément hein !

A – Non c'est sûr, m'enfin ça c'est encore autre chose... (00 :29 :17) on 3 mots pour qualifier les Plan bâtiment Grenelle, donc heu... jamais entendu parlé ? grenelle de l'environnement...

F – Si ! Non mais, voilà j'ai entendu parler ! après heu ... faire des maisons qui sont moins gourmandes en énergie, oui ! ça c'est vrai que c'est bien parce que heu, l'énergie il faut la produire, faut être honnête ... après, faut avoir les moyens de le faire !

A – D'accord, donc tout ça c'est très joli, mais...

F – Non mais voilà c'est ... tout à fait, c'est très joli, c'est bien de vouloir faire des choses, après faut pouvoir les réaliser, c'est comme tout ! et après je pense que ... c'est des effets de mode, ça dépend des régions où t' es, là tu vois la non mais ! tu vas à X il sont à fond dedans quoi ! X c'est un peu bab là-bas, c'est super ! non mais c'est vrai là-bas, il sont avec leurs fromages de chèvre, non mais j' sais pas si tu connais ?

A – Non, mais je vois le genre !

F – Non mais y a Désireless qui a atterri là-bas, et comme y a... non mais là-bas ouais ! elle est là-bas et ils sont très écolo, ils fument tous leur chichon et , ils sont bien, ils sont très naturels et y font plus de trucs, y sont plus intéressés par ça et voilà, ils heu... j' sais pas, ça dépend des coins, ça dépend des moyens, et ... voilà, après c'est bien...

A – C'est une espèce d'effet de mode, effet de groupe...

F – Ouais ! Pis ça j' pense que tu peux le faire, faut le faire quand tu construis, que t' es jeune ! Pour pas commencer, commencer à aller là-dedans quand t' as 60, 70 ans, faut penser à amortir !

A – Eh ouais là tu amortis pas oui !

F – Donc heu après ça sert à rien, après si voilà, c'est bien pour la nature !

A – c'est-à-dire que, en dehors de ton point de vue professionnel, tu trouves ça intéressant ?

F – Ah bien sûr !

A – Maintenant, professionnellement, tant que t' as pas les marchés heu enfin, tant que y a pas les moyens, ça sert à rien quoi !

F – Ben ouais eh... faut pouvoir se le payer, c'est question de moyens, après c'est comme tout hein !

A – La HQE, t' as entendu parler ?

F – heu non ?!

A – Haute Qualité Environnementale !

F – Ouais ça c'est des heu, c'est c'est c'est, c'est une sorte de barème quoi, ça c'est...

A – C'est pas un barème, c'est toute une démarche globale de de de chantier de construction ! Mais en fait, je te demandais ton archi, enfin s'il était dans cette logique là ?!

F – Ouais j' sais pas, c'est plus des archi qui font du gros bâtiment, ça ! Non ?

A – Non pas nécessairement ! ça peut être sur heu, sur de la réno un peu, sur du neuf, c'est un chantier que tu vas commencer du début à la fin, sur tout un principe écolo, qui est pas à faire je te dis, des maisons en paille, hein ! c'est simplement, y a quatorze cible en fait, 14 points à regarder, et tu vas choisir un certain nombre de points, pour te rapprocher de la performance voulue, voilà !

F – oui, ben ça va, c'est comme dans les pas nordiques, c'est heu sans rien chauffer la maison quoi !

A – Alors le top c'est ça ! c'est les BEPOS, les bâtiments à énergie positives qui produisent de la chaleur !

F – Ouais voilà ! tu as 10 personnes dans la maison, tu produis de la chaleur, tu as un /.../ tu gagnes encore 1° heu...

A – Par exemple ! mais ça c'est le top ! la HQE c'est même pas ça, c'est arriver à ce que le chantier soit propre, déjà, et après tout mettre en place, y compris la maintenance, pour que... t' as des locaux technique en général pour mettre tous les systèmes de chaudière, tout ça, et pour que tout le, jusqu'à la fin du bâtiment, la démolition ou recyclage du bâtiment, tout est pris en compte !

F – Oui ça veut dire que c'est ... tout tes déchets de chantier, tout est géré, donc les cartons heu voilà...

A – Voilà, c'est ça la HQE, ça a été mis en place en 96, c'est voilà... ça te parle pas plus que ça quoi !

F – pas plus que ça !

A – Voilà ouais ! (*rire*) Non mais c'est pour ça, les question que je te pose ! moi je rencontre des artisans, j'ai passé toute l'année avec des gens, des ingénieurs qui sont à fond là-dessus, et c'est génial ! Or c'est vous qui bossez sur le terrain !

F – Mais bien sûr, c'est génial de pouvoir le faire, mais quand t' es sur chantier, en général, t' as une benne, tu fous toutes tes merdes dedans ! Voilà 8 ! et là je vois le chantier à X, le maçon y s'est fait interdire le chantier, parce que lui y faisait vraiment n'importe quoi ! pour te dire, nus on n'est pas du tout HQE quoi ! Mais bon moi je vois, en général mes mes déchets je les emporte et je mats voilà, à la déchetterie les cartons avec les cartons heu, faut quand trier, faut pas non plus être abruti !

A – Donc BDM, non plus ? tu connais pas du tout ?!

F – Vas-y ! (rire)

A – (rire) Non, c'est une variante de la HQE !

F – (rire) aaah d'accord !

A – Variante méditerranéenne ! je t'assure le principe est intéressant !

F – C'est quoi c'est /.../ BDM ?

A – Bâtiment durable Méditerranéen !

F – D'accord !

A – Qui fait en fait que la HQE a des normes qui sont les mêmes pour tout le pays, BDM eux, ils ont des normes qui sont adaptées à la région, tout simplement ! Donc heu c'est c'est vachement bien ! Envirobat, les centres de ressources, etc ?

F – heu pff...

A – ça t'intéresse pas non plus ?! (rire)

F – C'est pas que ça m'intéresse pas, j' connais pas ! peut-être que ça m'intéresserait (rire) !

A – ça pourrait, ouais ! ben c'est un centre de ressources, où tu as plein de professionnels ben qui enfin tu peux trouver des retour d'expérience, tu peux trouver ben des choses qui ont été faites, des nouvelles technologies, des nouvelles techniques, où tu peux aller piocher toi pour trouver des informations !

F – ça c'est pas mal, c'est intéressant !

A – Envirobat, Aix ! non c'est vrai, ça peut être vachement intéressant !

F – Non mais moi en fait, en général, quand j'ai besoin d'un truc j'appelle les vieux quoi ! les vieux de la vieille, qui peuvent te renseigner aussi, souvent ! d' façon on en apprend tous les jours, hein ! J'en ai appris hier, aujourd'hui, j'en apprendrai encore demain, hein ! donc heu... c'est vrai que, le problème quand tu veux trouver quelque chose, faut toujours courir à perpette !

A – Envirobat tu les as sur internet !

F – ouais ouais mais bon heu...

F – et tu as les fiches techniques et tout ça heu...

F – mais après ouais c'est toujours, c'est pareil, faut avoir le temps ! moi le soir quand e rentre, heu j' suis j'suis rincé !

A – C'est clair ! tu finis tes journées à quelle heure ?

F – entre 8 et 9 ! donc heu... et je m'arrête pas à midi, moi je pars le matin je bosse jusqu'à 8h hein ! je fais pas de pause midi, ni rien !

A – Mouais, t' as pas envie d'aller te balader sur le site d'Envirobat...

F – non ! déjà faut que j'arrive à faire mes factures que j' fais pas heu ...

A – En plus, c'est vrai ! heu, est-ce que tu penses qu'il va y avoir des changements dans ton métier ? et quels seront-ils ? les changements à venir ?

F – (silence) j'en sais rien...

A – Non ? tu sais pas ?

F – les changements ça va être quoi ?! c'est des ouais, sur les machines ?! après heu... alors mon métiers, ça va être des chaudière /.../ c'est ça qui va être plus performants heu, ça va être encore de la tuyauterie, ils vont encore nous inventer de nouvelles matières, avat y a ait le fer, après on est passés au cuivre, y a eu le PER, donc le tuyau plastique heu enfin c'est du plastique, j' sais pas si tu connais ?! voilà ! là maintenant ils ont fait du heu du multi couches, ils ont fait, t' as du plastique, de l'alu qui est gainé, voilà ! après j' sais pas ce qu'ils trouveront...

A – et c'est du matériel qui est de plus en plus performant ?

F – ouais ! après c'est les mises en œuvre qui vont être plus facile, voilà ! ils essaient de nous simplifier aussi heu par des petites astuces, heu...

A – Quand tu dis ils, c'est quoi ? c'est les fournisseurs, fabricants...

F – Non ! c'est les fabricants oui ! ils essaient toujours d'innover un peu heu...

A – Donc toi tu les suis ? tu suis les directives et la politique, enfin le le marché des fournisseurs ?!

F – Non mais on voit ce qu'ils nous proposent, nous on voit après heu là le PER parce qu'il revient moins cher, après le multi couches c'est un peu plus cher ! c'est comme tout quoi, quand t'as un raccord qui coûte 1€ et que t'as l'autre il vaut 5€, heu si tu fais ton chantier avec des raccord à 5€ ça va pas être le même prix ! le client au final ce qu'il voit heu tu fais une devis, le client il a 3 devis en face de lui, il voit pas le détail, lui il voit la ligne en bas, il voit le total, TTC ! parfois, il c'est plus cher de 50€, lui s'en fout lui, il prends l'autre qui est moins cher de 50€, il prend l'autre ! il regarde pas ce qu'il va te mettre ! moi là y a pas longtemps j'étais en concurrence, bon, j'avais les devis donc heu forcément je me suis mis moins cher, elle a essayé de gratter la cliente, *j'y ai dit attends ! regarde, lis les devis ! moi je te mets du gros, et l'autre il te mets des robinets de chez brico dépôt !* je lui dit, *j'suis moins cher, je te mets une qualité qui est meilleure,* donc ça ça se regarde tout ça !

A – Ouais, mais les clients ils savent pas ?!

F – Ben mais les clients ils sont pas bêtes non plus quand tu vois un... /marque/ les client ils connaissent quoi ! en robinetterie, en général tu dis /id/ aux gens, ils connaissent ! quand tu vois marquer /.../ bizarre, tu connais pas tu demandes, qu'est-ce que c'est votre robinetterie, heu voilà... donc c'est pareil pour les matériaux qu'ils nous sortiront, chaque fois pour des nouveaux trucs, mais c'est pas forcément /bon/ marché, quoi ! Alors le cuivre ça coûtait très cher, puis maintenant que... c'est monté en flèche comme pas possible ! tout ce qui est cuivre, zinc, tout ce qui est matière première heu ! donc on est passés au PER, mais bon c'est pareil, enfin... tu fais pas de l'apparent avec du PER ! tu veux faire quelque chose de propre, t'évites aussi heu ça dépend tout, quoi mais bon, j'pense pas que...

A – En tout cas pas + de changement que ça, que des matériels plus perfectionnés ...

F – Ouais moi je vois ça lus dans des machines, ouais ! là ils nous ont enlevé des soudures, maintenant le cuivre est serti, donc ouais pour serti t'en as pour 10 secondes, souder t'en as pour 1 mn quoi ! c'est sûr t'as un gain de temps, après c'est du confort heu ! mais tout ça ça a un coût quoi ! et le coût après il faut heu il faut le rétribuer ça aussi, donc heu... j'sais pas si j'ai répondu à ta question ?

A – Si les changements c'est ça ! tu vois pas de changement majeur, le métier va pas se transformer heu...

F – Ouais moi j'pense, il s'est déjà beaucoup transformé par rapport à avant, après je vois pas comment on pourrait heu...

A – Mais c'est uniquement sur la technique ? que ça s'est transformé, ce que tu m'as dit...

F – Ben c'est des matériaux de construction différents donc déjà ils nous ont amélioré heu...

A – Et ça s'améliore en fonction de quoi ? selon toi ? c'est quoi les critères pour améliorer un un produit ?

F – ben déjà ça va être le gain de temps, ça va être heu pour moi ça va être heu, beaucoup de gain de temps en fait, si tu regardes... avant les gaines c'était du fer, tout des tuyaux en fer, alors fallait les chauffer, fallait mettre du sable à l'intérieur pour pouvoir cintrer pour pas qu'ils se plient, maintenant on déroule de PER quoi, on déroule des tuyaux vite fait au sol, nous pour faire 10m il nous faut 1 mn, avant il fallait, il leur fallait une journée là !

A – Qu'est-ce que l'utilisateur y gagne lui ?

F – ben déjà le coût !

A – Du coup parce que tu y passes moins de temps ! Ouais !

F – Ben ouais ! Après heu ... après il s'en fout hein ! après c'est... le temps, le cout, parce que le chantier va beaucoup plus vite... ma foi j'en sais rien ce qu'il peut gagner !

A – Ouais ! c'est pas plus écolo ! ben c'est quoi qu'il y avait avant, c'était du plomb ...

F – Ben voilà ! mais le plomb heu ben t' en trouves encore dans les bâtiment, normalement au fur et à mesure on l'enlève, heu ... qu'est-ce qu'y a, ben normalement il doit gagner de la sécurité par rapport aux matériaux, on va dire d'un point de vue santé, ouais, pollution... oh ça pollue quoi... Oui non mais voilà, normalement c'est c'est ... c'est des matériaux comment on dit ? heu pas...

A – Plus sains ?

F – Oui, ouais c'est heu ... ah... alimentaire, des trucs comme ça ! ouais c'est pareil, t' as dans le PE t' as du PE noir qi doit qui est pour l'arrosage, et du PE alimentaire, c'est fait différemment heu, les cuivres c'est pareil ! t' as du bon marché et de la qualité, ça joue sur tout...

A – Et les gros marchés à venir, c'est quoi ?

F – Oh ! moi c'est des chauffages, c'est attention chauffage c'est des maisons entières à refaire en réno avec du chauffage !

A – La clim t' en poses toujours ?

F – J'en pose !

A – Y a toujours de la demande ?

F – Ouais ?!

A – parce que normalement ça devrait être heu...

F – Alors ce qu'y a maintenant c'est que, normalement pour mettre de la clim faut être agréé, quand tu manipules les gaz ! donc si c'est toi qui la charge ou quoi faut être agréé, moi, je la prends chez mon grossiste, je la pose, mise en service par le technicien, /.../ si y a un souci c'est le technicien qui vient, comme je t'ai dit tout à l'heure, nous on est des poseurs quoi, en fait ! les plombiers, on est là pour gagner notre vie, donc on va faire de la clim, c'est intéressant ! pas difficile hein, t' achètes un produit /.../ tu le revends /.../ facile, hein ! t' as 50, et j'en ai même où j'ai 60% ! donc on est là, c'est du business, hein ! on est là pour faire du pognon aussi, hein ! après par contre c'est clair, si ton client a un souci, faut être présent, c'est pas adjudgé vendu et après je m'en fous !

A – C'est normalement c'est pas possible, ça la clim dans les bâtiment écolo... enfin, même pas écolo, mais dans les normes heu la clim elle devrait... les climis réversibles, je crois qu'ele devrait être interdite ?!

F – Je sais pas ! enfin elle a rien de particulier, je vois pas pourquoi, hein ?! je vois maintenant le gens mettent beaucoup de clim dans leurs maison, hein ! c'est rapide à installer, c'est heu c'est comme une pompe à chaleur une clim hein ! donc c'est...

A – oui mais ça consomme plus quand ça fait du froid que quand ça fait du chaud ?!

F – Ah ouais, pis tu t'en sers toute l'année aussi ! en général, ta chaudière, t' as fini ta saison de chauffage, tu l'éteints et puis voilà ! après maintenant quand c'est du plancher chauffant, tu peux le faire réfrigérant, donc voilà les gens heu et ben tu peux faire du frais dans ta maison ! l'été ! si t' as le plancher chauffant ! par contre il faut que ce soit fait heu ... par exemple des radiateurs tu peux pas le faire sinon ça va condenser, là si je balance du froid dans les radiateurs ça va perler, je vais avoir des flaques d'eau en bas ! et pareil, avec les anciens plancher chauffant normalement tu peux pas faire de la clim du rafraichissement avec, parce que c'est des clarinettes spéciales, qui peuvent pas condenser, c'est en bachelite, des matos différents quoi ! après bon t' as /.../ à isoler heu tu peux, mais tu vas avoir de la condensation quoi !

A – Ouais... normalement, si t' es bien isolé, si t' es bien orienté par rapport au soleil, tout ce que demandent les normes HQE, t' as pas besoin de clim l'été, même dans des régions chaudes ! comme les anciens mas, connement !

F – oui mais bon ! les ouvertures étaient moins grande aussi dans les anciens mas !

A – Eh ben oui ! mas c'est à ça qu'ils reviennent justement !

F – Voilà !

A – Calculer des ouvertures en fonction des orientations au soleil, en fonction de mettre...

F – oui ! des auvents là ! y en a un qui a fait ça à X là, il a refait une maison comme on faisait avant, mais les ouvertures quand t' es dedans tu vois rien quoi ! alors elles sont toute petites, il a fait un auvent devant pour pas qu'il y ait de la chaleur qui rentre ! non mais c'est bien j'aime bien moi qu'ils fassent ça ! heu avoir des /.../ heu mais bon, pff... moi j' suis chez moi, j'ai envie d'avoir une grande ouverture sur mon jardin, avoir l'impression d'être dehors quoi ! d'ailleurs on tend plus vers ça que...

A – Ah ben là tu t' es dans une serre quoi !

F – Ouais ! après les gens y mettent des clim ! c'est la clim c'est des chauffants réversibles, voilà ! Après les gens ce qu'ils font ...

A – Énergétiquement parlant, c'est scandaleux !

F – Oui mais après les gens ! c'est un confort ! t' as les moyens tu t'en fous ! ils paient, du moment qu'ils paient ! ils en ont rien à foutre que ce soit, scandaleux, énergétiquement ni rien !

A – t' en as rien à foutre toi ? personnellement ?

F – pff... j'en sais rien ! non, je me dis, faut faire gaffe, tu vois j'ai mis des mousseurs qui économisent de l'eau ! donc heu, j'y fais attention, mais j' suis pas le mieux placé pour dire que je fais des économies ! j' mets des mousseurs pour faire des économies d'eau, et quand je rentre le soir mon grand plaisir, c'est rester 1/2h sous la douche ! donc (rire)...

A – Ouais (rire) !

F – C'est plus voilà ! bon d'un côté ce que je vais récupérer, parfois je me dis, bon c'est du gaspillage ! après faut non mais, je préfère du gaspillage et rester ½ h sous ma douche bon ! faut vivre aussi, quoi merde ! je trime toute la journée, j'ai le droit d'avoir mon petit plaisir ! voilà ! Mais bon après, c'est sûr faut faire gaffe, que la planète ben au train où ça va, ben on va la pourrir ! faut penser à tout ça ! voilà ! donc on /.../ y en a qui en ont rien à foutre, moi je j'y pense aussi mais après heu... malheureusement tu peux pas tout faire pour que ce soit tout écolo, hein !

A – Hmm, ok ! Alors est-ce que, comment tu adaptes ton entreprise aux marchés à venir, où à l'avenir, bon ben là tu embauches,

F – Enfin j'embauche, je cherche à embaucher !

A – Tu cherches à embaucher, mais, ce sera lui ou un autre ! mais à long terme tu l'imagines comment ta boîte ?

F – Ben surtout à long terme, je peux m'imaginer tout seul toute ma vie, con ! donc maintenant je me dis, j' pensais pas faire le chiffre que je fais donc /.../ bon j me dis, je vais faire mes 8h par jour, je vais gagner 2000€ par mois, /tu seras pas trop une merde/ et puis voilà ! et et ben j'imaginai pas que ça allait tourner comme ça quoi ! donc maintenant je me dis bon ça va peut-être être un gars, un gars pour commencer, autant après ça sera deux heu maintenant je me dis peut-être un bureau dans Vaison !

A – Ah ouais ?!

F – Ah non mais, ça j'ai toujours voulu le faire moi ! ça me démangeais parce que je me dis au moins pour développer ça, déjà ça, on te voit ! plus ! les gens y passent dans Vaison ils vont construire, ils disent ah ben tiens ! y a un plombier ! tiens on va aller à son bureau ! j' suis sûr que ça apportera quelque chose ! après heu ... après voilà j' sais pas, mais là c'est dans ma tête, après autant je le ferai pas quoi ! tu vois autant là le gars je vais le prendre, autant dans 3 mois il sera plus là quoi !

A – hmm, et si tu vois que l'écoconstruction ça commence quand même à se développer, en plus dans le coins il devrait y avoir, effectivement puisqu'il y a du fric, ça devrait demander un peu, est-ce que tu iras te former ?! s'il le faut ! si tu vois que...

F – Ah ben oui ! d' façon si c'est porteur, y a pas à tortiller, y faut heu... ah bien sûr, après c'est juste question de business, hein ! bon ! c'est un plus pour toi, t' as plus de connaissances, ça déjà, et après c'est, c'est une grosse partie du business, hein ! faut prendre heu c'est c'est une mode de toute façon, hein !

A – Pas que !

F – Ouiiii ! mais bon, je parle beaucoup business, parce que là tu vas te dire tiens là ça commence, y a pas mal de gens qui commencent à vouloir ça, donc tu dis bon, il faut que je prenne, par exemple ça marche pendant 3 ans, ben pendant 3 ans faut que je me remplisse les poches avec ça ! après il faut pas être plus con que con, quoi !

A – Donc tu le feras, toujours pareil, en fonction des marchés quoi !

F – Carrément ! ouais mais bin, ça fait carrément grippe-sou là, le mec qui vit que pour du pognon ! (*rire*)

A – Non !

F – Mais bon, je travaille pour vivre aussi, je travaille pour gagner ma vie ! pour me dire bon, ben si on peut être un peu mieux heu !

A – Non ! non, c'est logique, c'est logique, bien sûr ! Je juge pas moi, tout ça...

F – Putain ça fait $\frac{3}{4}$ d'heure déjà ?

A – Tu vois que j'arrive à te faire tenir $\frac{3}{4}$ d'heure ! Est-ce que t' as quelque chose à ajouter à tout ça, que tu voudrais dire, que je t'aurais pas demandé ?

F – Heu j' sais pas ! j'en ai tellement dit ! (*rire*) non, j'en sais rien !

A – Non ? rien de plus ?! Ok, ça va !

D – ... des petits travaux, des terrasses, bon, ce qui nous reste !

A – Vous avez fait de la villa avant, et vous n'en avez plus ?

D – eeeeh de la villa la dernière elle doit remonter à ... j sais pas moi ! pas loin de 15 ans ?! eh oui !

A – D'accord et c'est tous les promoteurs qui ont les marchés

D – ah non on n'a plus le marché de la villa nous ! depuis longtemps, ils tiennent les gens avec les terrains ... vous voulez construire, le terrain vous le trouvez où ? c'est pas un promoteur !

A – C'est obligatoire ?

D – Ah si vous arrivez à trouver un terrain hors lotissement, hors heu hors promoteur, vous pouvez choisir un artisan pour construire votre villa, mais bon c'est c'est c'est fini, c'est ... eh oui ! y a eu une évolution là !

A – Et ça vous manque la villa ? vous la ...

D – Bien sûr ! c'était un bon travail pour nous la villa ! eeh on l'a plus ! on l'a plus... Allez santé !

A – A la votre !

D – On l'a plus c'est fini, la dernière ça doit remonter à pas loin de 15 ans, et encore c'est parce que c'était une maison Phoenix qui avait pris la foudre, donc y avait des assurances sur le coup évidemment, des experts, on a rasé la villa, on a refait la villa, mais c'est un cas particulier quoi hein !

A – D'accord ! mais c'est particulier à Avignon parce que à Arles, alors c'est vrai qu'ils font beaucoup de rénovation...

D – Oui de la rénovation oui, ça oui !

A – Mais y font de la villa un petit peu, il me semble ...

D – Oui mais moi j'en ai pas, si vous en avez je veux les faire ! (rire) personne ne nous appelle pour de la villa hein ! Une extension, un mur de clôture oui ! une surélévation, actuellement je fais une surélévation sur une villa, mais sinon la villa proprement dite, j'ai jamais un coup de fil, et puis quand vous avez un coup de fil, c'est des gens qui vous font faire un devis pour voir si les promoteurs heu sont pas trop cher, pour mettre en concurrence, sinon, voilà c'est tout hein ! eh oui !

A – D'accord ! Alors donc votre entreprise, vous êtes seul ? vous avez des salariés ?

D – J'ai plus que deux salariés, ben oui la crise est passée par là...

A – Oui ça aussi effectivement je l'ai entendu...

D – Eeeh oui ! j'avais 5 salariés, j' suis tombé à 2... et je reste comme ça hein !

A – Combien de temps ça fait ?

D – Depuis le début, depuis le début de cette crise, j'ai été en plein dedans moi ! J'ai que le particulier...

A – D'accord ! et votre entreprise, elle est elle marche depuis quand ?

D – Moi je suis à mon compte depuis 1997, si j'ai bonne mémoire, juillet 97... Avant j'étais dans le bâtiment, mon père était artisan avant moi, donc j'étais salarié au sein de l'entreprise de mon père et puis en 97 je me suis mis à mon compte, voilà, vous savez tout !

A – (rire) Ok ! Vous prenez des apprentis ?

D – Non j'ai jamais pris d'apprenti...

A – Non, ça vous intéresse pas ?! parce que y a un vivier à Avignon...

D – ça me... désorganise beaucoup ma petite équipe !

A – Ouais ?

D – Eh oui, j'ai un camion, j'ai 3 places !

A – Ah ouais...

D – On est trois ! ça semble pas mais si je prends quelqu'un de plus... j'ai pris un stagiaire pour faire plaisir à un ami, oh il fallait que je gère mon entreprise autour du stagiaire ! Alors bon j'ai dit ça va quoi hein ! c'est bon ! Non non mais c'est une complication !

A – Non mais je comprends !

D – Prendre un gars de plus heu, c'est des jeunes qui ont pas de véhicule ! donc y faut les trimballer, y faut, et puis bon... Non j'en ai pas pris ! Bon ... peut-être une erreur, pfff peut-être ce serait bien de prendre un petit jeune... c'est pas ce qui coute le plus cher dans une entreprise un apprenti !

A – Non, c'est quand même assez arrangeant et puis vous avez le CFA bâtiment qui est juste là ! Florentin Mouret !

D – Oui oh ils nous contactent pas souvent non plus pour placer des jeunes, enfin bon ...

A – Ah ouais ! pourtant il me semblait quand même bien sur la brèche quoi ! qu'ils venaient voir...

D – Eh ben c'est les jeunes qui se débrouillent quoi ! qui essaient de trouver un employeur pour... pour leur contrat d'apprentissage mais eux à proprement dit, non jamais un appel de des centres de formation, jamais !

A – Et ça vous intéressez ? parce que...

D – Non je vous dit finalement parce que bon, ça me désorganise beaucoup ma ma ... ma petite équipe ! ça fait prendre deux véhicules, selon les chantiers on a déjà pas la place d'en garer un, alors deux c'est problématique de suite ! ça semble rien mais ! pas évident !

A – Non mais c'est vrai, ça se tient ! Bon alors du coup je reprends mes questions dans l'ordre parce que j'ai tendance à... Vous m'avez dit, vous êtes sur de la rénovation essentiellement, du particulier j'imagine !

D – Ah 100% ! que du particulier !

A – Voilà ! Vous avez du travail en vue quand même pour heu à long terme ?

D – Moi ça a bien redémarré...

A – Ouais, ça reprend ?

D – ça a repris déjà y a heu oh y a presque un an, ben oui, après avoir pass une mauvaise période, ça a redémarré, jusqu'à la prochaine hein bon ! faut pas se faire d'illusion, dans ce métier c'est comme ça, eeeeh oui ! ça a toujours été comme ça ! Mai là j'ai eu un gros clash au début de cette crise, ça c'est clair ! ma clientèle du jour au lendemain heu... tout arrêté ! C'est pas des gens richissimes, donc bon quand y a eu ça eu c'est vrai que ça a refroidi heu... cette catégorie de gens, c'est sûr que les gens qui ont du pognons, y font, y continuent à faire, crise ou pas crise hein ! mais ceux-là je les ai pas spécialement dans ma clientèle, dans mon portefeuille, donc... eh ben oui !

A – Et oui, les marchés publics, les gens qui ont de l'argent...

D – Ben c'est, si des gens aisés, qui ont de gros moyens bon, moi je travaille là, la surélévation, c'est un couple, les deux travaillent, bon c'est ... ça passe mais juste... voilà...

A – Et si ça redémarrait bien, vous repreniez des employés ?

D – Non non je prends plus personne moi !

A – Non c'est fini ?

D – Non c'est bon, terminé ça... j'ai donné !

A – Ouais ?

D – Oui !

A – Alors, est-ce que vous suivez des formations ?

D – Moi personnellement non...

A – Non ? ça vous intéresse pas ? (*silence*) ni technique ? ni écoconstruction ? ni heu...

D – Eh ben (*silence*) pas spécialement... je participe parfois à de réunions, mais enfin c'est assez sommaire quoi, on peut pas trop aller dans le détail des choses mais...

A – Des réunions ? avec les fournisseurs ?

D – Oui avec les fournisseurs, et oui !

A – Sur chantier ?

D – Non non, pas sur chantier, la dernière c'était à Agroparc, avec heu qui y avait heu La Farge, /Cap1/... bon, pour nous montrer heu leur nouveau... leur nouveau procédé de construction, bon enfin... qu'on connaît déjà hein ! c'est pas...

A – Rien de neuf ?

D – Si au niveau de au niveau des isolations heu intérieures extérieures bon y a une évolution, y a des systèmes évolutifs, bon ben y faut savoir les mettre en place, mais je... m'en occupe pas spécialement, moi je suis maçon avant tout hein ! Je fais du gros œuvre... après, bon...

A – Ouais... et vous y allez pour... quoi ?(00 :07 :07)

D – Oh pour e tenir informé, voilà, sans plus ! Mais je peux pas dire je passe des formations heu la CAPEB m'écrit régulièrement, quand on veut faire des formations on en fait tous les jours hein ! eh mais oui, mais bon ... on peut pas être sur le taff et faire des formations, hein !

A – E vos salariés, non plus ?

D – Ben mes salariés y suivent le mouvement du patron hein ! bon pour ce qu'on fait y sont dans le coup, je leur demande pas de... on fait toujours les mêmes choses ! c'est assez répétitif, bon ! donc on est dans le coup je pense pour ce qu'on fait, voilà...

A – Et vous les avez depuis le début ? les deux ?

D – Non, y en a un ça fait 10 ans heu 11 ans même, Gérald, et Loïc je lui ai fait un CDI ça fait, ça fait un an ! Depuis que le boulot est reparti heu...

A – Ouais, vous avez pu lui signer un CDI, d'accord !

D – Ah non mais nous heu on est pas... c'est pas dans le privé qu'on fait énormément de contrats où... moi je vois dans l'administration il s'en prive pas eux, les contrats de merde hein ! Non nous quand on a besoin de gens on signe les contrats hein ! 'fin... mais voilà, je reste là, petite équipe ! c'est très bien !

A – Et eux ne demandent pas à être formés ?! ils cherchent pas à...

D – Ben pour ce qu'on fait, y sont... bon y sont dans le coup quoi ! j' sais pas...

A – Pas besoin quoi et vous...

D – Pour l'instant, si après je veux me développer je sais pas mais je pense pas, c'est pas, c'est pas mon état d'esprit...

A – Non ?

D – Nooon... J'ai 48 ans, c'est bon hein ! c'est pas maintenant que je vais me mettre à foncer dans le brouillard hein !

A – Oh ben... enfin... y a quand même beaucoup de choses qui s'ouvrent là enfin, normalement le ... il devrait y avoir des marchés intéressants avec le...

D – C'est-à-dire ? pour qui ?

A – Ah ben avec l'écoconstruction ! Alors il aurait dû y avoir 400000 logements à rénover par an, jusqu'en 2020, à priori ça n'a pas si bien marché, ça aurait dû faire un gros marché ça, avec le Plan bâtiment Grenelle... donc voilà ça peut être intéressant de s'intéresser, y a des...

D – Mais bon quelles retombées on a nous, artisans ?!

A – Ben c'est ma question ?!

D – On en a pas, hein...

A – Y en a pas ?

D – Nooon... ou alors faut faire de la sous traitance pour certains ! ben oui, non moi je fais pas ça... je travaille pour moi ! je fais pas de sous traitance, pour personne !

A – C'est-à-dire que si vous boulez toucher à ses gros marché là, vous sous traitez avec heu des grosses boîtes, des Bouygues, des...

D – Ben ces gens y sont à la recherche de main d'œuvre un peu qualifiée ! je pense qu'on fait partie nous, artisans, de gens qualifiés mais bon heu... ça paie pas quoi !

A – Moins que de bosser pour soi ?!

D – Eh ben forcément ! forcément ! Si moi je fais travailler un artisan, faut que je prenne une commission dessus ! donc il travaille heu, il est à un moindre prix que moi, forcément ! voilà bon !

A – Mais des fois ça peut être plus sûr aussi quand c'est enchaînement, quand on revient...

D – Non pfff... non non mais moi j' suis assez heu je suis pas représentatif peut-être des autres entreprise hein heu, moi je suis un petit artisan, je fonctionne comme heu comme je le souhaite ! après, les marchés, les ceci les cela heu... je cherche pas à me jeter dessus quoi ! J'ai une clientèle, j'essaie de satisfaire ma clientèle, c'est pour ça que je suis encore là aujourd'hui, mais après sinon je suis pas spécialement ouvert à tous ses marchés et puis je sais comment ça se passe après hein !

A – C'est-à-dire ?

D – ooh y a beaucoup d'arnaque hein bon !

A – Comme les certifications ?

D – Nooooo ! non non mais bon, quand vous travaillez en sous traitance pour des boites y a des c'est c'est un danger ! y a un danger de s'asseoir sur heu sur son argent, y a un danger aussi avec le particulier, mais à mon avis il est moindre quand même ! Voilà ! (*silence*) donc je reste vraiment, un artisan ! à proprement dit ! et je reste dans mes compétences ! voilà...

A – Ouais... sans chercher à certifier avec des qualifications ce genres de choses ça vous...

D – Ah ben qualifications, je les ai ! je suis maître artisan !

A – Ouais, mais éco artisan tout ça...

D – Ah éco artisan !

A – Vous parliez de la CAPEB tout à l'heure... vous êtes affilié ?

D – Oui ! oui oui ! Y servent à rien mais bon !

A – Y servent à rien ?! (*rire*)

D – (*rire*) non, y servent à rien du tout eux...

A – Vous n'avez jamais eu besoin d'eux ? ils n'on jamais répondu à...

D – Je cherche pas à avoir besoin d'eux ! (*silence*) ...non ! ah c'est pas... là aussi, y a des gens qui cherchent à arriver au sein de la CAPEB...(*silence*) eh oui ! après bon... Là aussi, une fois qu'on est en place, on y reste !

A – A la CAPEB ?

D – Eh ouiiiiii ! bien sûr ! bien sûr qu'il y a des avantages à être à la CAPEB...

A – Certainement !

D – Ben oui... /.../ (*rire*) 00 :11 :50

A – Pourquoi vous pensez que c'est...

D – Non mais on est pas défendu ! on est défendu avec eux ?

A – J' sais pas moi je les ai rencontrés, enfin vous savez c'est pas un secteur que je connais bien hein ! mais je les ai rencontrés et je les ai trouvés fort sympathiques !

D – Moi à mon niveau on est défendu zéro ! par personne ! ni par la droite, ni par la gauche hein ! c'est pour ça qu'y peuvent mettre qui y veulent heu à la tête du pays, moi ça me pfff... ça me laisse rêveur hein !

A – Ouais ?

D – Eh ben noon... défendus de quoi avec la CAPEB ?! je sais pas ... (*silence*) on est toujours tout seul à se démerder hein ! quand y a un problème c'est pas la CAPEB qui va régler mes problèmes hein !

A – Vous leur avez demandé ?

D – mais non mais pourquoi faire ?! si...

A – Pour savoir si ils ont des réponses !

D – des réponses, je les connais leurs réponses !

A – ouais ?

D – eh oui ! Non non mais c'est très bien, c'est un organisme qui est en place, qui est sensé ... nous défendre, nous... nous protéger, je sais pas mais bon ! Très bien, allez ! Je cotise, je sais même pas pourquoi je cotise pour eux, enfin bref... je devrai m'arrêter tiens !

A – (*rire*) que ce soit pas à cause de moi hein !

D – Ah non ce sera pas à cause de vous, non ! pas du tout ! enfin bon, c'est des gens qui sont là, très bien... beaucoup de gens qui gravitent dans le bâtiment hein !

A – Y a un monde incroyable !

D – Eh oui !

A – Vraiment ! c'est c'est complexe hein !

D – eh oui ! et ça nous coute cher à nous hein !

A – C'est vrai ?

D – Eh oui bien sûr, on les maintient en place, eeh... (*silence*) on les maintient en place...

A – Vous... si vous pouviez réorganiser tout ça, vous feriez comment ?

D – Eh je crois qu’il y aurait un peu plus de chômeurs dans le pays, c’est ça qui est dramatique, donc on les maintient en place... pour éviter d’avoir trop de chômeurs... eh oui...

A – hmm... et si c’est des chômeurs, ils construisent pas ou il rénovent pas leurs maisons... (*rire*)

D – Eh oui mais bon ! Prenez Pôle Emploi, à quoi ils servent ? (*silence*) ils servent à quelque chose ces gens-là ?!

A – c’est des gens qui travaillent...

D – Non mais est-ce qu’ils sont efficaces ?! Si moi je suis pas efficace, on me laisse pas le choix hein ! Bon ben voilà je pense pas qu’ils sont efficaces, on mes maintient en place donc... voilà... Pire que ça ! Moi j’ai licencié un gars, y a 3 ans, pour motif économique ça faisait 10 ans qu’il était avec moi, c’était le dernier rentré dans la boîte, bon... donc il a opté pour la convention de reclassement professionnel là, CRP, vous connaissez peut-être ? bon, très bien... donc je lui ai payé 8000€ d’indemnité de licenciement, ce qui correspondait à ces 10 années, ce qui est normal, mais à côté de ça, j’ai payé 8000€... supplémentaire, de convention de reclassement professionnel ... à Pôle Emploi, qui Pôle Emploi, sont incompétents ! c’est même pas eux qui s’occupent de la personne... des sociétés privées, d’accord ? on est clairs là ! voilà ! vous savez ce qu’il a fait le gars, avec mes 8000€ ? il a fait un stage de carreleur, de 10 jours ! (*silence*) voilà... la CAPEB a fait quoi là ?! Je vais mal, je suis mourant, j’ai un ouvrier ça fait 10 ans qu’il est avec moi, un moment donné il faudrait regarder les dossiers de chacun là ! si je m’en sépare, c’est qua j’ai pas pu le garder ! que je lui doive ses indemnités de licenciement, c’est normal ! bon... c’était des échéanciers, si y me faut déboursier en plus 8000€ de CRT que c’était une vaste, une vaste escroquerie ça ! Moi je le vois pas autrement ! c’est vraiment, c’est du pipeau ! le gars il est toujours au chômage hein ! Je l’ai revu y a pas longtemps, il fait un peu des interim, nna nnnna, voilà ! Vous en voulez comme ça dans le bâtiment ?

A – C’est propre au bâtiment vous pensez ?

D – Ah mais le bâtiment, on en a créé des gens qui gravitent autour hein ! on en a créé, vraiment ! c’est ce qui nous flingue, hein ! faut pas se faire d’illusion... ça et le social évidemment ! Enfin... Quoi d’autre ?!

A – Pardon ! Alors ! Comment est-ce que vous accédez à un nouveau chantier ? C’est du bouche à oreille, vous parlez de votre clientèle ?

D – Uniquement bouche à oreille ! J’ai même pas d’auto-collant sur mon camion ! je ne fais jamais de pub !

A – Jamais de publicité !

D – pourquoi faire ?

A – Vous êtes sur les pages jaunes ?!

D – Ah ben oui, ça c’est logique ! en tant que professionnel, c’est logique que je sois sur les pages jaunes ! c’est un minimum... mais retombées, très peu ! très peu de retombées, mais je le sais, je dois y être c’est normal ! Bouche à oreille !

A – ouais... est-ce qu’il y a des des des architectes qui font appel à vous ?

D – ben actuellement en chantier, j’agrandis la clinique vétérinaire de Montfavet, y a un architecte, très gentil, m’enfin, j’ préfère les éviter ! Je les ai toujours évités jusqu’à présent hein ! là aussi y a un risque !

A – Combien combien vous faites de chantiers avec architectes en moyenne ?

D – Heeeu depuis que je suis à mon compte, c’est le premier !

A – Ah d’accord !

D – Bien sûr ! Je vais pas taper à leur porte moi hein !

A – D’accord... Donc là y en a un qui est venu vous chercher lui-même ?

D – Non non, c’est parce que mon client, qui est vétérinaire, qui a suffisamment de boulot comme ça, qui veut pas avoir à gérer son chantier, qui avait du mal à avoir les papiers pour obtenir l’extension de cette clinique, il a mis le dossier dans les mains d’un archi qui a tout bouclé, qui lui fait la gestion du chantier, donc très bien ! bon ! moi j’ai pas voulu laisser tomber mon client, évidemment, j’ai dit *ben écoutez, y a pas de problème ! on travaillera avec l’architecte...*

A – Alors comment ça se passe ?!(00 :17 :12)

D – Très bien y a pas de... bon, c'est les réunions tous les mardis matin, c'est des emails en permanence heu des comptes rendus, des CV bon ! Je veux bien mais bon je peux...

A – Ça complique ?

D – (*silence*) Nooon ça complique pfff... c'est une gestion heu supplémentaire, mais enfin... et encore ça se passe très bien, c'est quelqu'un de raisonnable ! donc bon...

A – Ça veut dire ? raisonnable ?

D – C'est quelqu'un qui connaît le travail, qui voit la difficulté des choses qui essaie d'assouplir quand il voit que c'est que lui aussi y se fout dedans, à force de vouloir tout compliquer y fini par se noyer tout seul ! donc après y revient un peu à l'étude de l'artisans qui lui dit mais non, mais faites comme ça ! Le tout c'est d'être aux normes, y a un DTU y faut le respecter ! c'est tout ! leur souci c'est ça eux... et c'est logique, c'est normal... il y a des normes, on les respecte... voilà !

A – D'accord... donc y vous demande des conseils et il écoute ce que vous avez à dire en tant que professionnel...

D – Eh ben au début non ! au début il écoute personne ! Après oui, après (*rire*) il demande un peu conseil quand il voit qu'il s'en sort plus ! eh oui il complique trop les choses ! ils se torturent le cerveau ces mecs, pour rien ! pour rien ! l'autre fois j' suis parti j'ai dit... oh ce petit chantier je crois qu'on est 9 entreprises hein ! y avait le menuisier, le gars qui fait du bardage, parce qu'en fait c'est du bardage bois, de l'écoconstruction si y veulent... oui, moi j'ai un lot maçonnerie mais qui est assez restreint... (*silence*) ils étaient en train de se prendre la tête, j'ai vu le moment où ils allaient se battre !

A – En réunion de chantier ?

D – Oui ! Tout ça pour... y a des tableaux d'ouverture en bois, évidemment c'est pas de la maçonnerie donc bon ben c'est des côtes assez précises à respecter, mais ils étaient en train de se prendre le chou sur un calepinage de seuil, de machin alors pff... enfin bref ! c'est pas grave !

A – Si l'artisan était tout seul à ce moment-là, il se débrouillerait très bien ?!

D – Mais nous on se débrouille entre nous ! On va pas appeler l'architecte à chaque fois qu'y a ... quelque chose à faire sur un chantier, on est pas...

(*intrusion du fils, salutation, présentations*)

A – heeu... oui donc... vous ne faites pas appel aux architectes toutes les 5mn, c'est + une gêne qu'autre chose sur un chantier un architecte ?

D – Non non pas forcément, non ! Non parce que bon, quand on démarre un chantier, on a déjà peaufiner quand même des choses... logiquement ! donc bon voilà on sait ce qu'on à faire heu...

A – Et quand y a pas d'architectes et que vous êtes heu un certain nombre d'entreprises à intervenir, qui coordonne ?

D – Ah ! Bonne question ! (*silence*) On se débrouille entre nous !

A – Alors, comment vous faites concrètement ? est-ce que c'est officiel ? Est-ce que c'est officieux ?

D – Non ! C'est officieux, oui ! Oui... Mais bon la plupart du temps sur le chantier je me retrouve avec des gens que je connais, donc bon ça... ça roule y a pas... on s'appelle ! Si tu peux intervenir, viens c'est le moment, voilà ...

A – Vous faites comme ça, y a personne à un moment qui est désigné pour heu pour coordonner...

D – Ben non, parce que pour les petits chantiers que l'on fait, booon...

A – Quand même, il paraît que c'est important, la coordination !

D – Ah mais c'est indispensable sur les chantiers de d'une certaine valeur, je sais plus mais enfin y a ... à partir d'un certain montant y faut... y faut une coordination heu, c'est /bizarre/ mais tout ça aussi c'est des nouveaux métiers, bon !

A – Complètement ?!

D – Oui ! qui ont leur utilité hein attention, je dis pas pour ...

A – Vous avez entendu parler des GME ? groupement momentanés d'entreprises ?

D – Groupement ?

A – Momentanés d'entreprises...

D – Non...

A – Parce que justement à la CAPEB ils faisaient passer un document heu là-dessus ...

D – Ah mais je lis pas tout ce que je reçois de la CAPEB moi !

A – (rire) non mais celui-là ce qu'il a d'intéressant c'est que, justement y a ces nouveaux métiers là qui arrivent et, vous parliez tout à l'heure d'avoir trop de monde dans le secteur construction, et là ça fait encore un intermédiaire de + qui va arriver ...

D – Non non non...

A – ... pour coordonner !

D – Non mais c'est des gens qui ont leur utilité ça !

A – oui mais si... ce qu'ils disaient sur le document de la CAPEB, c'est que si vous vous organiser véritablement en groupement d'entreprises, entre artisans, vous éliminez un intermédiaire...

D – Hmm... pff... j' sais pas ça s'est pas présenté, puis moi j'ai pas à éliminer un intermédiaire, j'ai pas...

A – Non ?! Si il est là, c'est ... il arrange ? il coordonne ?

D – Ben oui, oui... sécurité à mettre en place, ainsi de suite, oui ! non mais bon moi c'est ... puis nous, c'est des petits chantiers ! faut pas...

A – des petits chantiers mais combien d'entreprises interviennent sur un petit chantier ?!

D – Eh ben là j'ai fini un agrandissement, qu'y avait un plombier, un électricien et moi !

A – Oui, effectivement du coup ...

D – Trois entreprises ! pas +...

A – Oui parce que vous parliez tout à l'heure de la clinique vétérinaire, 9 entreprises c'est quand même ...

D – Ah oui ! Oh la ! Ah oui, oui ... y a ... en fait on est 2 maçons, qu'on se /.../ je sous traite pas mal là, un collègue qui avait pas trop de boulot, je lui ai dit, ben vé écoute ! Allez on le fait ensemble, moi ça me permet de d'être ailleurs, bon... donc on est déjà 2 maçons, bon allez un maçon ! ensuite vous avez un entreprise d'électricité, une entreprise plombier-chauffagiste, vous avez ... les gars qui font le bardage, vous avez un zingueur, parce que c'est une toiture à très faible pourcentage de pente, donc c'est une toiture qui est entièrement zinguée, heu après vous avez les intervenants qui viennent mettre, parce que c'est un centre d'hydrothérapie pour les animaux, donc y soooooont spécifique aux machines qui vont être mises en place, et je dois oublier ... et le menuisier l'entreprise S. que je connais très bien aussi ! Donc vous voyez un peu sur un truc de 25 m² ... ah oui oui, c'est pas 300 m² d'extension ! Ben oui c'est 25 m² d'extension (rire)!

A – Et vous les connaissez tous ?

D – Heeeeu non le gars qui faisait le bardage bois, je connaissais pas, y a l'entreprise MMétal aussi, alors qu'est-ce qu'y font MMétal ... y font, je crois qu'y a du bardage métallique aussi à l'intérieur ... pratiquement tous, je les connaissais pratiquement tous ! Oui...

A – c'est un milieu où tout le monde se connaît un peu, sur une ville comme Avignon ?

D – Non ! Quand même pas, parce que bon pff... non, on se connaît pas tous, mais ... mais moi y a longtemps que je suis dans ce métier, bon, je connais pas mal de monde, ouais !

A – Vous... vous me disiez qu'il y avait une partie un peu écoconstruction ? parce que y avait des bardages en bois ?

D – Là c'est uniquement des bardages bois, après qu'est-ce qu'ils ont mis comme isolant, ils ont mis heu un isolant type heu chanvre ! Bon, voilà !

A – C'est un chantier vert ou pas ?!

D – (*silence*) on peut dire que c'est un chantier vert, oui ! Mais enfin lui bon heu l'architecte il a ... pour avoir l'obtention de ce permis, il a eu plus de facilité à l'avoir en passant sur ce type de construction ... voilà, ça a été ça le heu ...

A – A cause des crédits à taux zéro et ce genre de chose ?

D – Non je pense pas ! en maçonnerie proprement dite, apparemment il avait du mal à avoir le permis de construire, il est en limite, de voirie heu je crois que la clinique dépassait le POS actuel, donc est-ce qu'on considère qu'une construction en bois heu ... apparemment ça passait mieux pour avoir le l'autorisation de construire ...

A – Et ça l'architecte ne vous tient pas nécessairement au courant ?! de ce genre de ...

D – Oh si je lui pose la question il me le dit, oui !

A – mais en réunion de chantier il ...

D – Non et puis ! oui ! parce que ils ont leur aussi leur truc leurs idées de ... de de de faire un peu des choses nouvelles et puis y savent que, ça va... ça va passer + facilement aussi !

A – pour les demandes, quoi ! pour les crédits ?!

D – Non non ! Pas pour les crédits, pour avoir les autorisations de construire ! Ça passe bien ces nouvelles heu ces nouvelles construction, ces heu voyez ? ça passe + facilement !

A – Et comment vous l'expliquez ? phénomène de mode ?

D – Noooooon heu ... oui ! de mode aussi ! heu les architectes de la villes aussi sont heu sont enclins à aller vers ce sens... heu voyez les construction qu'on peut faire /pourtant/ très proches des remparts ... moi on m'a refusé de faire des ouvertures cintrées boulevard X, parce que j'étais à moins de 450m des remparts ! Bon le client y voulait des ouvertures cintrées, ah on a eu le refus, c'est ouvertures droites, de chez lui les remparts vous les voyez pas, hein ! et des remparts vous voyez pas sa maison hein ! enfin bref passons ! Y a un coup de compas qui est donné heu (*silence*) pourtant si vous voyez les construction qui se font ! autour des remparts ! c'est c'est moderne je veux dire ! pourquoi on va refuser à quelqu'un de faire une ouverture cintrée en façade, heu alors vous prenez le palais de justice qui est en face devant les remparts, bon ben c'est quand même moderne, c'est ... ça, ça passe bien, y a une nouvelle génération d'architectes qui ... qui font passer ce type de projets ! J'avais une rénovation en centre ville aussi, où on avait traité de façon heu traditionnelle, avec des pierres qu'on remettait en valeur, parce que bon, on dit qu'y faut mettre la pierre en valeur donc ... et ben non ! ça a pas passé ! On a redéposé un projet avec des baies alu dans tous les sens ! ça a passé... Mais ma cliente a été obligée de prendre un architecte, ça lui a coûté 6000€ d'archi ...

A – C'est parce que c'est centre ville ?

D – Oui ! Là c'était en centre ville avec la bibliothèque C. pas loin, enfin... centre ville vous avez toujours un monument historique ! Je veux dire, on était dans le caractère de la rénovation quand même ! on faisait ressortir les pierres, on faisait ressortir le bois ! non non ! on veut plus voir de bois, on veut des ... des profilés aluminium, on veut du bardage, des habillages métalliques ou bois heu ! (*silence*) c'est comme ça, y a une évolution !

A – c'est pas lié à l'isolation, ça ?

D – Ah mais l'isolation, elle se voit pas l'isolation ! heu bon !

A – Par l'extérieur ?!

D – Oui mais enfin, bon si on prend l'isolation extérieure on fait la finition que l'on veut aussi ! Si on veut un aspect ancien, on a un aspect ancien, bon ! ben ... là y avait pas d'isolation par l'extérieur ... (*silence*) enfin voilà ! c'est heu (*silence*) ça... ce type de projet passe beaucoup + facilement !

A – Ouais ouais ...

D – Et pis quand y a un tampon d'architecte sur un plan, y passe plus facilement aussi ! Si vous déposez un projet, pour déposer un projet vous avez pas besoin forcément d'un architecte ! Il faut pas dépasser 170m² de surface hors œuvre brute ! Donc si vous avez un projet, vous pouvez le déposer, mais vous aurez du mal à ... le tampon des collègues là-dessus ! vous allez vous bagarrer pour l'avoir ! Eh oui !

A – C'est des marchés réservés, quoi !

D – Ah ils se protègent les architectes, hein ! oui oui, ils se protègent, au maximum hein ... ils ont raison hein !

A – Oui mais, y a pas d'esprit de partenariat dans cette histoire alors ! Parce que eux... enfin...

D – Ils essaient de se protéger, au maximum ... bon !

A – Et ils travaillent toujours avec des les mêmes entreprises, ou ...

D – Oui oui, je vois cet archi là c'est monsieur P., qui est qui, est en fin de carrière lui, il est associé avec un gars bon ! l'associé j'ai l'impression qu'il l'a lâché donc, il se retrouve avec, il s'en sort plus ! bra bra brave gars ! Donc lui il est en, il est en fin de course, on va dire ! Mais il a l'habitude de travailler, moi je suis un nouveau pour lui hein, y me connaissait pas hein ! Seulement mon client il lui a dit oh ! moi mon maçon c'est D. eh ! Bon, y avait un appel d'offre ! lui il travaille beaucoup en maçonnerie avec une entreprise beaucoup plus importante que moi, l'entreprise S., je connais ! Mais bon, je l'ai sorti d'affaire, je suis moins cher que S. ! Déjà j'ai la préférence du client qui dit à l'architecte c'est très bien, mais moi mon maçon c'est lui, donc ! déjà il lui a dit, heu voilà ! et e plus je suis moins cher que S., donc ben les jeux sont faits quoi ! y a pas ...

A – Il refuse pas ? il le fait volontiers ?

D – De travailler avec moi ? ah oui oui oui au contraire il me dit, putain ! les artisans c'est un plaisir de travailler avec vous (*rire*) donc ça se passe bien, j'ai pas de ...

A – Et vous aurez peut-être d'autres chantiers avec lui ?

D – Ben j' sais pas, peut-être, mais enfin, il va s'arrêter hein ! je crois qu'il s'arrête...

A – Ah oui... il est en fin de carrière !

D – Et oui ! Il a ... 55 ans P., 60, un truc comme ça ... enfin bon ! Et puis il est tout seul, il se retrouve tout seul, je pense qu'il va lâcher... Mais c'est un gars en fait, il fait pas des petits trucs comme ça, il fait des écoles, il a fait des grosses réalisations, hein ! Il le fait parce que ben pareil ! il connaît, il connaît un peu le véto, donc bon heu ... par sympathie il a dit, bon je vais m'en occuper ! Mais sinon il le fait pas, l'autre jour il me le disait, il disait moi je fais pas des petits trucs comme ça, moi ça m'intéresse pas, non non, il est sur des gros, des gros appels d'offre, des gros marchés, là je crois qu'ils refont une grosse école vers oh ... heu pas Vacqueyras... Valréas ! Non il fait des gros chantiers, il gère des gros trucs lui ! Maintenant si il a des travaux perso pour lui, peut-être il m'appellera, mais, voilà ! mais c'est des gens qui ont leur entreprise !

A – oui voilà !

D – Oui oui oui, ils ont l'habitude de travailler ensemble ! (00 :30 :14)

A – Vous vous fuyez les architectes quoi qu'il en soit, de préférence...

D – Non ! mais moi je vais pas taper à leur porte heu...

A – C'est en fonction du client, quoi, c'est lui qui décide de toute façon, si y a architecte ou pas ?!

D – bon là le client a choisi un architecte, il a bien fait ! Vu le nombre d'intervenants, je vais vous dire, on est 8 ou 9, c'est pas moi qui vais m'amuser à coordonner tout le monde hein !

A – Ça fait du monde, ouais !

D – Ouuaais non... ben voilà, c'est pas ... non nous vraiment les artisans on est sur les ch ... nous, on est avec le particulier ! Voilà ! Y pas de ... alors soit le particulier... plomberie électricité, moi je m'en occupe pas non plus, c'est des artisans qui viennent, si on me demande je donne un ordre mais heu je m'en occupe pas ! Après si je connais les gens, on s'appelle entre nous, on se débrouille de façon à ce que le chantier roule, les gens ont pas besoin de venir particulièrement hein ! ça roule comme ça, quand c'est le moment, on s'appelle et puis c'est tout !

A – Donc y a jamais de grosses difficultés...

D – Oui non mais on est des dinosaures nous là, bientôt , pff... c'est... vivement que j'arrive à la retraite que j'arrête, moi, hein !

A – Est-ce qu'il y a une relève après vous ?

D – Ah j'en sais rien !

A – Votre entreprise ?

D – Mon fils ?

A – Vos fils, votre fils !

D – Non ! Mon fils il est dans les arts appliqués, je pense pas, enfin je fais rien pour qu'il vienne hein !

A – Non ?

D – Non ! (*silence*) peut-être il y viendra ! Mais bon... non non, c'est un métier de niaille ça !

A – (*rire*)

D – Eh oui !

A – Pourquoi ?

D – Eh ben parce que j'ai mal de partout, j'ai ...

A – ouais...

D – Eh oui ! Non mais, l'hiver tu te gèles, l'été tu te grilles, c'est un métier de fou ! faut vraiment l'aimer pour le faire, moi je l'aime, je le fais ! Je continue ! Mais c'est un métier de fou !

A – Vous vous donnez encore combien d'années alors ?

D – Ouf ! J'irai jusqu'à 65 balais moi, si je tiens le coup !

A – C'est énorme ! dans ce métier !

D – Ah il me feront pas partir à 60 ans ! je pense pas hein ! Je travaille depuis l'âge de 17 ans, j'ai passé mon CAP, depuis je travaille... (*silence*) mais je m'arrêterai sans doute avant, j'y arriverai pas...

A – Je vous le souhaite hein, parce que 65 ans ça fait ... tard dans ce métier !

D – Eh oui mais bon ! Avec une retraite, je vais crever de faim en plus, hein ! On le sait hein !

A – Ouais...

D – Ah oui ! Quelqu'un qui aura jamais travaillé dans sa vie dans ce pays, hein, il gagnera autant que moi !

A – Vous savez que vous pouvez vous recycler en formateur ?!

D – Ça c'est pas bête !

A – C'est vrai !

D – Ça c'est pas bête...

A – Justement avec les CFA et tout ça !

D – Ouais ! ah oui ça ce serait la planque...

A – Vous avez un savoir-faire heu à transmettre !

D – Ça ce serait la planque !

A – Quand on a... j'ai travaillé au CFA Florentin Mouret ...

D – (*rire*) Je connais des formateurs... Ils lacheront pas les mecs, hein !

A – Ouais ! Mais c'est pas facile d'avoir 30 gamins à...

D – J'ai un ami qui était artisans peintre, bon il a arrêté et il rentré dans un centre de formation, le directeur, le premier jour qu'il l'a reçu il a dit, vous savez nous on se lève tôt, 8h1/2, faut être là, faut commencer (*rire*)... c'est une blague ou quoi ?! Vériidique hein !

A – (*rire*) Donc non, vous ...

D – Alors lui, en fait ce qu'y fait, je vous explique en deux mots... heu le conseil général octroie des primes à des gens qui sont dans le besoin, qui ont des mi heu des ressources minimale, alors je sais c'est quoi je, le RSA ou je sais pas quoi ! Et y a une enveloppe pour ces gens, pour réaliser un peu des travaux, pas des grosses enveloppes, mais bon ça va être 500€, 600€, 700€ ! et lui en fait il va chez les gens, pas pour faire le travail

hein ! pour leur dire, bon ben écoutez voilà, il faut faire comme ça, comme ça ! il fait le check et puis il s'en va... Vous connaissez ça ?

A – Non...

D – Ah ! ça c'est pas mal, ouais ! il m'a dit j'ai trouvé une place (*rire*) ... il a... alors il m'a demandé conseil, il avait une façade à faire, avec des jeunes, alors pas des repris de justice, mais presque quoi ! ou... le conseil général octroie... alors, chez un particulier, chez un privé, chez un agriculteur, qui derrière sa grange refaisait 40m2 de façade, là ! Alors il a toute une équipe de jeune en difficulté ou alors à problème, et il a une enveloppe pour refaire la façade chez cette personne ! connaissiez ça ?

A – Mais c'est quoi l'organisme pour lequel il travaille ?

D – Eh ben eeh en fait heu ... je crois qu'il est lié à plusieurs organismes, et le conseil général envoie de l'argent comme ça pour heu... lui il est dans un rôle de conseil, ni plus ni moins, alors bon, la maçonnerie y connaît pas trop alors il m'a demandé conseil, *comment tu t'y prendrais ?* y m'a dit *je vais louer un truc, j'ai dit non ! tu vas rien louer eeh ! t t t tu as des bras ! tu as une dizaine de mains ! tu leur achètes des taloches, là ! à 5€50, des truelles ! et au moins ils auront fait quelque chose de leurs mains ! et tu leur fait faire de façon traditionnelle !* Il voulait louer un sablon pour projeter, mais le sablon ! y en a qu'un qui le tient le sablon ! Les autres y font quoi ? y fument des joints ?! y font quoi les autres à côté ?! *Achètes-leur une truelle en plastique, ça coûte pas cher et tous y s'y mettent !* Voilà ! Ah y m'a dit *tu as raison je vais les faire (rire)* ... il avait une enveloppe pour ça ! mais chez un particulier, quoi ! c'est là où ça m'étonne, chez un agriculteur... qu'il doit faire partie, d'une assos' de de bon !

A – Ah non je vois pas de je vois pas ce que ça peut être ! (*chantier d'insertion, gourdasse !*) et vous ça vous intéresserez de le faire ça ? d'être formateur, pour de bon ou ça vous fait ...

D – Ben pff... pour l'instant j'ai mon entreprise, avec des salariés bon ! je continue ! Le jour où je pourrais plus oui ça peut m'intéresser une place comme ça, parce que moi j'ai droit à rien, hein ! Moi je m'arrête, j'ai droit à ni chômage, ni rien du tout ! eh ben oui ! ben oui, c'est normal ça aussi !

A – Non ! C'est pas normal ! mais... c'est vrai que c'est comme ça !

D – et voilà ! Non bon ... enfin !

A – Si je vous demande heu 3 mots pour qualifier le Plan bâtiment Grenelle ? ça vous parle ou pas du tout ?

D – Pas spécialement... c'est quoi ?

A – c'était le ben, le grenelle de l'environnement 2005 qui a donné à un plan qui, enfin, les rénovations dont je vous parlais tout à l'heure, c'est-à-dire toute une politique mise en place pour le bâtiment, donc avec les RT, la RT 2012 qui projette en 2020 des bâtiment heu BEPOS ... heu à énergie positive ...

D – Oui mais ça nous ça relance pas le travail ça !

A – Alors normalement il fallait rénover 400 000 heu 400 000 bâtiments par an jusqu'en 2020 !

D – Oui mais de toute façon y seront rénover les bâtiments ! D'une façon ou d'un autre !

A – Mais vous n'en, vous, du coup par l'intermédiaire de la CAPEB, parce qu'ils étaient intéressés, c'est de là que sont parties les formations FEEBAT et cie, est-ce qu'on vous en a parlé ? est-ce que...

D – Non non mais moi je me tiens heu je me tiens pas informé hein ! Je critique pas la CAPEB de pas nous informer ! heu c'est moi qui, y me gonflent tous avec leurs papiers là, voilà c'est tout ! c'est pas...

A – Donc ce genre de chose, ce plan là vous n'avez pas du tout chercher à approfondir, pas chercher à savoir où ça pourrait mener ?

D – Non...

A – Vous ne vous êtes pas senti concerné...

D – (*silence*) Oui et non !

A – Alors le oui ?

D – Ben pff concerné, bien sûr c'est mon métier ! Mais bon voilà, je veux pas le faire de cette façon là ! Je veux resté petit artisan, si on peut plus, j'arrêterai ! Faut savoir ce qu'on veut, je sais pas ! on veut quoi ? on veut plus que des que des sociétés ? je sais pas !

A – Non on veut... le but, c'est que les artisans prennent les marchés qui sont possibles, qui sont... dans une politique, si vous voulez, le label éco artisan est sensé vous donner plus de ...
(*intrusion d'une amie, présentations, salutations*) hummm... c'est sensé vous donner une valeur ajoutée à votre entreprise pour que les clients puissent faire appel à vous, dans la mesure où vous êtes certifiés, ils ont des possibilités de crédit, etc ... c'est un mouvement qui s'est mis en place dans ce sens là... Donc tout ça c'est des choses, qui vous passent à côté ?!

D – pour le moment oui ! (*silence*) Pour le moment oui...

A – Ok... hmm la démarche HQE ?

D – (*silence*) La quoi ?

A – (*rire*) Haute Qualité Environnementale ! Ça vous parle ? non ?! (*silence*) non plus...

D – Ben je sais pas...

A – Jamais entendu parlé...

D – Si mais bon ! Vous voulez dire quoi au juste ?!

A – Ce que vous en pensez, c que vous en avez entendu, ce que vous... sur un principe, alors, en dehors de votre métier, qu'est-ce que vous pensez vous de (*intrusion*) ... heu j'en ai perdu le fil ... vous, qu'est-ce que vous pensez de la protection de l'environnement, de l'écoconstruction ... très personnellement en dehors de votre métier.

D – Mais si dans notre métier y a beaucoup à faire, beaucoup à faire ! c'est sûr, moi j'ai rien contre, c'est pas ... qu'on nous donne des matériaux qui polluent moins, moi j'ai rien contre, c'est pas ... j' suis tout à fait d'accord, tout le monde est d'accord avec ça ! non ?

A – Oui, c'est comme de dire *je suis contre la guerre*, c'est ça ?!

D – Ben pff...

A – D'accord ! Mais ... alors, pourquoi est-ce que vous ne vous y intéressez pas plus ? Est-ce que c'est une question de marché ?

D – Ecoutez, oui c'est quand on a la demande tout ça ! Pas pour l'instant... (*silence*) C'est pas mon activité, première ça ! Moi on m'appelle pour faire une clôture, refaire une toiture, je vais vous mettre quoi sur le toit ? une toiture... des tuiles en chanvre ? heu qu'est-ce qu'on met comme tuiles heu des toitures en chaume ? heu bon !

A – En chaume non...

D – Eh non mais ... je suis pas spécialement concerné ...

A – Vous pourriez être sur des chantier, heu sur des offres globales heu de chantiers verts !

D – Eh ben on n'est pas dans la merde là !

A – Non ? (*rire*)

D – Non ...

A – Et si ça devait se développer, est-ce que vous iriez vous former ?

D – Ça va se développer !

A – Parce que du coup il vous reste pas mal d'années à ...

D – Si vous voulez du chanvre sur les murs, je vous mets du chanvre sur les murs ! Y a pas de...

A – Faut aller se former ... non ?

D – Oui, si j'ai le temps, oui ! Bien sûr, oui ... Oui pourquoi pas ?!

A – Ouais ? Et vos fournisseurs ne font pas plus de formations que ça ? Quand on vous donne un...

D – Siiii... c'est assez succinct les formations, bon ! C'est pas des formation, c'est ... on nous présente des produits ! C'est les fournisseurs qui présentent des produits, c'est pas vraiment de la formation !

A – Et ils vous montrent comment les utiliser, au mieux ?

D – Pas spécialement !

A – Même pas !

D – Ben non ! Ils vantent les mérites de leur produit avant tout, après ...

A – Donc il vous arrive de vous retrouver avec un produit, dont vous ne savez pas comment l'utiliser ?

D – Ah non, ça ça m'arrive pas quand même !

A – Alors comment vous l'apprenez ? du coup ?!

D – Mais je pose pas moi, ce type de ... ce type de produits ... j'ai pas le le ... maintenant si un client me dit je veux mettre du chanvre, bon, bon on va se renseigner, on va te mettre du chanvre, bon ! Mais c'est quoi la mise en œuvre, c'est rien c'est des panneaux ! ils se mettent en place comme un panneau classique, hein ! Y a pas de ... je les ai vu faire à la clinique, hein !

A – Ouais ?

D – Eh oui ! ça laisse à désirer d'ailleurs hein ! Parce qu'on a beau utiliser un matériau bio, s'il est mal utilisé heu...

A – Oui ...

D – Eh oui ! Donc il va falloir qu'... les gens qui vont faire ça ! il va falloir qu'ils se mettent au pli hein ! eh oui !

A - /.../ compétentes, c'est aussi un des reproche...

D – Ben oui ! Y a La Farge qui ont sorti des systèmes de doublage, doublage intérieur hein ! avec heu double épaisseur, avec heu trame fibrée heu la moindre gaine qui sort, hop y faut coller la rustine, enfin, faut aucune déperdition bon, qui va le faire ça ? moi pour l'instant je vois pas faire comme ça sur les chantiers, moi hein, les gars ils arrivent y tirent la gaine y te font un trou, y gnnn gnnn taquet de plâtre, terminé ! eh oui ! y sont pas dans le coup tous, hein !

A – Y sont pas compétents ?! Y sont pas formés !

D – (*inspiration*) Moi je... je sais pas ! Bon ! Moi j'ai monté le mur sur lequel tu vas appliquer ton matériau heu ...

A – Après y s' débrouillent, ouais ...

D – Voilà ! Vous avez un matériau qui ... moi j'aime bien qui a jamais pris parce qu'il était cher, c'est le heu béton cellulaire, le siporex ! Voilà ! J'ai fait une construction en siporex, je me suis régalé ! je me suis toujours dit, ben si un jour tu te fais une villa, tu te la fais en siporex ! Je pense qu'il , il va redémarrer ce matériau, là ! Il va énormément concurrencer la brique la /.../ ou d'autres, d'autres marques de heu et on doit pouvoir le sortir au même prix que la brique rouge, et c'est un très beau matériau ça ! qui est hyper performant, c'est le plus performant le béton cellulaire !

A – Ouais ? et ça se fait pas ...

D – J'ai les qualifications pour ça, voyez ?! j'ai fait un stage pour les briques rouges aussi ! Pour la /.../, vous la connaissez cette brique ? avec les alvéoles heu horizontales !

A – Non, mais je vois vaguement...

D – Bon ! Ben j'ai fait une formation pour ... si j'ai la demande, je peux faire ! Mais pff... c'es tellement la merde, qu'on n'a pas envie, quoi, en tant que maçon hein ! Eh oui ! Je préfère heu je préfère ne pas le faire ! Le béton cellulaire oui, ça j'aime bien ! c'est une autre façon de travailler, qui me plaît, ça a un beau rendu ! je trouve ça beau, ces murs blancs, là ! je trouve ça ... c'est un peu la, au niveau construction, c'est un bel élément ! Voilà !

A – Hmm hmm, et pourquoi ça se fait pas ?!

D – Ben ça va redémarrer, à mon avis c'est un matériau qui va reprendre, alors là, si j'ai la demande, alors là j'y vais ! Là je fais ! Y a beaucoup de maçons qui veulent pas en entendre parler de ce matériau, je sais pas pourquoi, moi je trouve que c'est un régal ! (00 :45 :10) Un régal ! Vous arrivez au niveau des fenêtres, vous avez vos 6 plinteaux à la longueur, pam poum, les 6 plinteaux allez, tu continues à monter ton mur et crac ! Formidable ! Ça fait de belles constructions ! Alors celui-là, à mon avis ça va redémarrer, ça va reprendre ça !

A – Jamais entendu parler de ça ... on va finir là-dessus, les marchés importants à venir, selon vous ? Comment vous voyez évoluer le métier ?

D – Ben le métier y va se mettre heu oui ! il va falloir qu'il se mette aux normes, hein ! Nous on a commencé à se mettre heu, à se mettre aux normes, mais c'est vrai qu'il y a des travaux que moi je fais pas ! ou que je ferai peut-être même plus hein, quand je vois ces systèmes évolutifs, là ! mais bon on n'est pas de mécanos nous, on des maçons ! et puis j'ai plus envie moi de... je fais ce que j'aime, ce que j'aime faire ! J'aime la maçonnerie, je fais la ma, je reste là-dedans... Le reste ça m'intéresse pas, hein, je vous le dis franchement !

A – Le reste c'est plus de la maçonnerie quoi, si y faut heu...

D – Oooh non ! Ben mettre des bouts de rails, visser des placo ! heu pff...

A – C'est vrai qu'ils parlent beaucoup de multi métiers, c'est-à-dire qu'il faudrait, en fait, dans l'écoconstruction il faudrait être heu ben assez polyvalent !

D – Ah oui mais je peux pas être et plombier, et électricien, et plaquiste, et maçon et heu et charpentier, et couvreur, non ! pff... ça va quoi ! faut pas... mais y a des gens qui vont, qui vont s'attaquer à ça, oui, qui vont créer heu des cellules évidemment pour avoir heu pour avoir le maximum de marchés, faudra voir comment ce sera fait, hein, toujours pareil, m'enfin bon... Jusqu'à présent personne n'est dans le coups hein !

A – Non ?

D – Non ! C'est pas vrai ! C'est pas vrai... Pourtant vous prenez ce petit chantier qui est quand même assez révélateur, malgré que ce soit 25m2 de construction, y un architecte ! on est aux normes là, tout le monde est obligé de se plier aux normes ! heu, et ben y a beaucoup de choses qui laissent à désirer, hein, c'est pas ... c'est pas ... enfin...

A – Bon ! Voilà moi j'ai fini mes questions heu, si vous avez quelque chose que vous voulez ajouter ? ce que vous...

D – Sur l'écoconstruction ?

A – Sur l'écoconstruction, sur hmm...

D – Non non mais c'est bien, le bâtiment, oui ! Il fallait heu il fallait... on était dans, on pollue énormément dans le bâtiment, il fallait faire quelque chose ! C'est clair, la RT 2005 va dans ce sens de toute façon ! Bon ...

A – 2012 aussi... puisqu'elle sera applicable en 2013 pour le résidentiel ?!

D – Oui ! oui... oui dans tout ce que j'ai fait, là, j'étais pas soumis à la RT...

A – Pas encore ?!

D – Non... Quoi d'autre, je sais pas ?! Je continue à faire mon petit métier de maçon et puis, et puis voilà, eh ! Et oui, moi je suis plus heu, je fais partie des anciens plus que des nouveaux moi maintenant, hein ! Je vais pas aller me bagarrer à prendre des marchés, des trucs, non, c'est bon, je laisse ça aux autres...

A – Oui, oui si ça tourne comme ça, en même temps pourquoi changer ?! Le truc c'est si à un moment donné y a un véritable...

D – Mais mais mon métier, il est pff... vous savez moi mon métier c'est la truelle et le fil à plomb ! et du liant, ça s'arrête là ! Moi si je pouvais monter des cailloux tous les jours, je monterai que des cailloux !

A – Ça je veux... j'ai du mal à vous croire !

D – Mais si ! Moi la finalité elle est là, elle est pas ailleurs ! eh oui ! pourquoi ?!

A – Parce que je pense que vous avez un savoir faire qui va bien au-delà !

D – Mais non ! Mais faut déjà du savoir-faire pour casser un caillou pour le mettre en pace, pour le mettre d'aplomb ! non non non mais ... il est là, il est là moi mon métier ! il est pas ailleurs ! il est heu... je veux bien qu'y en ait qui nous fasse croire qu'il est ailleurs, mais pour moi, il est pas ailleurs, il est là !

A – d'accord !

D – il est uniquement là !

A – Donc l'écoconstruction ce serait un autre métier ?!

D – Ben il ça va créer de de nouveaux métiers, sans doute, enfin de nouveaux métiers entre guillemets, mais bon ! Y va , y a des gens qui vont se spécialiser là-dedans, bien sûr ! Oui ! C'est déjà le cas, on voit les pubs un peu dans les journaux, bon ! beaucoup d'attrapes cons là aussi hein !

A – Ouais ?

D – Ah oui ! Oui oui... Alors je sais pas, les gens y faut qu'ils fassent gaffe hein ! Y vont se faire bananer hein !

A – Les clients ?

D – Oui ! Oui... Et puis le client, c'est un surcoût pour lui aussi hein ! et oui, une construction BBC, c'est un surcoût, hein ! Bon ! Après faut voir, y a des calculs qui sont faits pour dire bon ben voilà, l'amortissement, bon, très bien ! J'y crois, ça c'est c'est logique... Mais bon, faudra passer par des entreprises qui tiennent la route, hein !

A – C'est ça...

D – Et oui ! c'est pas trop le cas, actuellement hein ! Parce que vous savez, il suffit que le marché y soit juteux pour que tout le monde se ... prenez le photovoltaïque, du jour au lendemain, les mecs ils étaient tous des professionnels du photovoltaïque ! Mais ké professionnel ? toi tu vendais du saucisson, y a 15 jours ! Eh oui ! Non mais, pis faut voir, hein ! Faut voir le massacre, hein ! Et oui ! et ben oui ! c'est les gens qui se font avoir, parce que les gens y sont payés quand même ! pour avoir un travail qui est pourri !

A – Donc y a un manque de compétence, en la matière ?!

D – Ah ben dans tous les métiers y a un manque de compétence, pas que dans le bâtiment, mais je veux dire c'est c'est c'est voilà ! y a des gens qui flairent un peu le filon, qui veulent faire, qui veulent faire du pognon ! Moi je suis pas dans cet état d'esprit ! Moi je suis de de moi je veux gagner ma vie, heu de mon métier ! c'est tout ! soit j'y arrive, soit j'y arrive plus mais, ça s'arrête là ! Je vous dis, si j'avais des cailloux à monter, ça me suffirait, moi ! Un tas de cailloux, du sable et du ciment ! J'ai pas besoin de plus ! (*rire*) et oui ! et oui... ça s'arrête là, ça va pas plus loin !

A – (*rire*) D'accord ! Bon, ben je vous remercie !

D – Je sais pas si je vous ai aidée, j'en sais rien !

A – Ben si !

D – Oh pff...

A – ... me parler de ben de ton entreprise, depuis quand tu es ouvert, depuis quand tu bosses, comment tu es arrivé là à monté heu ta boîte tout seul...

M – Alors heu j' suis installé depuis le 15 janvier 2003 en tant que plombier chauffagiste, j'ai toujours fait ça depuis heu depuis 20 ans quoi ! Donc heu...

A – Ouais, t' as été formé là-dedans ?

M – Toujours été formé, depuis l'âge de 16 ans, dès que j'ai quitté la la scolarité, j'ai été dans la vie active en tant qu'apprenti, apprenti plombier après bon apprenti chauffagiste bon après je me suis débrouillé quoi ...

A – CFA donc ?!

M – CFA /.../ quoi hein

A – Ok ! t 'as toujours bossé tout seul ?

M – Heu en en entreprise ? Non j'ai eu des salariés... j'en ai eu et ... ça me convenait pas...

A – Pourquoi ? Pour les gérer ?

M – J' suis pas fait pour avoir des salariés ... j'ai mauvais caractère, très mauvais caractère !

A – Ah ouais ? (*rire*) Donc tu bosses tout seul ...

M – Ouais je bosse tout seul ouais...

A – Tes marchés c'est quoi ?

M – Les particuliers.

A – Du neuf ? de la réno ?

M – De la réno, essentiellement de la réno.

A – Et jamais de chantier neuf heu avec architecte ?

M – Non, non... c'est fini ça !

A – Fini ?

M – oh au début, ouais !

A – Pourquoi ?

M – Parce que j' suis pas... moi ça me va pas ça !

A – Toujours histoire de caractère ?

M – Toujours histoire de caractère et je me prends la tête avec heu avec les archi et ... donc ça me va pas ça ! ça m' va pas...

A – On en reparlera parce que ce qui m'intéresse aussi c'est la coordination de chantier justement...

M – Ah ben justement le coordination de chantier c'est heu ... avec les architectes c'est très compliqué ! ils y comprennent rien la plupart ! y viennent jamais sur les chantier donc heu en fait y nous y te file des projets, enfin des directives et ... et au bout du compte heu y s'aperçoivent que c'est ce qu'y voulait quoi, c'est pas le rendu qu' ils attendaient ! Systématiquement, toute les semaines tu recommences quoi ! Toutes les semaines ! et c'est pour ton pied ! Quand tu recommences, c'est pour ton pied ! voilà ! ah ben finalement c'est pas ce que j'ai dit, c'est pas ça, y faut recommencé ! ah mais moi j'ai pas les moyens de recommencer !

A – Parce qu'ils paient pas en conséquence du coup tu...

M – Ah non ça paie pas en conséquence ! bien sûr que non !

A – et y a pas moyen de discuter avec eux des ...

M – Ah non non ! non non !

A – Y sont insupportables ! c'est ce que j'entends souvent ...

M – Ah non non mais lui l'archi heu il a une enveloppe heu et y faut qu'y s'y tienne hein ! et le but c'est que faut pas qu'y le but de la manœuvre c'est qu'il la dépasse pas l'enveloppe hein ! Au contraire hein ! si il y arrive, faut qu'il arrête hein !

A – Ouais ! Mais il est exigeant !

M – Très exigeant ! mais il a intérêt quoi ! et beaucoup d'archi ne sont pas à la hauteur de leur heu de leurs exigences hein ! (*silence*) c'est une réalité, puis voilà c'est pas...

A – C'est-à-dire ? ils sont pas performants ? compétents ?

M – Ah ben non ! ben non pas du tout, la moitié heu ... y a des gens compétents, attention hein ! faut pas, y a des gens très compétents, mais eux ils ont des équipes, ils sont entourés, y a des gens sérieux quoi ! D'ailleurs ils sont tous là, on les connaît quoi ! on va pas citer de noms, on est pas là pour ça mais... non non c'est pas le problème ... c'est pour ça que j' travaille pas avec eux !

A – Donc c'est vraiment un postulat, une façon de ... les archi ... c'est volontaire !

M – C'est volontaire !

A – Donc heu est-ce que tu suis des formations depuis que tu travailles ?

M – Ouiiii ! Tous les ans !

A – Tous les ans ?!

M – Tous les ans !

A – Avec qui ? quoi comme formations ?

M – Ben... ben là, là, la dernière inf... formation c'est heu alors heu ça concerne le fluide, le fluide le fluide frigorifiant des clim ... donc tu sais qu heu on eut plus poser une clim sans avoir un agrément ! donc pour avoir cet agrément heu faut remplir tout un tas de ... critères, tu vois, en entreprise, en formation tout un tas de... ça m'a pris deux ans, pour y arriver quoi ! tous les ans je me payais des formations, je ... j'ai investi dans ma formation, dans les outils, dans l'outillage et là depuis j' suis agréé et heu on n'est pas nombreux quoi à être agréé, c'est un investissement quoi ! donc pour pouvoir manipuler heu des clim, des chambres froides, des pompes à chaleur, faut un agrément.

A – C'est quoi cet agrément ? qui est-ce qui le donne ?

M – C'est la préfecture.

A – la préfecture ?

M – Ouais, c'est le ministère de l'environnement.

A – D'accord ! et ça date de quand cet agrément ?

M – Oh ça date de ... deux mille heu... ça a été en vigueur en 2008 ! et ... enfin, en vigueur non ! en 2010 c'était en vigueur, officiel et on avait heu à partir de 2008 pour préparer ; donc toutes les entreprises qui avaient des gens diplômés dans le froid, bon ben y devaient remplir un cahier des charges, et présenter leur candidature donc ... moi j'avais pas ça, j'avais pas les diplômes de froid, j'ai fait du chaud, de la chaudière à gaz, tout ça mais ! mais pas du froid, je me suis payé les formations, en 2 ans j'ai tout préparé !

A – D'accord ! Prise en charge totale ? tout seul ?

M – Ah oui oui, entièrement ouais !

A – Aucune aide, rien ?! Le nom de la formation tu t'en souviens ou pas ?

M – Ah ben c'est les capacités ça s'appelle ! ça s'appelle les capacités !

A – Alors concernant les salariés ... ben quand tu avais des salariés, tu les envoyais se former ?

M – Ben j'avais pas le temps ...

A – Pas le temps ?

M – Y restaient pas assez longtemps !

A – (*rire*) d'accord ! Est-ce que le cet agrément, on peut le considérer comme un label ?

M – Ouaiiiiiis ... sûr ouais...

A – c'est pareil ? c'est le même principe ?!

M – Ouaiiiiiis ... sauf qu'en fait le quand tu le passes enfin, il est nominatif ce label et heu c'est la personne qui a fait la formation qui l'a, donc en fait il est comme heu... entre guillemets, un chef étoilé quoi ! quelque part, t' es étoilé quoi !

A – Ouais, et donc c'est pas à renouveler ?

M – Si, c'est à renouveler tous les 2 ans, ouais !

A – Tous les 2 ans ?

M – Tous les 2 ans ouais, mais après c'est une formalité quoi ! une formalité...

A – ouais ? D'accord... est-ce que tu es affilié à la CAPEB ou à la FFB ?

M – Plus maintenant !

A – Tu l’as été ?!

M – Oui c’est vrai ...

A – Y t’ ont gonflé aussi ?

M – Comment ?

A – Y t’ ont énervés aussi ?

M – Non ! c’est bien la CAPEB mais c’est heu ... toujours pareil quoi !

A – Parce que pour le coup, ils ont des formations qui sont prises en charge quoi !

M – Ouais, ouais mais ... mais pas pour ça par exemple !

A – Tout ça, ça y était pas ?

M – Ah non non ...

A – Mais c’est c’est ... écolo comme... c’est lié à l’écologie c’est réglementaire ?

M – ben ben heu c’est écolo, oui ! parce qu’en fait, le fluide qui est dans les appareils de froid, il est vachement nocif pour le pour la couche d’ozone donc heu ... heu ... c’est le même gaz qu’il y avait dans les bonbonnes aérosol, tu sais là ?! Bon donc il est nocif donc, et il est rare ! en plus ! donc si tu veux, pour pouvoir le repiquer, on est obligé de former des gens, pour créer le pour créer le /.../ tu peux pas tu peux pas tu peux pas demander aux gens de le rapatrier le gaz ... le repiquer sans former les gens quoi ! c’est tout une procédure, donc ils ont monté... au début c’était les frigoristes qui faisaient ça, déjà, c’était une branche bien spécifique, des gens qui faisaient que du froid, mais ça suffisait pas si tu veux, ça suffisait pas dans la mesure où on a développé les énergie renouvelables, comme la clim et les pompes à chaleur, ils ont inondé le marché, mais y avait pas assez de techniciens si tu veux ! Donc ils ont formé les gens comme les plombiers, les chauffagistes, les gens qui voulaient bien parce qu’y faut investir, donc pour pouvoir récupérer ce gaz, donc c’est tout une stratégie pour récupérer le gaz, chaque fois que tu changes un appareil, y faut faire heu un fichier heu rapatrier le gaz, le ramener, avec des fiches techniques ...

A – Donc c’était dans le cadre du Plan bâtiment Grenelle ça ?!

M – Ouais si tu veux ouais ! ouais !

A – Le grenelle de l’environnement et tout ça ? Comment est-ce que tu trouves tes chantiers ?

M – Bouche à oreille...

A – Bouche à oreille ?

M – Bouche à oreille !

A – Uniquement ! Pas d’appel à projet, pas de ...

M – Non ! j’ai pas les moyens non !

A – Non ? ça marche bien ?

M – Le bouche à oreille ? c’est le meilleur !

A – Ouais ? Tu travailles tout le temps ?

M – Oh j’ai des moments creux mais heu (*silence*) pour l’instant c’est ...

A – ça fonctionne !

M – Ouais... en 10 ans ... j’ai eu fait de la pub, hein ! J’ai fait des flyers, des pub dans le 13 des trucs comme ça là, ça a marché aussi !

A – Ouais ?! et pis maintenant c’est plus la peine en fait !

M – Non non...

A – heu alors du coup la question des relations sur le chantier (rire) avec les différents acteurs ?

M – Si si j’en ai ouais !

A – Ouais parce que tu intervies pas tout seul effectivement sur un chantier ? même de réno ?

M – Ah non non ! Y a toujours les maçons, les électriciens, les gens comme ça quoi !

A – Comment ça se passe avec eux ?

M – Bien !

A – Bien ?

M- Bien ouais !

A – Est-ce que vous vous retrouvez ? y a des réunions de chantier ? vous vous organisez ?

M – Ben si tu veux, depuis heu depuis quelques années, quand j’ai fait le choix de travailler seul, seul c’est-à-dire sans salariés heu il fallait que je fasse un choix sur les chantiers, dans le secteur d’activité où je pouvais aller faire, donc les chantiers, seul, c’est pas possible ! c’est proscrit, c’est même pas la peine d’y penser ... donc y me fallait de du dépannage quoi ! faire ... dépanner les chaudières, ça représente 50% de mon activité ça, les chaudières ! les chaudières je travaille seul, sans personne, donc j’ai une caisse à outils et même pour les remplacer je me fais aider, heu, bon ça je me débrouille très bien ! Mais heu y reste encore 50% de l’activité quoi

à combler et donc là, je l'ai comblée par du du /.../ c'est-à-dire heu la fuite, les tuyaux bouchés, les trucs comme ça, je le fais seul ! et ça, ça me suffit... je pose des clim, je vais dépanner des chambres froides, j'ai besoin de personne ! Tu vois ?!

A – (rire) j'aime bien ce principe ! moi aussi j'aime bien bosser seule, donc je comprends bien quoi !

M – Non mais, ça a pas été facile heu ;

A – ben ça s'organise !

M – ça s'organise, c'est des choix, c'est des risques ! y m'ont proposé des chantier, j'ai refusé !

A – Carrément !

M – Ben j'étais obligé ! (silence) j'étais obligé, dans la mesure où j'ai fait un choix, j'ai dit bon, je travaille seul, ça fait que... bon j'ai fait des choix, j'ai eu des moments creux, des moments difficiles hein ! j' te l' cache pas hein, des nuits blanches hein ! et ouais ! c'est un choix... donc là maintenant ça a pris bon ben ...

A – ça roule !

M – ça roule...

A – Donc est-ce... quand tu as travaillé sur des chantiers avec du monde, est-ce que ça a été dans le cadre de groupements momentanés d'entreprises par exemple ?

M – Non !

A – Jamais ?!

M – Jamais !

A – Donc on se voit sur le chantier, on s'organise...

M – On s'organise, on se file le numéro de téléphone... non...

A – C'est bon, j'ai fini tu peux y aller ?

M – Voilà, j'ai fini heu, quand j'arrive chez un client, il cherche un carreleur, j'ai des carreleurs, des amis carreleurs heu ... j'ai un maçon heu ben Didier ... mais bon eux Didier, c'est un peu compliqué parce qu' y sont pris un tiers de leur journée, mais j'ai d'autres maçons avec qui heu des artisans quoi je travaille avec eux, on se file les numéros comme ça et puis on bosse ensemble quoi...

A – En fait vous vous connaissez tous et vous refilez les adresses les uns des autres heu vous vous faites bosser, ensemble quoi !

M – C'est ce qui t'apporte le plus de boulot finalement ! les confrères !

A – Donc se faire connaître, pouvoir heu faire de la qualité pour être sûr que les autres vont relayer... heu t' as jamais travaillé sur des chantiers d'écoconstruction, dans le cadre de la rénovation ?

M – Pas encore non...

A – Ça t'intéresserait ?

M – Ouais... ouais ... ben je veux savoir comment ça marche déjà, c'est quoi l'écoconstruction ? Moi j'ai entendu parler mais heu ...

A – La RT 2012, ce genre de choses, les normes, les heu ...

M – Ouais ouais ouais mais ça concerne pas plus les maçons, les plaquistes, les heu les gens comme ça non ?

A – Moi on m'avait dit que tout ce qui est plomberie chauffagerie était concerné !

M – Ventilation tout ça...

A – Ventilation, pour des histoires d'isolation ... quand tu perces un mur pour faire passer des tuyaux, il faut que ce soit parfaitement isolé pour éviter les ponts thermiques et ce genre de choses ...

M – J'ai jamais fait ça...

A – Jamais ?

M – Non jamais...

A – En plus c'est vrai que si tu bosses seul c'est pas...

M – Et ouais, non mais peut-être qu'on va y venir parce que si ça se développe heu on va être menés à ...

A – Qu'est-ce que tu penses de l'écoconstruction en général ?

M – C'est très bien ! c'est très bien ! d' façon le heu l'isolation ça me concerne moi hein, c'est heu une technique qui heu si tu veux, c'est la clé de tout, dans notre métier heu le chauffage, tu peux avoir la meilleure chaudière du monde, la plus performante, si tu es pas isolé heu tu consommeras autant que n'importe qui quoi !

A – On est bien d'accord !

M – Donc c'est c'est heu je mets toujours l'isolation en avant quoi ! C'est la priorité chez mes clients quand ils sont pas isolés, je leur dis *mais attention ! vous avez pas de double vitrage, vous avez pas de laine de verre récente dans vos plafonds, vous allez consommer !* c'est net, si la maison elle est pas étanche heu

A – Ça sert à rien de changer la chaudière ?!

M – Ça sert à rien de chercher une chaudière ultra performante ! Mettez une chaudière de base !

A – Ok ! Et tu leur demande pas d'isoler avant de

M – Ah mais oui ! Bien sûr ! Mais bon c'est pas mon

A – Oui après si y veulent pas, y veulent pas !

M – Ouais ! Moi j' préfère changer la chaudière et puis après ils verront ...

A – Qu'ils s' démerdent !

M – Ils s' démerdent ouais ! Ah oui c'est capital ouais, ben ils comprennent cette notion, d'isolation, de chauffage, plus t' es isolé moins heu ...

A – ben ça, ça fit partie des principes de l'écoconstruction ! et ça peut faire partie des changements à venir dans le cadre de l'écoconstruction, parce que ... est-ce que tu as cherché à te formé justement pour faire des diagnostics de heu par rapport à l'isolation, les DPE ?

M – Non !

A – Ça ça peut être aussi une branche en plus ! tu vois, de proposer des diagnostics heu dans la maison avant de poser une chaudière (silence) et du coup ça peut changer ta façon de bosser, effectivement, parce que la chaudière tu la poses pas tant que l'isolation elle est pas faite et tu peux faire appel à un entreprise, enfin tu vois c'est aussi une organisation entre vous !

M – ah ouais ça peut ...

A – C'est super intéressant ! et c'est ce à quoi poussent la CAPEB et la FFB, par exemple, en terme d'écoconstruction (*silence / rire*) voilà, tu as l'info !

M – Ah ouais je l'avais pas vu comme ça !

A – Ben faut voir avec eux ! heu le Plan bâtiment Grenelle, du coup ça te parle ? (*silence*) pas du tout ? (*silence*) comment tu l'as connu cet agrément qu'il fallait, cette formation là ?

M – Ah ben parce que c'est (*tousse*) heu c'est un passage obligé, t' es obligé de te confronter à ça dans notre métier, tu poses une pompe à chaleur, t'as l'installateur ... un installateur lambda, il la pose, tu peux pas la démarrer la l'appareil, parce qu'y va te manquer cette formation justement.

A – D'accord ! Carrément !

M – Carrément ouais... ah ouais y te manque l'agrément carrément donc... y te manque l'agrément ... tu peux la mettre en route hein ! si tu veux hein ! mais elle pas garantie ! Alors un appareil de 15000 € heu tu prends un risque quoi ! La garantie c'est toi après !

A – Mais comment comment tu l'as su ça que c'est obligé ? c'est l'installateur qui te le dit ? Comment tu sais que à partir de 2010 il faut avoir l'agrément pour pouvoir poser ?

M – Ah mais ça se sait, c'est heu ... dans ... ouais y a la CAPEB qui nous a envoyé des heu...

A – Qui vous a prévenus ?!

M – Qui nous a prévenu heu les fabricants, d'appareil ! les fabricants, les les producteurs ! donc avant, jusqu'en 2008 on pouvait se ravitailler en gaz, donc maintenant c'est fini ! terminé, si t'as pas d'agrément, tu peux plus te fournir en gaz ! alors tu peux plus faire de recharge, tu peux plus assurer la maintenance, les pièces de l'appareils et puis la préfecture et c'est ton boulot quoi !

A – Ouais, mais tu disais que vous n'êtes pas nombreux à l'avoir l'agrément...

M – Oui parce que c'est un investissement ! Une démarche, une démarche...

A – Ouais, mais y en a plein qui travaille sans ça !

M – Ah ouiiiiii ! Parce que y a d'autres moyens ! oui y a d'autres moyens... oh y a internet aujourd'hui, hein ! du gaz, tu peux en avoir où tu veux ...

A – Et ils font ça les autres ? (*rire*) donc c'est obligatoire mais n'empêche, y a plein de gens qui y coupent !

M – Ouais, bien sûr... (*silence*) c'est comme le travail au noir, hein !

A – Les clients le savent ou pas ?

M – Noooooon...

A – Donc y font payer le même prix que ceux qui sont agréés ?!

M – Pareil ! Bien sûr, pareil...

A – Alors pourquoi t'as choisi d'investir ?

M – Parce que moi j'aime bien filer droit quoi ! J'ai mauvais caractère mais je file droit quoi ! Non parce qu'en fait heu... finalement les gens qui choi... qui font le choix de se ravitailler par d'autres biais, par l'Espagne ou par truc, y sont toujours en marge quoi ! Moi j' veux pas je j'aime pas raser les murs, bon de toute façon, font comme y veulent mais ... l'année prochaine, heu normalement hein, en deux mille heu 2013, les appareils que, jusqu'à maintenant ils sortent préchargés, bon ! tu peux plus ou moins te débrouiller, mais à partir de 2013, logiquement, ils devraient sortir vides ! Tous les appareils froids sortent ils arrivent vides. Donc il faudra quelqu'un de qualifié ou d'agréé pour pouvoir faire la /.../

A – D'accord...

M – Donc voilà... de toute façon tu prends n'importe quel biais, un jour ou l'autre heu...

A – Ouais, ben ça fini par être heu une norme

M – Ben une norme !

A – Obligatoire...

M – Bon et puis heu y a ça et /.../ parce que bon, on travaille avec des marques, et les marques ont pas un /.../ unique (00 :17 :30) , De Dietrich qui me confie des des mises en service et des heu y a un service après vente...

A – C'est un investissement tout ça quoi !

M – Un investissement...

A – Tu connais la démarche HQE ? haute qualité environnementale ?

M – Naaan...

A – Non du tout ? Ok !

M – Nan, c'est quoi ?

A – heu ben c'est tout ça, c'est lié à l'écoconstruction, c'est une démarche pour construire heu en général c'est sur du neuf, avoir un chantier propre, faire en sorte ben tu vois, que ce soit bien isolé, que les usagers soient mis au courant de l'équipement, comment ça se passe et puis tu as le maintien, entretien après etc, et tout le cycle de vie de la maison, c'est toute une démarche comme ça de construction, du début à la fin heu... et c'est marrant parce que tout ce que tu me dis, ça correspond à tout cet univers là, que tu fais et pourtant, sans être au courant de toutes ces démarches officielles heu bon mais tu es quand même dans globalement dans le mouv' ... et c'est c'est ... t'es un des seuls hein ! Les autres ils n'en ont rien à faire ! C'est bien ! enfin c'est bien... c'est pas un jugement hein ...

M – Tu vas en faire quoi toi aussi de ça ?

A – De ça ?

M – Ouais, ben avec ta formation quoi ?!

A – Ben travailler dans heu la formation du bâtiment, mais vers l'écoconstruction, voilà ! voir comment, parce que y a des choses qui se mettent en route hein ! fondamentalement !

M – Oui bien sûr, y a les bâtiment là, BBC là, ils appellent ça...

A – Voilà ouais, y a aussi les BEPOS, les BEPAS, après etc, les trucs isolés qui font leur heu qui sont autonomes et heu qui enfin moi j'étais en stage avec des gens, des architectes, des ingénieurs etc, qui sont très très branchés là-dessus, sauf qu'ils travaillent entre eux, et que les artisans heu ils ont pas l'air concernés par l'histoire et que ça arrive pas à dialoguer ensemble, donc moi je viens voir ce que disent les artisans là-dessus quoi !

M – Mais c'est parce que ... ouais ! Oui c'est normal qu'y se sentent pas concernés parce que ... parce que les artisans y sont comme moi, quoi ! y sont 2, 3 heu seuls des fois, donc ils ont, ils ont tellement de taff que

A – Ils ont pas le temps ?

M – Ils ont pas le temps et puis ils sont pas préoccupés heu que l'archi il lui faut des chantiers lui, il lui faut une grosse affaire pour pouvoir travailler, l'artisan il a pas besoin de ça quoi ! Un carreleur ou un maçon, du moment qu'il a des murs ou des parpaings à monter, des enduits à faire,

A – c'est + facile ?

M – c'est + facile et puis y sont pas concerné par l'écoconstruction et ... sauf si le client lui demande quoi ! sauf si le client, il lui dit que je vais faire ça, ça comme ça, ça tu sais faire ? heu non, mais tu vas me montrer quoi !

A – oui c'est vraiment une histoire de marché quoi !

M – c'est vraiment une histoire de marché...

A – Sauf que toi tu as anticipé en passant l'agrément, alors que les autres ne le font pas ?!

M – Ah ouais mais moi j'avais pas le choix ... j'avais pas le choix ...

A – Voilà ! Donc y a le marché et y a la façon de s'adapter au marché !

M – Mon marché et même j'ai raté le coche moi ! Je l'ai raté y a ... j'aurais dû prendre le train y a ... une dizaine d'années quoi ! Quand j'ai commencé ! C'est-à-dire que quand j'ai commencé, y a eu heu 3 belles années des énergie renouvelables, de pompes à chaleur, des crédits d'impôts heu à donf ! et là j'y croyais pas moi ! j'y croyais pas, donc j'étais en marge si tu veux, les gens y me proposaient je leur disais non ...

A – Ouais, donc du coup tu as rattrapé le coup en ...

M – J'ai rattrapé ! bon je récupère les les trucs, parce que les gens, y a eu beaucoup de poses et pas d'entretien, donc là je récupère tous les entretiens, donc l'un dans l'autre,

A – Tu t'y retrouves...

M – je m'y retrouve ... donc l'écoconstruction on va y passer, parce que ça peut plus durer quoi !

A – Mais ce que tu me dis c'en est déjà hein, ta façon de 'aborder le chantier en disant, c'est pas isolé ça sert à rien de poser une grosse chaudière, c'est déjà dans une des pratiques heu de l'écoconstruction ! Tu fais appelles à des centres de ressources, alors tu étais à la CAPEB tu y es plus, est-ce qu'il y a des centres de ressources que tu contactes pour avoir des informations sur les nouvelles technologies, les nouvelles techniques ?

M – J'ai heu ben je travaille beaucoup avec De Dietrich qui est un fabricant, et heu c'est un gros centre de formation, je fais beaucoup de formations chez eux...

A – D'accord ! De Dietrich !

M – C'est des fabricants, de chaudières, donc y sont bon il font des /.../ depuis longtemps, mais ils sont très pointus dans leurs formations ... donc heu, ils proposent tout un tas de formations, justement ... je l'ai vu ça là, l'éco heu l'écoconstruction je l'ai vu ... donc bon, j'en fais beaucoup chez eux, mais c'est du technique quoi ! pur et dur ! encore une fois c'est encore que des tuyaux, tu vois !

A – Que des tuyaux ! enfin ! Ouais ça ça me fait rire ça parce que tu m'as dit que tu bossais que sur des tuyaux c'est pas vrai !

M – Non ! Non non mais c'est heu ...

A – Pourquoi tu décris ton boulot comme ça quand je te le demande ?

M – (rire)

A – (rire) parce que c'est pas vrai, y a quand même tout un savoir faire, y a une technique ! y a une volonté y a enfin ça va + loin que ça !

M – Ah oui ! j'en apprend tous les jours hein ! j'en apprend tous les jours, je me régale hein !

A – Tu prendrais jamais d'apprenti ?

M – Eh le dernier, bon ben... ça s'est mal fini alors heu ...

A – Non ?

M – Non ! ça m'a ... ça m'a vacciné !

A – Ouais ? parce que y a tout le tout le travail de transmission qui est important ?!

M – Eh ouais je...

A – C'est comme ça que t'as appris aussi, finalement ?!

M – Eh ouais...

A – (*rire*) encore une fois c'est pas un procès !

M – Et ouais mais je suis gêné, quand on me demande ça, je suis gêné ! parce que heu je culpabilise quoi un peu quoi, tu vois ?! c'est un peu égoïste mais ...

A – En même temps tu t'es posé, t'as envie de bosser seul donc, t'es clair avec toi-même !

M – Non mais bon, c'est vrai qu'il faut le transmettre quoi ! c'est dommage !

A – ça pourra venir + tard aussi...

M – Bon y a des gens qu'ont pris le ... 'fin... avant ça se faisait bien, quoi ! mais ... j'sais pas... Mais en fait tu sais quoi, la vérité ! bon c'est dommage, t'enregistres ... c'est que j'aime ma tranquillité, tu vois ! j'aime être peinard ! tu vois, c'est 9h ½, j'ai pas commencé, et j'suis pas stressé ! Parce que je je sais ce que j'ai à faire ! Je suis opérationnel, je suis efficace, j'ai les outils, j'y vais, bim bam boum, je demande rien à personne, je suis venu, je m'en vais !

A – Donc, être artisan, c'est la possibilité d'être... tranquille ?! Bosser beaucoup ...

M – Libre ! Voilà, tu la paies cher ta liberté, parce que ça coûte, mais heu ...

A – Je trouve que c'est une heu excellent motivation moi !

M – Et j'ai eu des salariés heu j'ai eu des salariés, j'étais plus libre...

A – Tu en as eu jusqu'à combien ?

M – Quatre !

A – En même temps ?

M – En même temps !

A – Ah ouais ça commençait à devenir ...

M – ça commençait à faire...

A – un petit morceau quand même !

M – C'est dur...

A – donc les changements que toi tu vois dans ton métier, c'est ça ? c'est les bâtiment BBC ?

M – Ouais ! voilà...

A – Et ça va, tu te sens prêt à ...

M – ben je me sens prêt, je me sens prêt à me déjà à me... à me cultiver quoi, là-dedans ! voir un peu qu' /.../ il faut prendre !

A – Ouais ! Alors ça serait quoi techniquement alors, l'avenir ? (*silence*) comment est-ce que tu imagines ça ? (*silence*) les clim ! ça devait pas être /interrompu/ ça les clim justement ? parce que ça...

M – parce que c'est pas écolo ! du tout !

A – Ben ça pompe énormément d'énergie !

M – énormément et ça réchauffe ! les trucs extérieurs là... c'est ça c'est ultra polluant !

A – C'est polluant ! et sur du neuf on peut imaginer des bâtiments qui soient construits de telle façon qu'il y ait pas besoin de climatisation !

M – J' suis d'accord ! entièrement d'accord avec ça ! y a pas besoin de de clim activée, on a pas besoin de clim et on a pas besoin de gaz si on veut, hein !

A – Ouais ? c'est quand même un marché qui va rester quoi !

M – Ouais ! pour l'instant ouais ! Avec du solaire, on peut tout faire hein !

A – Et toi du solaire, ça t'a pas ...

M – Ben si ! j'en fais ! j'en fais ouais ! j'en fais, mais ! c'est vachement limité quoi ! en ville on peut pas en poser, tu le sais ça ?! on peut pas en poser parce que y faut ... y a les bâtiments de France, y nous font chier quoi tu vois ! ils veulent pas les voir, là d'en haut des monuments, ils veulent pas voir les panneaux alors, et ça c'est partout pareil ! donc déjà ça limite le marché ! Après ben on en pose dans les heu chez les gens heu en dehors de la ville, tout ça, mais c'est vachement limité quoi ! Et puis c'est cher ! Faut être honnête, il veulent faire de l'écologie, c'est cher ! faut pas déconner quoi ! c'est pour les bourgeois ! Un chauffeau, un chauffeau électrique, ça vaut 150€ quoi, 200€ ! en moyenne, un chauffeau solaire, ça en vaut... 2000, 2500 ! 10 fois le prix !

A – Ouais, clairement ! Mais tu seras prêt si jamais le marché ça devait devenir ça ?

M – Ah mais je sais le faire ! y a des gens qui me demandent ! Y a des gens qui me le demandent, je leur dis bon, bien sûr ! ben tant mieux ouais ! c'est vrai, c'est vrai ça coûte rien quoi finalement... en 5, 6 ans ils l'ont amorti, bon on part du principe que le chauffeau électrique ça consomme entre 400 et 500€ d'électricité par an, c'est pas beaucoup hein ! mais y faut 5, 6 ans pour en amortir un (00 :27 :24) voilà ! Mais c'est en fait, y a un peu ... ya un peu... c'est un peu hypocrite quoi leur heu l'écologie, enfin le système comme il est fait quoi ! parce que ça gave... les industriels ! y a le crédit d'impôt, sans le crédit d'impôt, ça se développe pas ! tu vois ! donc... les gens ils s'y retrouvent pas et je les comprends quoi ! Normalement une pompe à chaleur ça vaut pas 15000€ quoi ! voilà quoi ! faut pas déconner ! c'est du matériel qui existait y a 40 ans déjà ! Exactement, exactement la même chose !

A – C'est de l'arnaque ? du business ?!

M – C'est de l'arnaque ouais ! une grosse arnaque ! un gros business quoi, bon c'est bien, ça fait travailler les gens, ça fait tourner les usines, tant mieux, moi je préfère voir les gens travailler que... mais la la réalité c'est que c'est c'est les industriels qui en profitent... un chauffeau solaire, ça vaut tout seul ça vaut 1500€, tout seul ! sans le panneau ! c'est exactement le même qu'un chauffeau électrique ! c'est exactement le même quoi ! Y a rien, ça sort de la même usine, heu c'est pareil quoi ! c'est la même chaîne ! (*silence*) On le sait nous, ça ! Voilà mais bon ils te le vendent 1500€ parce qu'ils partent du principes que ... j' sais plus, 25 ou 30% de crédit d'impôt dessus, alors voilà *oui oui oui ben vous avez le crédit d'imôts, ben finalement il vous revient plus qu'à 500€ c'est... guère plus cher qu'un chauffeau électrique*, voilà ! /il lui dit/, c'est sûr ! mais c'est pas honnête !

A – Ils font leur marge sur le crédit d'impôt quoi !

M – Complètement ouais ! Mais complètement ! complètement...

A – C'est intéressant ça...

M – C'est comme ça que ça marche, enfin moi dans mon milieu, maintenant ! Parce que le matériel heu super écolo en chaudière, tout ça, il existe depuis des années hein ! la chaudière à condensation je regrette, mais elle date de 30 ans hein ! y a 30 ans qu'on la faisait ! Mais comme elle était, c'est vrai ! techniquement plus chère et plus compliquée, ben ils l'ont mis un peu de côté, mais elle était plus économique déjà ... et là ça se revend heu 30% de plus qu'une chaudière de base ...

A – et c'est pas justifié !

M – Et c'est pas justifié... et puis si tu veux que ça marche, si tu veux vraiment qu'elle soit rentable ta chaudière, ben y faut que ce soit isolé, super bien isolé, parfaitement étanche, la maison faut qu'elle soit bien ventilée, et à la limite, t' as plus besoin de chaudière quoi ! (*silence*) et ouais !

A – Ouais ouais ouais (*rire*) c'est juste !

M – C'est pour ça, quand tu me poses la question est-ce que tu y crois ? oui j'y crois ! aux bâtiments heu basse heu basse...

A – BEPOS, BEPAS ou BBC quoi...

M – Oui bien sûr ça marche, si on sait le faire !

A – Mais tant que enfin voilà ! tant qu'y a pas la demande toi tu continues le marché heu... ok ! Est-ce que tu as quelque chose à ajouté, que j'ai pas pensé à te demander ? heu on est à la fin du questionnaire là tu vois, c'est aller vite ! et j'ai des informations super intéressantes !

M – Ouais ?

A – Ah ouais !

M – J' sais pas moi je sais pas... vas-y dis ce que tu veux savoir...

A – Moi je veux savoir pourquoi, quand je te demande /.../ tu me dis, *moi je pose des tuyaux, je soude des tuyaux* ?! c'est négatif !

M – Si tu veux !

A – Non ?

M – Ouais si tu veux ouais !

A – Pour que je te foute la paix ? (*rire*)

M – Non non pas du tout non non ! non je joue le jeu y a pas de problème ! heu...

A – Parce que chaque fois ça revient ! les maçons me disent : *ah non mais moi, je pose des pierres les une sur les autres, c'est tout ce que je sais faire* ! Connerie ! et vous... vous présentez votre travail de façon hyper négative ! Tu peux me dire pourquoi ? (00 :31 :20)

M – Nnnnon ! (*rire*) non mais j'aimerais qu'on me dise !

A – (*rire*) ah ouais ` ?!

M – Non... je sais pas... enfin je saurais /.../ dire ça mais... (*silence*) pare que j' me sens pas autre chose quoi ! avant tout...

A – mais tu l'aimes ton métier !

M – Mais j'adore mon métier !

A – Ben voilà !

M – J'adore, mais je prends plaisir ! Sincèrement quoi ! Ouais j'ai pas honte hein ! je vais déboucher des tuyaux, dans un gros bâtiment là, à la pharmacie et j'ai pas honte, j'y vais là, on m'attend là hein !

A – Ouais ben je vais te laisser y aller...

M – Non ! Mais je veux dire, c'est un plaisir quoi ! Quand tu es capable de dépanner une grosse chaudière d'hôtel, le New hôtel par exemple, c'était des clients bon plus maintenant ils ont vendu, de grosses bécanes heu super techniques, pointues heu j'y vais propre tu vois, et je vais déboucher un tuyau ! je peux faire les deux quoi ! Les deux me vont bien quoi ! Si demain tu peux travailler dans un grand bâtiment heu BBC heu pas de problème...

A – Tu iras...

M – Ouais j'irai aussi, aucun problème ! Moi j'ai pas de complexe, quand je le dis c'est pas péjoratif !

A – Ouais mais c'est rigolo parce que en plus, ça revient tout le temps ! Poser des pierres les unes sur les autres, c'est pas ça un boulot de maçon quoi !

M – Non !

A – Je coupe des tuyaux, je soude des tuyaux ! c'est pas ça non plus ton métier !

M – Ouais c'est vrai ...

A – ah aaah ! c'est ce que je voulais entendre !

M – C'est super beau maçon !

A – Ouais hein ! ben quand même !

M – Non mais c'est qu'en fait, on a été... c'est un peu nous aussi, c'est notre faute hein ! heu les maçons aujourd'hui c'est plus que des monteurs pour la plupart hein ! La plupart c'est pour ça qu'y disent *on met des pierres les unes sur les autres*, c'est vrai la plupart... y en a qui font que des parpaings quoi ! par exemple, t' as des gens, y travaillent comme ça quoi ! y font des carcasses de maisons, y vont pas plus loin !

A – Qu'est-ce qu'ils pourraient faire de plus et pourquoi ils font pas plus ?

M – ben en fait y a les mecs comme heu comme Didier, par exemple, notre ami Didier lui heu lui les parpaings ça le gonfle ! Il aime bien la rénovation, il aime bien quand c'est compliqué, c'est tordu heu entre autre chez moi quoi ! Ils sont venus chez moi, y a rien de droit heu y a une toiture... y a rien de droit vraiment ! elle est hors norme ! Ben y s'est régaté quoi ! et j'en ai fait venir quatre de maçons !

A – et les autres ont refusé ?

M – Ils ont tous refusé ! ce sont tous des artisans heu officiellement installés, ils font ça depuis des années tout ça, ben ils ont tous perdu leur latin quoi tu vois ! et Didier non, ben tu vois des mecs comme lui beeen il s'est creusé la tête, il en a chié, ils étaient deux tu vois, donc ils ont réalisé le truc quoi ! t' as des mecs comme ça aussi...

A – Ouais, mais les autres ils sont...

M – Ben les autres c'était des monteurs quoi ! Des poseurs, des poseurs de parpaings !

A – et qui bossent sur des gros trucs industriels quoi, de la des promoteurs et...

M – Voilà et la majorité des maçons, la majorité les gros c'est voilà t'as un gros une grosse entreprise, on va prendre le marché et puis heu et du coup des sous traitants, pour éviter les salariés, tout ça là le problème des salariés là, bon ils sont pas tous compétents ils leur ils leur vendent au m² donc les mecs ils ont pas le souci, l'entreprise de maçon finalement, il a pas d souci de de fournisseurs, de trucs, il a rien quoi ! on lui livre ses parpaings, il les monte point à la ligne, c'est sûr à la fin du mois c'est fini quoi !

A – Il devient exécutant, et y a plus rien derrière !

M – Exécutant, quoi pur et dur ! et y en a plein des gens comme ça... La majorité d'ailleurs...

A – Ah ouais ? la majorité ?

M – Ouais, la majorité... après t'as des mecs, des petits artisans, enfin des petits, entre guillemets quoi ! ceux qui sont sur le chantier avec leurs ouvriers, ils sont là, les mecs ça, c'est des c'est des vrais maçons ! c'est des mecs, ils apportent une solution au client... le client il a un problème, il est là heu ils sait pas comment faire heu y s'en remet à ce type, et lui il lui apporte la solution quoi, du début à la fin, de A à Z. Donc évidemment, c'est sûr que y a un moment, le maçon ben y va zapper un peu ben l'éco heu construction quoi, il va la zapper quoi, il va aller à l'essentiel quoi ! tu as raison quand tu dis que les gens ils manquent de formation, et c'est vrai quoi ! Mais je pense qu'on a raté quelque chose on a on a c'est clair... On essaie de sensibiliser le particulier, mais c'est pas le particulier qu'il faut sensibiliser, c'est le professionnel !

A – c'est l'artisan ?

M – C'est l'artisan, c'est lui qui vendra le produit hein ! c'est pas le ... le particulier quoi !

A – Et c'est à l'artisan d'informer le...

M – Ah ouiiiiii ! oui bien sûr, mais là c'est le contraire, c'est les gens, quand tu arrives chez des gens heu des fois je fais des petites réunions de chantier là, y a... bon moi ça me concerne pas trop quoi, mais souvent le client il en sait plus que le maçon, sur l'isolation sur /.../

A – Ah ouais...

M – Eh ouais !

A – Et c'est frustrant pour le le maçon ?!

M – Ben déjà, ouais !

A – C'est énervant !

M – C'est énervant ouais !

A – On vous prive à ce moment là de votre rôle de...

M – Mais pas c'est pas c'est pas le problème du particulier quoi ! /.../ c'est le pro quoi, c'est son rôle hein ! mais ça j' suis d'accord, là y a vraiment une lacune quoi ! et ça ne se développera pas tant que les ge... les professionnels /.../ parce qu'au lieu de poser du placo, de la laine de verre qui sera l'amiante, notre amiante dans 20 ans, un vrai cancer, on aura tous des cancers ! d'accord ?! ben il proposeront ben du liège ou je sais pas j'en sais rien moi, paraît que le liège c'est le meilleur isolant !

A – Hmm... c'est cher ! encore une fois !

M – Très cher, j' suis d'accord ! ou de la brique rouge ! (*silence*) peut-être qu'on aura plus besoin de parpaings quoi, on se met tous à la brique rouge ! moi je sui né dans la brique dans une maison en terre rou heu en terre cuite, et de la paille quoi !

A – C'est super efficace, hein !

M – Et c'est très isolant quoi ! pourtant j' suis né au Maroc hein, il faisait 50° quoi hein ! en été hein, et les maisons sont fraîches à l'intérieur, alors...

A – C'est la construction traditionnelle qui est encore la plus efficace ?!

M – La plus efficace, j' suis d'accord ... la plus cher aujourd'hui parce que, il faut gaver tout le monde quoi !
faut changer les habitudes...

A – Et est-ce que ça pourrait appartenir aux industriels de faire ça ? de la terre et de la paille ?! (silence) et
voilà ! donc c'est eux qui détiennent les marchés et qui détiennent les solutions ?!

M – ...

A – Très bien... est-ce que je te repaie un café ?

M – je te remercie Anabel ! tout est payé là !

A – Ben ouais, me suis fait payer le café (rire), ben écoute pour moi c'est bon !

M – Voilà !

A – je te remercie !

FG – ... donc automatiquement on utilise pas beaucoup /.../ c'est pas nous qui décidons, ce sont les clients, nous on propose toujours, mais les clients ont un budget et à partir de là, bien souvent on le fait pas !

A – Y a pas les marchés ! C'est ce que j'entends systématiquement...

FG – Au niveau artisanal, l'écoconstruction ça marche pas du tout, le client est pas porteur pour ça, je vous dit, parce que les gens ont un budget, quand on fait une villa, tout le monde a un budget, on est serrés à la ceinture, voilà, y a un crédit y a un petit peu d'argent, y a un crédit et les gens font avec, dès que ça dépasse ne serait-ce de 5000 euros, c'est même pas la peine !

A – Même en considérant que si on fait une bonne isolation, dans un chantier correct...

FG – L'isolation on va faire quand même ! On fait toujours une bonne isolation, on fait toujours ce qu'il faut. Donc à la base y a toujours une bonne isolation, donc si on leur dit voilà, pour 1000 euros de + vous allez avoir une isolation écologique, vous voyez y s'en foutent complètement ! A moins vraiment de tomber sur l'écolo à 100%, alors là c'est ... c'est le budget qui /.../, voilà...

A – Bon ben avec ça on va pas avancer beaucoup quoi ! Bon alors je vais reprendre les choses dans l'ordre parce que là on est en train de partir... Alors déjà votre entreprise, vous êtes heu vous êtes maçonnerie générale, hein ? Ok ! Vous avez combien de salariés ?

FG – Deux !

A – Deux ? D'accord ! Vous prenez des apprentis je crois ?! On en a parlé...

FG – Je n'en prend plus, non, j'ai été très déçu donc je veux plus en prendre !

A – C'est vrai ?!

FG – Ça a été une horreur ! Ça a été un total calvaire pour moi ! Et pour Didier aussi d'ailleurs !

A – Oui il m'en parlait l'année dernière de ça (rire)...

FG – Plus pour lui que pour moi d'ailleurs ! Puisque c'est lui qui s'en occupait, moi j'ai rien voulu savoir je lui ai dit *tu le gères toi !* (rire)

A – (rire) Ouais en même temps faut... faut, j' sais pas... si y font rien c'est compliqué, mais en même temps faut les aider à se former ces gamins là !

FG – On les aide, mais là !

A – Ouais ça demande un effort... (rire) vous étiez en lien avec le CFA en question ou pas du tout ?!

FG – Pas du tout...

(interruption de l'erg)

A – Et voilà, donc vous me disiez, pardon...

FG – Oui je vous disais que ce jeune je l'ai pris parce que c'était le fils d'un ouvrier que j'avais. En fait je l'ai pris pour lui rendre service.

A – D'accord, sinon c'est pas votre truc quoi... heu, vos principaux marchés ? privés ? particuliers ? vous êtes sur des gros...

FG – Privés ! Privés et avec les archi aussi.

A – Des archi aussi ?

FG – Des architectes aussi, et pour eux le marché c'est le particulier, direct, en direct... Je ne fonctionne pas du tout avec le public, ça m'intéresse pas.

A – Question de paie ? de ... ?

FG – Non, question de mentalité, on est toujours redevables chez eux, parce qu'on m'a proposé plusieurs fois, mais je sais comment ça se passe... *tu viens, je te fais rentrer à la mairie, y a pas de souci j'ai du travail pour*

toi, puis un jour ou l'autre le gars y va venir y va me dire, *au fait chez moi j'ai un truc à faire là !* ça marche comme ça... et moi, je marche pas comme ça.

A – Ouais effectivement, mais y a aussi je crois des temps de paiement qui sont très longs ?!

FG – Des temps de paiement très longs, mais bon, le gars qui fait que ça, qui travaillent avec eux, il a pris un roulement, au bout d'un moment il prennent un roulement, ça va ! Mais moi je veux pas travailler avec /.../ ça m'intéresse pas du tout.

A – Votre entreprise elle a quel âge ?

FG – Elle a heu... en tout j'ai commencé il y a 25 heu... 25... 30 ans maintenant bientôt !

A – Ouais, et ça tourne bien, toujours ?

FG – Y a des hauts et des bas ! Là on a senti passer la crise ! Parce qu'à l'époque, y a 4 ans de ça, j'avais 4 ouvriers, j'ai été obligé d'en arrêter 2...

A – Ah ouais ?! Donc le marché est en train de tourner quand même quoi qu'il en soit ?!

FG – Ouais ouais ouais, on l'a senti passer ouais !

A – hmmm ça... enfin ça se traduit ... quoi, y a moins de construction en général ?

FG – C'est c'est pas qu'il y a moins de construction, mais je sais pas... déjà les banques ont freiné les crédits, voilà ! Alors déjà ça, voilà ! Puis les gens à mon avis se sont retenus, c'est pas qu' y a pas d'argent mais les gens se sont retenus... ils ont vu arriver la crise, bon ils ont d'autres priorités ce qui est normal, donc la construction ça passe souvent ... en 2 ou 3^e position, je veux dire... nous on l'a senti passer.

A – Vous faites construction et rénovation ? les deux !

FG – Plus rénovation que construction en tant qu'artisan, c'est rare heu du neuf on en fait très peu, de la villa neuve.

A – D'accord... Est-ce que vous suivez des formations ?

FG – J'ai eu suivi des formations concernant heeeeu des enduits un peu particuliers, style de ça par exemple... heeeeu... oui, j'ai fait ça oui... Pour faire ce genre de truc aussi là, voilà !

A – C'est joli... c'est très joli d'ailleurs ! (rire)

FG – Ouais ?! Oui j'ai suivi enfin moi j'ai suivi des stages, j'ai fait 2 semaines de stage heu j'avais pas encore Didier je crois...

A – Donc c'est des formations techniques pour apprendre une technique particulière à un moment donné parce que ... vous pressentez un marché ?

FG – Parce que y avait une demande là dessus, donc heu je suis allé faire des stages.

A – D'accord, pas d'autres formations, type FEE BAT ? (signe négatif) non ? aucun intérêt ?

FG – Non, non non... Si je devais aller faire des formations maintenant, ce serait m'améliorer en anglais ou des trucs comme ça par exemple (rire) !

A – Ah plus sur le métier quoi ! Vous ne sentez plus le besoin de vous améliorer, de ...

FG – Non... Je suis plus trop motivé par mon métier maintenant !

A – C'est vrai ?

FG – Oui ! Ben j'arrive à un âge où j'en ai un peu raz le bol ! Bientôt 30 ans de... on est tous comme ça !

A – Quelle moyenne d'âge dans dans le secteur ?

FG – C'est-à-dire ?

A – Ben vous dites *on est tous comme ça* !

FG – Ben moi je vais avoir... j'ai 54 ans ! Et quand on arrive comme moi au bout de 30 ans de métier, heu... que ce soit en maçonnerie, j'ai des copains menuisiers heu j'en ai dans d'autres métiers, on en a tous raz le bol !

A – Mais heu y a... y a une relève ? ou y en a pas ?!

FG – Moi non ! Là j'ai deux fils, par exemple...

A – Ils sont pas concernés ?

FG – Pas du tout ! Y en a un qui a 27 ans bon y travaille ailleurs, et le dernier qui a 15 ans y me dit, *hors de question, ça m'intéresse pas du tout* !

A – D'accord, donc la boîte fermera ...

FG – Ça s'arrêtera.

A – Avec un petit regret, ou ... rien ?

FG – Ce ce qui m'ennuie, c'est que moi j'ai un savoir faire, j'ai acquis un savoir faire, voilà ! depuis 30 ans, et ça je j'ai personne à qui le transmettre ! C'est ça qui... en fait, c'est ce qui est dommage ! dans notre métier, et voilà ! y a beaucoup... y a plus beaucoup, de maçons y en a plus beaucoup ! Un mec comme Didier c'est pareil, il a un énorme savoir faire, comme moi hein, on est pareil tout les 2 hein voilà, mais ! on ne le transmet à personne !

A – C'est important la transmission justement !

FG – Oui mais ! Plus personne ne veut venir dans ce métier !

A – Les apprentis !

FG – Les apprentis y sont mauvais ! (*silence*) les apprentis y savent pas non plus, y sont là mais heu mais souvent, y savent pas pourquoi y sont là ! Si parce que c'est des ânes, ça on le sait ! Mais heu ils ont choisi la maçonnerie pfff un peu par dépit des fois, y savent pas ou la maçonnerie, ou la plomberie ou ... y se tâtent aussi voilà ! qu'est-ce que... un jeune de 16 ans aussi vous pouvez pas voilà ! moi j'ai le mien il a 15 ans, on lui demande une orientation ! y sait pas choisir, il est en seconde ! y sait pas ce qu'y veut, c'est logique ! Un gamin qui est en apprentissage c'est pareil ! (tousse) c'est le même âge ! Quand je dis c'est des ânes, c'est pas péjoratif quand je dis ça ! Mais si y sont là ces gamins, c'est que... au niveau du cerveau y sont limités quand même !

A – Oui enfin... oui...

FG – C'est pas péjoratif non plus quand je dis ça ! Voilà mais heu...

A – Ils ont pas fonctionné dans le système scolaire... classique...

FG – Du tout ! Ils sont pas faits pour poursuivre des études, ils ils y arriveront pas ! C'est clair, voilà ! c'est à ce niveau là que je veux dire ! et je suis bien content parce que des manuels il en faut aussi (*silence*) et on en manque.

A – et pas de possibilité d'avoir une vraie transmission ?!

FG – Très difficile ! Sur les apprentis il va y en avoir un sur... j'ai un copain plombier il en a formé un, il l'a gardé heu il en est ravi, je le connais, il est voilà ! formidable ce jeune ! moi j'en ai un comme ça, je le prends de suite, y a pas de souci ! Mais on le sait pas, à la base. Et une fois qu'on l'a, c'est terminé, on le garde.

A – Oui, ouais... sauf si il fait une faute y a moyen de casser le contrat mais ...

FG – C'est une galère...

A – Et est-ce que vous envoyez vos salariés se former ?

FG – Ça non, ça s'est pas présenté encore. (*silence*)

A – Eux n'ont pas de demandes particulières et vous, vous ne sentez pas le besoin, la nécessité ?

FG – Je dirai qu'on n'a pas... si ce n'est sur les produits nouveaux, on n'a pas grand chose à apprendre !

A – Eh ben toute l'écoconstruction !

FG – Oui mais on travaille pas avec ça ! (*silence*) On fait pas de l'écoconstruction, ceux qui font de l'écoconstruction en général, ce sont des boîtes un peu plus importantes, qui ont un peu plus d'ouvriers ... (*silence*)

A – Ok ! heeeeu vous avez des certifications ? des labels ? des qualifications ? dans votre entreprise, vous avez passé ce genre de ...

FG – J'ai acquis, oui, un titre d'artisan qui se ... automatiquement ça se ... on l'acquiert comme ça mais, non ! mis à part ça heu...

A – Non ! Donc pas de nécessité non plus...

FG – Je n'ai aucune nécessité de ça, aucune nécessité de faire de la publicité heu aucune nécessité d'avoir mon numéro dans les pages jaunes ...

A – Vous marchez sur du bouche à oreille ? (*signe affirmatif*) d'accord ! Sur le secteur arlésien donc, largement.

FG – Ouais ! On est tous comme ça ! Tous les artisans tout seul. (*silence*)

A – C'est ce que me disait un autre artisans effectivement, y me disait du coup ça vaudrait le coup d'aller voir ... ailleurs, alors j'ai rendez-vous à Avignon la semaine prochaine, parce que là on retombe toujours sur des ...

FG – Ben oui, on fonctionne tous pareil ici ! Mais je crois que dans d'autres villes c'est pareil ! A moins d'être dans des villes énormes ! (*silence*) mais au niveau artisanal comme nous pfff franchement !

A – Donc c'est une vraie reconnaissance, de la qualité du travail ! Vous n'êtes pas affilié j'imagine du coup, à une organisation professionnelle, genre FFB ou CAPEB ? ça ne vous intéresse pas ?!

FG – Pas du tout !

A – (*rire*) D'accord ! Vous savez qu'y font des choses intéressantes quand même !

FG – Oui oui j'ai eu besoin de leur service une fois ! ça s'est mal passé !

A – C'est vrai ? Qui CAPEB ou ?

FG – Oui CAPEB... donc heu...

A – J' peux... j' peux en savoir un peu plus long ?

FG – Non ! (*rire*)

A – D'accord ! Ok ! ben, autant pour moi ! désolée !

FG – Désolé (*rire*) mais ...

A – Non non non, vous faites bien ! Donc ça s'est mal passé, ok ! moi je les ai trouvés assez sympathiques à la CAPEB, mais bon !

FG – Oui dans la mesure où on leur demande rien de précis heu, ils sont sympas !

A – D'accord... Donc ben, vos accès aux nouveaux chantiers c'est ce que vous me disiez, bouche à oreille hmmm mais ... les architectes font appel à vous donc ?

FG – (*silence*) heeu certains, c'est-à-dire que moi j'ai tendance un peu à refouler les architectes... heeu j' suis pas très collègue avec eux, parce qu' y nous prennent beaucoup pour des abrutis... voilà... on est des moins que rien pour eux heu donc ça se passe souvent très mal... alors pour éviter ça ... j'évite ! Je travaille qu'avec un architecte, en fait qui est un pote à moi, et même avec lui j'ai mis des années avant de travailler, il connaît enfin il connaissait mon point de vue, et on a travaillé ensemble par hasard, pour vous dire ! et j'ai un fils architecte en plus...

A – Ah sympa ça comme rapprochement !

FG – Et et enfin voilà, quoi ! Et les archi, on est très très mal heu, y a un très mauvais contact avec eux (*silence*) ils sont rares ceux qui se mettent à notre niveau... voilà ... et alors là ... peut pas discuter avec eux, c'est impossible...ont toujours raison, c'est c'est... pas un dialogue, c'est un monologue...

A – Ils veulent monopoliser le chantier ?

FG – Ouais... alors qu'il faut discuter sur les chantiers heu nous y est assez, on sait comment ça se passe les chantiers (*silence*) pis moi, au bout de 30 ans je commence à avoir de l'expérience ... même un architecte il est des fois un peu léger à côté de moi (*silence*)

A – Ouais, ben ça ça reste, voilà ! ça je l'entends dire, ce genre de problèmes... comment se passent les réunions de chantier du coup ?

FG – Très bien ! celui en ce moment avec qui on est sur chantier là, très très bien !

A – Il écoute lui ?

FG – Ah oui oui aucun souci, il écoute, il est même demandeur heu *qu'est-ce tu en penses* heu voilà ! (*silence*) ça c'est voilà, pas de souci !

A – hmm donc c'est une histoire de personnalité quand même...

FG – Tout à fait (*silence*)... mais la plupart, ils sont rares comme ça, je vous le dis hein ! y a 4 ou 5 ans de ça, j'en ai envoyé promener un hein, carrément ... (*claquement de langue*) je /.../ tout, *dehors, dehors* j' y ai dit... voilà...

A – Mais même heu enfin, c'est difficile de rentrer en contact avec eux, moi ceux que je connais, y sont y sont particuliers... donc ça m'étonne pas, et c'est c'est un des buts de l'écoconstruction c'est justement d'arriver à gérer tout ça quoi, de faire en sorte que les architectes se ... se comportent bien !

FG – Alors peut-être que les nouvelles générations vont être différentes, j'ai toujours dit à mon fils, *surtout n'oublie pas, n'oublie pas d'où tu viens !*

A – Ben la voilà la transmission !

FG – Oui ! Mais ils sont rares ceux qui viennent d'un milieu comme moi ! Comme mon fils me le dit, dans sa promo, *je suis le seul ... fils d'artisan* y m'a dit, hein !

A – Il est à l'école de Marseille ?

FG – Il était à... à Montpellier, bon y bosse maintenant, il a fini (*silence*)

A – hmmm... donc ben voilà hein ! ben c'était ma question suivante ! Bon avec les architectes ça se passe mal, avec les bureaux ... enfin mal ! c'est difficile !

FG – En fait ! En fait y a 20% des archi avec qui ça va bien se passer, mais le reste c'est difficile...

A – Difficile... Avec les bureaux d'étude, bureaux de contrôle et tout ça ?

FG – Moi j'ai pas de problème avec les bureaux d'étude parce quand on y va heu on on a besoin d'eux heu on les paie, donc y a pas de souci, y viennent y ... y regardent ce qu' y a à faire y nous envoient la facture et puis voilà ! non y a aucun souci avec eux !

A – Ils sont dans les réunions de chantier ? (00 :11 :20)

FG – Non ! de toute façon même les archi ont affaire à eux, parce qu'un archi n'est pas compétent non plus là-dessus, quand il s'agit de faire des études de béton ou de ferrailage, c'est le bureau d'étude pour ça, l'archi n'est pas apte à faire ça, et puis y ne prendra pas la responsabilité de le faire, parce que y faut savoir qu'un archi il est responsable de rien sur un chantier ...

A – Alors... à quoi il sert ?

FG – Il sert, y sert à gérer le chantier (*silence*)

A – Gérer... coordonner vous voulez dire ?

FG – Ouais ! Y coordonne, simplement ! Un archi ça sert à ça ! parce que nous on a nos décennales tous, tous les corps de métiers, nous avons tous nos décennales, si y a un problème en maçonnerie, l'archi il y est pour rien hein, c'est le maçon (*silence*) ... et ainsi de suite...

A – D'accord... y fait y fait des plans ?!

FG – Y fait des plans !

A – Y fait des plans, y coordonne le chantier, il est en relation avec le ... maître d'ouvrage (*acquiescement*) ... et quand c'est comme ça, quand y a un archi, vous rencontrez le maître d'ouvrage ?

FG – Tout à fait !

A – Ouais ?

FG – Ouais... oui et non, ça dépend, ça dépend de l'archi ça, voilà ! moi avec heu actuellement alors oui on a rencontré les propriétaires, y a aucun problème, ça se passe très très bien, mais c'est ... toujours pareil ! c'est selon le bon vouloir de l'architecte quoi ! Des fois, on ne voit pas du tout le propriétaire (*silence*) selon avec qui on bosse...

A – C'est l'archi qui fait blocage ?!

FG – Voilà !

A – Et comment, du coup si vous êtes trois à intervenir sur un chantier de votre entreprise là, il doit y avoir d'autres entreprises qui interviennent ?

FG – Oui !

A – Comment ça se passe ? dans l'ensemble ?

FG – D'autres entreprises ... de maçonneries ?

A – Ben ou de de de ...

FG – Ah non y a tout ! Le plombier, l'électricien, ...

A – Voilà ! Y a tout le monde qui passe ! Comment ça se heu ...

FG – Lors d'une réunion ? eh ben, on est tous autour de l'architecte, c'est notre Bon Dieu ! (*rire*) et après bon ben c'est c'est chacun son tour, *toi y a ça à faire*, heu *toi y a ça à faire*, *y a un problème là-bas*, *viens on va voir* heu voilà ! c'est ... et on suit ! ça dure heu 2h, 3h ça dépend ! Comme y faut toujours travailler en coordination avec les uns et les autres, pour que le chantier puisse avancer correctement, donc on est obligés de suivre tous ensemble une réunion, parce que un coup on va avoir affaire, moi avec le menuisier, après je vais avoir affaire avec le plombier ou l'électricien, donc on a besoin d'y être comme tous ensemble.

A – Hmm hmm, et ça se passe bien !

FG – Ça se passe ... bien, en règle générale oui ! oui, on va dire que ça se passe bien, après c'est toujours pareil, c'est une affaire de personnalité, quoi !

A – Oui mais pas... enfin en dehors des relations je veux dire, du coup le chantier est bien géré, on évite les heu les catastrophes du style heu l'électricien qui va faire des grandes tranchées dans les murs qui viennent d'être posés ou heu ...

FG – Ah ben là c'est heu c'est à l'architecte à veiller à ça ! Ou après c'est à nous, nous, entre nous à se mettre d'accord et à dire bon fais attention moi j'ai fait ça heu faut pas passer par là ... et voilà ! Quand on s'entend bien, ça se passe très bien ! Suffit qu' y ait une tête de lard au milieu et ...

A – Et ça se passe moins bien...

FG – Ouais... après c'est qu'une histoire de relationnel !

A – Mais qui coordonne le le chantier quand y a pas d'archi ? Y a quelqu'un qui est désigné pour le faire ou vous faites comme ...

FG – Si y a pas d'archi du tout ? pas d'archi du tout ?

A – Ouais ouais...

FG – C'est moi. Moi je gère. Je m'arrange avec l'électricien, parce que bien souvent le client me demande, si y a pas d'architecte et je traite directement avec le client, les gens me demandent si je connais un plombier, un électricien, des choses comme ça, si y a pas de souci moi j'ai l'habitude de travailler avec des gens, y savent comment je fonctionne... j' suis un peu aussi... rigide parfois, donc y savent que y faut qu'ils avancent, voilà ! Donc généralement moi, je gère ... quand j'ai besoin, j'appelle l'un et l'autre, je dis *voilà y a ça ça ça à faire pour que moi je puisse avancer aussi, y faut que tu...* voilà !

A – Et ça suit bien, bon parce que vous vous connaissez, parce que vous travaillez ensemble depuis longtemps, heu c'est c'est du groupement momentané d'entreprises ?

FG – Hmmm !

A – Ça l'est effectivement, enfin je veux dire ...

FG – Oui oui oui bien sûr !

A – C'est considéré comme tel ! Qu'est-ce que, dans cette logique là, ça signifie pour vous offre globale ?

FG – C'est-à-dire ?

A – Alors ça ça fait partie du jargon des (*rire*) de l'écoconstruction, c'est ce principe-là ! C'est-à-dire qu'on va, on va faire un chantier, sur un principe... vert, évidemment ! mais qui sera pris en compte du début à la fin, du début du chantier jusqu'à heu la réception du bâtiment et le cycle de vie, etc... et tout le monde travaille enfin y a ... il est censé y avoir, comment dire, une communion c'est beaucoup dire, mais une vraie cohérence dans les travaux des uns et des autres, les entreprises diverses et variées !

FG – Mais de toute façon, on est obligés !

A – Parce que j'ai entendu dire, que ça se passe pas ... beaucoup comme ça !

FG – Si ah si ! Si on veut que le chantier suive un cours normal, heu c'est on est obligés de fonctionner comme ça ! Généralement c'est le maçon qui démarre, après y a le plombier, l'électricien bon suivant ce qu'y a de /pressé/ à faire, mais ... c'est obligé qu'il y ait coordination entre nous comme ça. Si y en a pas, c'est parce qu'il y a un problème relationnel entre les uns et les autres. Voilà. Sinon on est obligés.

A – Donc la relation elle est primordiale sur le chantier !

FG – Ah ouais ouais... et c'est pas toujours évident !

A – Non ! Dès qu'il y a du monde, ça se complique ! Quand il y a quelqu'un de nouveau qui arrive heu... c'est compliqué à intégrer...

FG – Même si, c'est pas une question s'il est nouveau, si heu le gars y faut bien qu'y comprenne que, il a besoin de nous et nous on a besoin de lui ! On est tous tributaires les uns des autres ! Voilà ah faut pas qu'y travaille seul dans son coin à faire n'importe quoi heu alors que nous on a des choses à faire avant. Normalement, les gens ont compris ça ! Si ils ont pas compris, c'est des abrutis faut qu'ils arrêtent qu'y f... vaut mieux qu'ils arrêtent ! Mais y en a ! Seulement y en a !

A – J'ai vu moi chez des gens que je connais, le carreleur il est passé, il a fait n'importe quoi avec le carrelage, l'autre y passe derrière y fait des trous dedans...

FG – Eh oui !

A – Ça c'est quand y a pas de ... aucune coordination sur le chantier ?

FG – Oui mais là je j'ai, ben c'est pour ça moi en fait je prends le rôle de coordinateur, même si j'ai pas à le faire ! Mais je le fais ! Moi je dirai au client, *c'est moi qui gère* ! Parce que parce que moi j'ai un client heu, je veux avoir un suivi avec le client et je veux qu'y soit content ! Moi un client heu, y me rappelle 10 ans après, y a pas de souci, j' suis toujours là, je je, y a aucun problème ! et je veux pas qu'y ait de problème, c'est pour ça que je, je le gère !

A – Donc vous avez fait, tenté des chantiers verts ? des chantiers d'écoconstruction ? (*signe négatif*) jamais ? On vous l'a proposé vous n'avez pas voulu ?

FG – On me l'a jamais proposé !

A – Jamais !

FG – Non !

A – Ni d'un client ? ni d'un archi ? ni quoi que ce soit ! vous n'avez jamais été sollicité par des organisation type, bon...enfin avec la CAPEB vous êtes un peu heu, /.../ BDM vous avez entendu, ça vous dit quelque chose, enviroBAT tout ça ? Non ! Ce qui vous motiverez ce serait les marchés ! actuellement...

FG – Les quoi ?

A – Les marchés !

FG – Ça dépend !

A – Même pas ? Si ça se développait ?

FG – Si ça se développait oui mais y faudrait heu y faudrait aller faire des stages je suppose ! (*silence*) moi j'arrive à un âge maintenant ...

A – Vous avez pas envie ! Mais les salariés ?

FG – Les salariés, ben Didier il est plus tout jeune non plus ! Y s'en fout un peu aussi ! (*rire*)

A – ... complet ! (*rire*) mais y en a un deuxième !

FG – Y a le jeune qui est, qui a de l'avenir je pense ouais ! 22, 23 ans il a !

A – Parce que les formations FEE BAT heu qui sont gérées par les deux organisations, pis y a d'autres structures qui rentrent en ligne de compte, étaient heu non seulement pas payantes, mais en plus heu remboursées sur les journées qui étaient demandées quoi ! ça ça vous ... pourquoi vous ne seriez pas intéressés par ces formations là ?

FG – Parce que y a ya aucune demande pour ça ! en ce qui nous concerne !

A – Ouais, mais y a pas de demande parce que les f... enfin... (*rire*)

FG – je n'ai aucun client qui m'a parlé, pourtant j'ai des clients qui sont assez heu heu assez pointus sur l'écologie, j'en ai certains, mais qui m'ont jamais demandé de faire des choses particulières dans ce sens. (*silence*) Si ce n'est de pas mettre de laine de verre. Voilà. La laine de verre on la met plus. La laine de roche, voilà, c'est déjà différent (*silence*) on m'a même jamais demandé encore de mettre de la de la ouate là, ce ce cet isolant, qui est une espèce on dirait de la laine de brebis, quoi ! un petit peu... pourtant ça on le sait que ça existe ! Moi si on me demande de mettre ça, je le mets, y a aucun problème !

A – Mais vous n'en parlez pas ? parce que les client sont pas nécessairement au courant ?

FG – Les gens sont au ... sont au courant maintenant si, avec internet y sont au courant de tout.

A – Mais qu'est-ce qu' y font des éco-prêts alors, ça je sais que ça va se terminer aussi, y y a eu tout un tas de de crédits d'impôts, d'éco prêts ...

GF – Oui, moi je suis en partenariat avec heu avec heu Guillon à Arles, qui est une boîte de matériaux, en ce qui concerne les isolants et les menuiseries, c'est-à-dire que si je pose une menuiserie ou un isolant dans une maison, heu les droits, les clients ont droit à un crédit d'impôt et une petite réduction en plus, je veux dire heu un truc /.../

A – donc ça vous le vous le vendez ?! entre guillemets... vous le proposez !

FG – Ah oui ça bien sûr ! oui oui ! parce que c'est intéressant pour moi aussi !

A – Ouais ! ça s'arrête là quoi ! Alors j'ai perdu ma question sur la RT 2012 mais du coup je vous je vous la pose comme ça... qu'est-ce que... concerné ? pas concerné ?

FG – Par ?

A – La RT 2012 ! La réglementation thermique ! qui va devenir obligatoire sur hmm le marchés privés en 2013 !

FG – Hmm ! Ben nous si on nous impose des réglementations, on va les suivre ! On aura pas le choix. (*silence*)

A – Et heu comment vous ferez pour les suivre si ...

FG – Ben généralement on a ... quand il y a des règlements des réglementations nouvelles et des matériaux nouveaux, nos fournisseurs, y viennent avec le vendeur, et y nous expliquent eux sur place, sur le chantier, quoi ... Quand y a un truc nouveau, ça se passe comme ça, moi si y a un matériau nouveau que je connais pas, j' y dis moi heu si le gars me le vend, *bon y a pas de souci moi ton produit je veux bien le poser, mais j' connais pas, y me dit, y a pas de problème ! y a un mec y vient passer la journée avec toi et heu y t'explique, y te montre et ...*

A – et gratuitement ?

FG – et ?

A – Gracieusement ?!

FG – Gratuitement ! (*silence*) c'est même pas le coup de financier, si y fallait payer le gars, à la limite on paierait sa journée, mais voilà, voilà comme ça se passe en règle générale.

A – C'est donc les fournisseurs qui vous forment ! Encore une fois, c'est ce qui m'a été dit aussi... humm... le Plan bâtiment Grenelle, 2007, qu'est-ce que ça vous évoque ?

FG – Absolument rien !

A – Vraiment rien !

FG – Non !

A – C'était un ... censé être un gros marché de 400 000 bâtiment à rénover par an ... (*silence*) jamais vu la couleur ? non (*rire*) ?!

FG – Ça s'adresse pas à nous ça !

A – Pourquoi ?

FG – Parce qu'on est trop petits je pense ! y a des entreprises qui prennent les marchés, mais c'est pas nous !

A – Logiquement, si ! (*silence*) Vous ne vous sentez pas, concerné par ça ?! c'est-à-dire pour vous c'est un autre heu univers, parce que vous êtes local, vous pensez ? parce que...

FG – Non non c'est que l'artisans est comme ça, alors je sais pas comment vous expliquer mais ... l'artisan, on est un peu en dehors de tout ! (*silence*)

A – Je vous écoute...

FG – On est un peu en dehors de tout, de... comment vous expliquer ça ?! Ne serait-ce que par rapport à la vie politique, voilà ! Quoi qu'y se passe, ça change absolument rien pour nous ! Si y a une chose qui change, c'est l'imposition, ça va toujours en montant ! y a que ça, voilà ! la politique pour nous, nous on irait pas voter, ce serait voilà, ce serait pareil pour nous ! (*silence*) j'ai remarqué ça depuis ...

A – C'est particulier aux artisans ?

FG – Ah ben oui ! Tous les artisans ! Pas spécialement en maçonnerie, mais ... comme ça ! alors on profite des lois de, temps en temps y sortent des lois ! ils avaient, par exemple les SCI, ils avaient sorti ça pour des ... pour se faire plaisir eux, là-haut, par rapport à de grosses sociétés, ils avaient créé des SCI pour mettre un peu des biens de côté, on en profite un peu, il y a toujours des retombées on en profite un peu ! y a des trucs comme ça, un petit peu qui nous retombent heu sur lesquels on peut récupérer, mais heu on est à l'écart de de pfff franchement on est à l'écart de beaucoup de choses ...

A – C'est étonnant, parce qu'il se passe beaucoup de chose au niveau de de du bâtiment à échelle nationale ?! dans les lois, dans la politique, dans les ...

FG – Tout ça, ça va... c'est... le petit artisans est pas concerné par tout ça, franchement moi je me sens pas concerné du tout par tout ce qui se passe !

A – Parce qu'on fait pas appel à vous ou parce que vous vous ne cherchez pas...

FG – C'est moi qui me met à l'écart peut-être, c'est possible ! Mais je vois qu'apparemment j'en discute avec certains, mais ...

A – C'est toujours la même chose ?!

FG – On est tous pareils, hein... Nous ce qu'on essaie, c'est de sortir notre salaire, essayer de vivre comme il faut ... et puis à partir de là, voilà quoi ! (*silence*)

A – Ouais... ce qui est très logique, hein !

FG – Hmm ! On a un boulot assez difficile et ...

A – Vous êtes sur le chantier vous donc du coup ? sur les toits, sur ...

FG – ah ouais... ouais...

A – La démarche HQE, donc ?

FG – Démarche HQE ?!!

A – HQE, haute qualité environnementale ? Votre sentiment ? Alors, si on en parlait en dehors de votre heu réalité économique à vous ?! de marché ! votre sentiment à vous là-dessus, en tant que citoyen, en tant que ...

FG – Ah non mais j' suis pas contre ça moi, je suis pour ça ! Pour pour pour préserver l'environnement je suis tout à fait pour ça, y a aucun problème ! vraiment, hein ! Mais bon, comme je vous dis, nous heu...

A – Donc y a un point de vue personnel, et puis y a une réalité heu...

FG – Eh oui, elle est tout autre !

A – Tout autre... donc, pas concerné quoi !

FG – Non... Professionnellement on est pas concerné...

A – C'est pas l'avenir ?

FG – Ben là honnêtement j' sais pas, peut-être que si ! Mais faudra, faudra pas mal de temps ! (*silence*)

A – Pour ?

FG – Ben pour que tout se mette en place ! vraiment quoi ! pour qua ça touche beaucoup plus de gens ! Parce que les gens, les gens qu'est-ce qu'y... bon, pour préserver l'environnement, y a des systèmes de construction différents, y a des façons de vivre un peu différemment, et tout ça ça a un coût ! Voilà ! et dés qu'on touche au budget, au porte-feuille des gens, l'environnement y s'en foutent !

A – Ouais ? Si c'est juste une question de... orienter une maison de façon hmm logique par rapport à l'ensoleillement heu par rapport à une région !

FG – Mais ça ici, on oriente toujours une maison ! Par rapport à l'ensoleillement, c'est une logique !

A – Oui, mais ça part de là !

FG – Ça fait une centaine d'année que c'est comme ça ! c'est pas d'aujourd'hui !

A – Tout le monde ne le fait pas !

FG – Ah si si si, obligé ! Ici dans le sud, on est obligés d'orienter une maison, même pas qu'ici, de partout ! pour pouvoir chauffer une maison, là on, ils avaient de grandes fenêtres étroites et hautes pour faire entrer la chaleur, c'est pas pour rien, exposée plein sud ! heu toutes les pièces à vivre étaient devant, y avait un couloir face nord heu voilà ! tout était fait pour ça !

A – hmm hmm, pourtant...

FG – Maintenant les maisons sont peut être faites un peu différemment, parce qu'on a un chauffage...

A – Exactement ! Mais ça c'est une grosse erreur ! Si on veut faire de l'économie de...

FG – Ben regardez ici, c'est exposé plein sud !

A – C'est vous qui avez construit ?

FG – Oui !

A – Vous saviez ce que vous faisiez !

FG – Non ! Tout le monde fait comme ça maintenant, tout le monde s'expose plein sud !

A – Ben le grand principe, les gens veulent de grandes baies vitrées heu ils ont du chauffage, ils ont la clim à l'intérieur etc, alors qu'en orientant la maison correctement, on peut se passer de chauffage, on peut se passer de ...

FG – Non, non... J' suis pas d'accord. On se passe pas de chauffage. Alors là, j' suis pas d'accord !

A – Non ? du tout ?!

FG – Non ! Vous avez vu là, y a quoi, y a 15 jours, il a fait frais là, nous on a coupé le chauffage aussi y a un moment, on a remis le chauffage, fada ! Pourtant la maison est isolée ici, hein !

A – Ouais ! Donc /.../ dans les maisons BEPAS heu à énergie passive et énergie positive, c'est du vent ?

FG – hmm...

A – Ouais ? (*rire*)

FG – J'ai un gros doute (*rire*) !

A – C'est vrai ?! Il travaillent tous là-dessus, là dans le secteur de de de l'écoconstruction ! C'est même le but en 2020, les maisons... passer du BBC au BEPOS...

FG – Moi le jour... mais même moi le premier ! si un jour y trouvent un système de construction où y a pas besoin de chauffage, je suis le plus heureux !

A – Ouais... enfin un minimum je crois de chauffage... mais heu... comment c'est... mon dieu... oh !

FG – Quoi ?! les combles ?

A – Non ! Ce qu'on met sur les toits !

FG – De quoi, les panneaux ?

A – Oui voilà ! les panneaux solaires !

FG – Je suis pour ça aussi, y a pas de problème !

A – Vous en posez ?

FG – Non ! là y a des entreprises spécialisées pour ça, pour les panneaux solaires y a des entreprises !

A – Mais vous participez à des chantiers où ça où ça arrive ?

FG – J'ai des clients qui l'ont fait, le moi spassé, les gens sont venus intervenir heu...

A – Et qu'est-ce que vous en pensez ? ça marche ?

FG – Ça marche heu... y a beaucoup d'escrocs !

A – Ah ouais !

FG – Ouais ! énormément même ! des gens pas compétents ! qui sont escrocs sans le vouloir à la limite parce que y a tellement eu un goût là-dessus, que il a fallu lancer énormément de personnes, le problème c'est que les gens n'étaient pas formés ! Alors y a beaucoup de gens qui se sont mis à faire ça, et qui savaient pas ! Moi j'ai des clients qui les ont fait enlever, carrément ! Ils les ont fait poser, et fait enlever... tellement c'était mal fait...

A – En ayant conscience que c'était mal fait, ou en se disant que ça servait à rien le panneau solaire ?

FG – En étant conscient que c'était très mal fait !

A – Donc si on veut en poser, il faut trouver la bonne entreprise heu...

FG – Et c'est pas, et c'est pas facile ! Parce que j'ai plusieurs clients comme ça qui ont été, qui ont eu des problèmes...

A – Par manque de compétence...

FG – Ouais !

A – Ben c'est bon à savoir...

FG – Mais le principe est bon ! Autant en électricité qu'en plomberie heu le principe est très très bon, c'est bien ! Moi j'envisage heu j'envisage de construire une autre maison, d'ici 2, 3 ans heu je vais m'axer le plus possible là-dessus !

A – Donc personnellement vous êtes vraiment intéressé par le principe !

FG – moi je suis pour ça, y a pas de problème ! Moi si ça peut heu me faire préserver l'environnement, et moi me faire économiser à moi, mon argent ! heu y a aucun problème !

A – Et pourquoi ça vous le dites pas à vos clients, par exemple (*rire*) ?

FG – Parce qu'à la base, le coût est plus important ! (00 :29 :15) Alors le problème c'est ça, alors les gens vous allez leur dire vous allez l'amortir sur heu 25 ans, moi si on me dit ça ça m'intéresse pas sur 25 ans un amortissement, surtout à mon âge ! (*silence*) Un jeune, 25, 30 ans, pour lui c'est intéressant, ce qui y a de sûr, 50 balais, pour nous ça l'est plus... Nous on a besoin de choses rapides, efficaces rapidement... (*silence*)

A – Ouais c'est sûr... vous ne faites donc appel à aucun centre de ressources divers et variés pour avoir des... techniques nouvelles, pour vous tenir au courant de ce qui se fait, des réglementations ?

FG – Je me tiens au courant de ce qui se fait, parce que j'ai des revues, je reçois des revues, du bâtiment, je me tiens au courant de ce qui se passe plus ou moins, quand même si ! Mais c'est surtout dans le... système décoratif ! Moi j'aime tout ce qui est déco intérieur des maisons, voilà ! heu là, je me tiens plus au courant, de ce qui se fait. Mais ça n'a rien avoir avec heu l'écoconstruction !

A – Mais même en général, les réglementations tout ça, enfin vous... mais c'est plus là de la déco, c'est même pas technique là hein ?

FG – Non...

A – C'est du loisir ! Vous faites de la déco dans... ?

FG – Ah oui oui ! Quand y faut faire, oui, des trucs comme ça, oui, on fait des salles de bain ou des pièces heu...

A – En rénovation ouais !

FG – Même en neuf ! Oui oui bien sûr ! On fait des pièces on fait pas de carrelage du tout par exemple hein ! je veux dire hein, c'est, c'est des salles de bain ! Si j'aime bien faire des trucs qui sortent de l'ordinaire, justement parce que... c'est autre chose que ce que j'ai l'habitude de faire... Monter des aggro, y a longtemps que ça me motive plus beaucoup !

A – Ah oui, c'est super drôle !

FG – C'est marrant un petit moment, après faut /.../

A – Ouais pis c'est c'est difficile ouais, les sacs de ciment tout ça... Qu'est-ce que vous voyez comme changement à venir dans le métier ? Alors j'ai quelques ... alors y a la rénovation thermique, y a l'accessibilité aussi qui devient... à priori ça se vend bien, mais la loi heu en matière de formation en tout cas, ça marche, c'est le nouveau marché, heu l'entretien quoi d'autre ? qu'est-ce que vous voyez vous comme changement ... au métier ?

FG – Pour le maçon ? Y en aura pas beaucoup ! Ce qui va, ce qui risque d'évoluer et encore, y a eu une révolution au niveau du chauffage avec ces planchers chauffants, heu au niveau de la construction par elle-même heu pff l'agglo sera toujours l'agglo, les tuiles pareil, les toits pareil, ça changera pas quoi ! Va y avoir de l'évolution au niveau des matériaux isolants, je pense que là-dedans y va y avoir de l'évolution par contre, mais ça va être tout ! Menuiserie, allu, PVC, bois, ça ça changera pas non plus... y aura pas grande évolution je pense...

A – Vous parliez de transmission tout à l'heure... si ça doit pas évoluer, vous n'avez rien à transmettre ! Si vous avez quelque chose à transmettre, c'est qu'il y a un savoir faire qui doit...

FG – Oui mais ! On sait énormément de choses ! Vous vous rendez pas compte mais le métier du bâtiment, enfin de maçon, on sait beaucoup de choses !

A – Ben moi j'en suis persuadée, mais si vous me dites que ça va pas évoluer, ça veut dire qu'on apprend les mêmes techniques au fur et à mesure sans que ça évolue !

FG – Oui mais comme y a personne qui veut venir, on peut rien transférer !

A – Donc y va y avoir des changements ! Puisqu' y a pas de transmission !

FG – Non y aura pas de changement ! Il arrive des gens dans la maçonnerie heu (*silence*)...

A – Mais qui sauront moins bien faire ! Donc ça c'est aussi un changement...

FG – Ah moi pour moi, c'est pas un changement ça !

A – Si la qualité est moins bonne parce qu'il y a un savoir faire qui est moindre... donc y va y avoir une déperdition...

FG – Ça c'est clair qu'y va... y a déjà une déperdition !

A – Ouais ? Clairement ?

FG – Oui...

A – Quelques exemples ?

FG – Par exemple y a beaucoup de gens qui se retrouvent au chômage (*tousse*) et qui pense que la maçonnerie c'est un métier facile, et qui sont... là pour travailler dans la maçonnerie, seulement nous après y faut qu'on passe derrière, parce que c'est vrai qu'y font, y font des prix, les gens sont tentés par le prix, encore une fois, et puis ils se rendent compte qu'on leur a fait heu pfff... une saleté monumentale, et après y nous rappellent, y reviennent vers l'artisan...

A – D'accord... Donc y a bien un changement qui va vers la médiocrité en fait ! Si y a un changement il est négatif, quoi !

FG – Oui si pour vous, vous appelez ça un changement, pour moi un changement c'est dans l'évolution !

A – Oui voilà ! Oui ! C'était ma question à l'origine, mais je vous sens plutôt pessimiste et...

FG – J' suis pas pessimiste du tout ! C'est pas une ques... non c'est c'est simplement réaliste ! c'est pas pessimiste... Sinon y a longtemps que j'aurais tout abandonné ! Mais non non, simplement réaliste ! Parce que je vois comment ça se passe, et bon des fois on en discute avec d'autres confrères artisans aussi, pareil hein ! pour trouver du personnel c'est, c'est une horreur ! des bons ! parce qu'on trouve hein ! Une fois j'ai demandé à l'ANPE de m'envoyer quelqu'un... (*silence*) j'ai fait lire heu les lettres de ... de motivation à mon épouse ... ça fait peur hein ! ça fait peur...

A – Hmm... et vous l'avez pas tenté du coup ?!

FG – Ah pas du tout non ! Sur 10 que j'ai reçus, que j'ai... les courriers que j'ai reçus, j'ai dit bon...

A – Pas tenté... Et vous, vous êtes cher ? comme artisan ?

FG – Non, j' pense pas !

A – Vous êtes dans les prix heu...

FG – Ouais heu après heu (*tousse*) après c'est une question de travail, par lui-même ... y a une majorité de personnes qui ont un budget ... un certain budget, qui font faire un travail, basique qui a un certain coût, mais après en plus si on travaille avec des personnes qui ont de l'argent, heu c'est pas qu'on aurait un tarif supérieur, c'est que eux nous demande d'autres prestations, voilà, et d'autres prestations, le travail est + compliqué, avec des matériaux des fois un peu + cher, c'est pour ça que c'est + cher, mais sinon ...

A – Donc de la qualité, c'est pas nécessairement beaucoup + cher...

FG – Non. Par contre on est obligés d'avoir certains tarifs, pour pouvoir travailler correctement, on peut pas baisser les prix et travailler de la même façon, c'est impossible... parce que le travail prend un certain temps pour pouvoir le faire, donc il est impossible de pouvoir travailler correctement en allant + vite que la musique, c'est impossible ... et beaucoup se plantent là-dessus et bon moi, j'ai des fois on me dit *t'es un peu cher*, peut-être ! mais moi j' trouve pas ! et puis...

A – Vous faites de la qualité quoi ! et ça se paie...

FG – Et puis j' vois que ... j'ai comparé mes tarifs à certains /.../ y en a des moins chers c'est vrai (*tousse*), mais on sait comment y bossent ! et voilà !

A – Ouais, c'est ce que vous disiez quoi, le gars qui ... qui dit que la maçonnerie c'est facile et...

FG – Voilà ! et y en a des + chers aussi, mais bon ! Après s'ils augmentent leurs prix, voilà après c'est... tant mieux pour eux !

A – Alors ma dernière question c'était... ce que vous projeter... comment... enfin, c'était sur l'avenir de votre entreprise mais vous me dites qu'elle va, enfin quand vous arrêterez de travailler votre entreprise va va s'arrêter, donc vous n'allez pas chercher à l'adapter à un avenir quelconque...

FG – Non...

A – Voilà c'est... Est-ce que vous avez des choses vous à ajouter, des informations à m'apporter sur l'écoconstruction, ce que vous en pensez, qu'est-ce que vous pourriez me dire que j'ai pas pensé à vous demander...

FG – Non parce que je connais pas bien le sujet donc il m'est difficile de vous amener quelque chose de + !

A – Non mais... ouais voilà ! Mais aucune curiosité à cet égard là quoi ?!

FG – Non !

A – (*rire*) le pire c'est que je viens de passer toute l'année avec des gens hyper motivés ! (*rire*)

FG – (*rire*) ben c'est bien !

A – Ah y sont contents ! (*rire*) ... ok !

FG – Le problème c'est que si y vendent si y vendaient les produits au même prix que ce vend le reste, ils en vendraient sûrement plus ! Mais c'est toujours + cher ! Voilà, toujours ! Pourquoi ? Parce que c'est, c'est comme le bio, quoi ! Le la nourriture bio, pourquoi elle est + chère ? Alors que c'est de la nourriture basique qu'on faisait chez nous quand on était gamin, que ça c'est rien de + que ça quoi ! voilà ! Ce qu'on fait, le potager, là ! Pourquoi ils la vendent + cher ? Ben le problème, le problème c'est ça ! L'écoconstruction, c'est le même problème !

A – Un effet de mode, qui se paie ?!

FG – Ah oui alors là, tout à fait ! Et là de toute façon en ce moment on entend parler de partout de de de de l'environnement, il faut protéger l'environnement !

A – C'est la réalité !

FG – Tout à fait ! Mais je suis d'accord qu'il faille le protéger ! Bien sûr ! Mais qu'y nous donnent les moyens de le faire ! hmm... après je suis le premier à vouloir le faire, y a aucun souci...

A – Ouais ben ce serait pas compliqué... ce serait pas compliquer d'arriver à ... c'est un vrai problème, ça ils ont pas...

FG – Ils ont qu'à aller discuter avec une personne, c'est pas dur, moi je discute toujours avec les clients, heu on en arrive toujours à parler finance hein à la fin, quand on leur présente un devis on finit toujours par ... par éplucher les choses, et il faudrait que ces gens-là y soient là à ce moment-là ! Vois comme les gens ont un budget serré, pour faire une villa heu quand y paient heu par exemple heu 19.6 de TVA sur une ... la construction, d'un montant on va dire de 200 000 € (*tousse*), ça représente heu 40 000 € de TVA ! (*silence*) on est d'accord ? Voilà ! Avec ça les gens y peuvent faire une cuisine heu largement, mais largement, et une piscine ou ... cuisine ou piscine, y peuvent pas !

A – Hmm hmm, donc ça devrait être une volonté politique heu clairement posée ...

FG – Là, j'étais sur un budget un peu fort pour une villa, mais bon, allez généralement une villa ça tourne allez, aux environs de 120 000 €, une villa de 100 m² on va dire à peu près, /.../ heu ça tourne entre 120 000 €, voilà ! et là dessus voilà, y a encore heu 20 000 € de TVA ! et les gens me disent heu *avec ce prix là je pourrais me faire heu une cuisine*, combien de fois je l'ai entendu ?! *on pourrait avoir une très jolie cuisine !* je leur dis, je suis désolé mais moi la TVA, je la collecte !

A – Hmm hm, ouais donc vous voilà, à la rigueur si vous y faudrait que ça vienne vraiment d'une heu de lois, sur la TVA par exemple, faudrait heu agir comme ça...

FG – Ouais mais bon, y a rien qui changera ! Quand on travaille sur du neuf, la TVA est à 7 maintenant, donc ce qui permet aux gens de ... de faire un petit peu différemment !

A – Hmm hm... donc c'est encore très... Bien, ben je vous remercie !

O – il y a les bâtiment BBC à économie d'énergie, y a le solaire qui a été mis en place avec des primes... les primes sont très limitées, voire inexistantes, l'investissement est considérable, donc à ce niveau à c'est pas intéressant... après tout ce qui est nouveau isolant, laine de chanvre, ouate de cellulose, même le bois on le trouve quasiment nulle part... c'est les entreprises très spécialisées qui font ça puis c'est toujours pareil, les entreprises se trouvent plutôt là où il y a du bois donc dans les Cévennes etc, et pour les autres le coût de transport est considérable... l'écoconstruction, l'idée est belle mais ça reste encore inabordable...

A – on va essayer de reprendre dans l'ordre, si vous vous voulez bien me présenter votre entreprise...

O – Alors moi c'est une entreprise de plaquo plaque de plâtre et pose de joint

A – Don complètement concerné par l'isolation ?

O – Ben oui complètement concerné par l'isolation mais là je suis en stand-by depuis 2 ans, je ne suis plus en entreprise car je me suis fait opérer d'une hernie discale donc le temps que je récupère physiquement je me suis mis en retrait, j'attendais la fin des élections que tout ça soit passé, j'attend donc septembre pour reprendre mon activité

A – Alors là votre entreprise est en stand-by ?

O – oui elle est en stand by, donc je suis en stand-by !

A – vous êtes seul ?

O – oui je n'ai pas de salarié

A – vous n'avez pas de salariés ?

O – Non je suis artisan indépendant en nom propre pas en SARL

A – vous reprendrez sur les mêmes termes ?

O – oui oui oui quand je repartirai ce sera sur les mêmes termes, mais pour en revenir à l'écoconstruction, à l'époque... ça fait 20 ans que je suis dans le bâtiment dans cette branche là, ça se développe très peu surtout ça se développe dans les cabinets d'architectes et à la télévision, après y a pas une volonté enfin si, une volonté politique aussi derrière, mais surtout on en revient toujours au final à l'argent que le client va dépenser pour avoir un label ou une maison écologique et c'est inabordable...

A – sauf que c'est censé être rentable à long terme puisque toutes les économies d'énergie qui auront été faites sur un bâtiment bien isolé en éliminant les ponts thermiques etc, normalement le client doit s'y retrouver dans le prix...

O – c'est ce que... de la même manière nous on nous sort les arguments en nous disant vous achetez du chauffage au gaz, c'est + rentable que l'électricité, la chaudière coute très cher à l'achat mais vous vous y retrouverez parce que ci, parce que ça ! et finalement tous le 2 ans le gaz prend 10% et au final sur 30 ans c'est toujours pas amorti parce qu'il y a des augmentations mais ça on ne nous le dit pas... on nous dit oui vous allez l'amortir parce que c'est moins cher, pare qu'une voiture qui roule au diesel elle est soi-disant + rentable qu'une essence, or là l'achat le véhicule diesel est bien + cher parce qu'il justifie que dans le temps on va l'amortir mais c'est pas le cas parce que le gasoil augment d'année en année, donc en fait on prend les gens pour des abrutis, si vous me permettez l'expression !

A – oui !!! mais logiquement les BEPAS, et le BEPOS, vous voyez les bâtiment qui vont être à énergie passive pour e coup il n'y aura plus de consommation d'énergie ou très très peu...

O – c'est ce que je crois mais heu...

A – techniquement vous croyez que c'est possible ?

O – oui ! mais c inabordable ! je veux dire ces bâtiment là... d'ailleurs, c exclusivement que des bureaux car je en sais pas si dans le bâtiment on en fait beaucoup... je vois les construction récentes qui se font : les maisons de retraite, les hôtels ou même les collèges et écoles ils essaient de mettre un petit peu l'écologie parce que c dans l'air du temps, mais financièrement ils n'ont pas les moyens de le faire... quand on voit qu'un appel d'offre c un prix qu'on achète... quand une entreprise une mairie ou un conseil général veut construire un bâtiment BBC c répondre à des appels d'offre ou quand les entreprises vont répondre à ces appel d'offre, s'il y a un cahier des charges ça va couter très cher si on est ue sur du BBC et ça restera pas faisable parce que ce sera inabordable... vu que ce sont des finaces publiques et qu'il faut justifier à chaque fois... oui c bien mais financièrement c'est

pas jouable... je le vois comme ça ensuite en tant que poseur et en tant qu'entreprise quand je dois aller sur un chantier pour poser de la laine de verre ou de la laine de chanvre, quand on va me demander un devis laine de verre et laine de chanvre et bien on me dira de poser de la laine de verre, moins écologique mais on pose ça ! ce ne sont vraiment que les mordus d'écologie qui vont investir là-dedans ce sont ceux qui vont se donner les moyens de le faire...

A – vous vos marchés c quoi ? est-ce que vous répondez à des appels d'offre ?

O – je réponds plus, j'ai tenté de le faire mais vu que je suis tout seul, une petite structure donc y a les contraintes de temps, les délais et puis en terme de grosseur de chantier je suis limité donc je ne peux pas intervenir sur une maison de retraite mais ej connais des entreprises qui y sont, j'y suis déjà allé en sous-traitance, donc je vois comment ça se passe avec d'autres entreprises qui font appel à moi quand ils sont en surplus de travail, donc je travaille essentiellement comme ça... il y a quelques années j'ai travaillé avec un constructeur de maison, donc j'étais le plaquiste attiré de la boîte et il ne pouvait pas répondre au particulier qui voulait faire de la rénovation, lorsque l'on demandait un devis je leur disais que je n'avais pas le temps parce que je travaillais essentiellement pour l'entrepreneur et puis de file en aiguille, au bout d'un moment j'ai quand même répondu par l'affirmatif en disant ok ! je vais venir donc j'ai laissé de côté la maison individuelle et j'ai agrandi ma palette pour faire de la rénovation qui est beaucoup + intéressante en terme technique, c'est-à-dire qu'on est pas dans une routine, une maison neuve chez un constructeur ça se répète, on fait toujours la même chose et on retombe dans la routine et ça devient pas intéressant surtout que là, pour le coup en terme d'innovation écologique ou même technique, y a pas ! y a pas parce que c le format bas prix, bas de gamme... enfin, on est à la limite de la norme acceptable, quoi ! on va pas aller au-dessus de la norme et encore moins vers l'écologie qui engendrerait beaucoup + de frais pour le client, et comme ils se tirent la bourre dans ce secteur là, eh ben...

A – c des promoteurs qui construisent par les particuliers, donc les clients prennent ce qui vient, il ne savent pas grand chose, il ne sont même pas concernés, elle n'est peut-être même pas vendue la maison quand elle est construite !

O – ah si si ! le promoteur pour lequel je travaillait, la maison elle est vendue et après elle est construite, c comme ça que ça fonctionne !

A – mais sinon ce sont les normes du constructeur et pas la demande de l'utilisateur ?

O – non ! dès que l'utilisateur va avoir une demande spécifique, ça va lui coûter les yeux de la tête ! on est sur l'industrie du bâtiment ! c'est-à-dire qu'on va chercher le meilleur rapport qualité/prix ! donc une maison d'habitation, on va imposer un format d'habitation au client c'est-à-dire que le client qui voudra sortir des sentiers battus ça va lui coûter les yeux de la tête, parce que c pas prévu dans le cahier des charges, parce que ce sera des travaux supplémentaires et que ça va générer des plus-values parce que ils ont pas étudié le truc... pour que le client puisse payer le moindre coût, ce sera des formats de maison, comme les voitures Logan les lowcost et cie !

A – est-ce que ce ne serait pas par ce moyen là justement qu'on pourrait imposer des règles d'écoconstruction finalement ?

O – et bien oui on y arrive, l'Europe sont en train de mettre en place la RT 2012 maison est en 2012 donc les fournisseurs ne sont pas encore à la page et même s'ils sont à la page ils sont quand même obligés de finir leurs stocks, y a aussi ce secteur là qui est important mais c surtout que ça devient... donc la nouvelle réglementation thermique elle impose une réglementation thermique mais pas les laines écologiques... c'est-à-dire que la laine de verre on les trouve toujours elles sont surdimensionnées pour rentrer dans les nouvelles normes mais à aucun moment on oblige à employer des laines écologiques ou de la laine de brebis du bois on ne nous impose rien à ce niveau là... la RT c ça, mais on nous dit pas d'employer tel ou tel type de produit, c au bon vouloir de chacun, si c'était obligatoire on le ferait par contre on nous oblige à avoir un éthylotest dans la voiture, on est dans un système un peu bizarre étrange donc j'ai mon petit gilet jaune, mon petit triangle et mon éthylotest dans la voiture, mais je pose la laine de verre chez les clients !

A – c un gros business !

O – voilà ! on en revient là ! e on en revient à l'hypocrisie, c de l'hypocrisie ! et même l'écologie y a une part d'hypocrisie, parce qu'il y a ceux qui y croient pur et dur, et ceux qui font du business avec ça... et ceux qui font

du business avec ça et bien ils ont le bras long, ils ont les finances pour et après y a les gens qui y croient dur comme fer, c + une utopie qu'une réalité... parce qu'on roule toujours avec des voiture à pétrole et on veut nous faire croire que dans le bâtiment, l'écologie c bien ! alors commençons à arrêter avec le pétrole, et à partir de là...

A – c un ensemble de choses en fait...

O – mais là on fait, je sais pas si pour votre mémoire, ais moi je vous fais part... oui, je suis le 1^{er} à vouloir faire des construction écologiques...

A – la grosse priorité en fait, c la MDE...

O – voilà après y a la basse consommation, y a les fenêtres le double vitrage, etc...

A – effectivement les gens avec qui j'ai travaillé ne préconisent pas d'aller chercher des matériaux très cher au fin fond de la France qui va faire des allers-retours en camion et qui polluent, mieux vaut prendre quelque chose de local même si c de moins bonne qualité parce qu'on s'y retrouve en matière d'écologie et d'environnement...

O – oui ! voilà mais le respect de l'environnement reste propre à chacun et j'ai l'impression que la majorité des gens s'en foutent... là on sort du cadre de votre truc, mais quand je vois les décharges, les entreprises ont des gravats qu'il faut mettre à la décharge, et bien une décharge ça coute ! il faut faire du tri et ça coute de l'argent ! donc il faut vraiment avoir envie de trier et de vouloir payer pour le bien de la planète... oui on est tous d'accord sur le projet, il faut sauver la planète, j'en suis le 1^{er} mais si ç doit me couter 100€ par semaine et qu'en + je vais passer 2 ou 3 heures à trier pour le bien de la planète, au final, ça va me couter encore+ d'argent, donc oui je vais le faire parce que j'y crois, déjà là j'ai franchi un cap et 95% d'entre nous n'ont pas franchi ce cap là, alors je sais pas si vous sillonnez un petit peu les route de campagne, vous y voyez des tas de gravats au bord de la route et ben les gens ne vont pas à la décharge, ils vont maintenant au bord des routes pour décharger leurs gravats ; moi je préfère aller payer une décharge par la démarche j'y suis favorable, mais on va dans le mur... enfin, tant que les politique plus l'ensemble des artisans et les entreprises y a beaucoup de choses qui est fait maintenant, y a des grosses bennes dans les chantiers où tout le monde met un petit peu son bordel, et puis les bennes sont traitées dans des endroits spécifiques, on va dire, mais c pareil, chaque entreprise donne une somme d'argent pour pouvoir faire ça, et ça c devenu une obligation, donc dès que c obligé les gens le font, enfin... obligé, plutôt sanctionnable, mais y a beaucoup de gens qui passent au travers... notamment les gens comme moi qui sont chez les particuliers qui ont aucune obligation de traitement et qui ne sont pas surveillé, c'est-à-dire que mes gravats j'en fait ce que j'en veux à partir du moment que je les enlève du chantier...

A – comment vous trouvez vos marchés et comment l'entreprise va reprendre son activité ?

O – Je suis surtout sur ma petite notoriété locale...

A – surtout le bouche à oreille

O – voilà, surtout le bouche à oreille, je ne fais pas de publicité, j'en avais fait un tout petit peu au tout début, mais maintenant c surtout le bouche à oreille, y a pas de secret le boulanger qui fait du bon pain, ben on va revenir chez lui donc voilà ! je dis pas que je fais du bon pain, mais j'essaie de donner le meilleur de moi-même...

A – y a déjà des gens qui vous attendent ? vous n'êtes pas inquiet sur la reprise de l'entreprise ?

O – je suis inquiet dans le sens où nous sommes en pleine crise et il faut de toute manière travailler, à l'heure d'aujourd'hui je suis quand même obligé d'aller travailler, donc je fais un peu d'intérim, un peu du comme ça aussi parce que j'ai pas tellement le choix, et de toute façon l'emploi dans le bâtiment, c comme dans l'industrie y en a pas + que ça ! et j'ai des **préentions** salariales qui sont modestes mais c pareil, je trouve pas de boulot là dessus donc nous sommes dans un système où pour pouvoir travailler je vais être obligé de créer mon entreprise, c quand même fou !!! alors je pourrais essayer de travailler pour quelqu'un, mais non ! ils n'ont pas besoin d'un plaquiste en ce moment, enfin je dépends d'aucun service social, en fait je suis pas au chômage...

A – et où en est le marché en fait avec la crise ?

O – c un petit peu dur pour en avoir discuter avec des confrères maçon et plaquistes, oui c un peu dur... parce que les appels d'offre ont été plus ou moins bloqués à cause des élections, donc tout devrait se décanter en septembre... c'est-à-dire que les dossiers qui devaient sortir rapidement l'ont pas été, les dossiers que la droite avait vont être à priori freinés, y a toute une remise à plat de tous les dossiers mais bon... moi ça ne me concerne pas trop et même chez les particuliers, y a un petit frein quand même... j'ai pas 6 mois d'avance, mais plutôt 15

jours 3 semaines, à mon niveau y a des boites qui avaient une année d'avance et qui sont maintenant à 3 , 4 mois et eux ils ont des employés donc c bien compliqué...

A – et sinon vous vous formez ? est-ce que vous allez en formation ?

O – non ! je m'autoforme ! en fait je me renseigne sur internet sur les nouveaux produits chez les fournisseurs tout ça quoi !

A – quel est votre cursus ? comment êtes-vous devenu plaquiste ?

O – par dépit !!! non j'ai une formation technique de dessinateur mécanique, donc j'ai passé un CAP à l'époque, j'ai pas trouvé de travail à l'époque car il fallait avoir fait de l'informatique et que l'école n'avait pas d'ordi ! et il le fallait pour travailler dans l'industrie... donc j'ai fait pas mal de p'tits boulots à droite à gauche puis j'ai trouvé le placo par les joints de placo, donc j'ai été formé par quelqu'un qui avait besoin d'un gars qui m'a formé aux joints, donc pendant 2 ans où je suivais une équipe de plaquistes et c ce qui me permet aujourd'hui de travailler, car je travaille + en enduits qu'en placo... ensuite, donc on travaillait pour des plaquistes qui eux-mêmes travaillaient pour des entrepreneurs sur des villas individuelles et à l'issue, au bout de 2 ans, le constructeur est venu nous voir parce qu'on travaillait à 2, en nous disant *voilà j'ai besoin d'une équipe supplémentaire, est-ce que ça vous dirait de poser le placo ?* donc de fil en aiguille on s'est un petit peu formé sur les chantiers, avec les équipes plaquistes pour lesquelles on travaillait et tout s'est lancé comme ça... et du coup on a créé notre société et à l'issue au bout de 6 mois on s'est séparés parce qu'on avait pas la même vision du travail et de l'entreprise donc je suis devenu artisans indépendant et lui a gardé la société, et donc je me suis formé comme ça sur le tas... ensuite j'ai quand même voulu passer par la VAE le diplôme de brevet professionnel en 2005 ou 2006 au lycée X, l'avantage c que le fait d'avoir l'expérience m'a facilité quelques modules pis je suis passé devant une commission à Marseille donc, j'avais un tuteur à Marseille que j'allais voir régulièrement pour le français, les math tout ça quoi ! pour évaluer le niveau qu'on avait parce qu'au niveau technique dans le bâtiment ils n'y connaissent rien, et ça n'est qu'à l'issue de l'entretien final avec les entreprises qu'ils ont pu apprécier mon niveau technique et donc avec des profs de français, de math et tout, qui ont pu me poser des questions pour évaluer mon niveau et puis, j'ai eu mon diplôme à travers ça... donc j'étais fier et content, quand j'ai eu mon brevet dans le plâtre, reconnu par rapport à ça, mais j'en fais pas étalage ensuite, que vous me parlez de l'AFPA j'ai eu des soucis au niveau des reins, donc je me suis fait opérer il y a 4 ans et j'avais anticipé ça, et j'ai été passer un entretien d'embauche à l'AFPA, car bizarrement il y a pas de diplôme de formateur donc c l'AFPA qui forme leurs propres formateurs donc j'ai fait un concours d'entrée à l'AFPA pour être formateur dans le placo...

A – c très difficile !

O – ben j'ai passé ça, ça s'est super bien passé !

A – Ah ouais ?!

O – Et j'ai tout réussi et je me suis retrouvé formateur à l'AFPA pendant 6 mois

A – et ça ne vous a pas plu ?

O – ça m'a plu mais là c, en fait... je me suis rendu compte qu je rentrais dans un monde où on brasse de l'argent facile, on fait des formations non pas pour former le jeune, bon là je vais peut-être mettre les 2 pieds dans le plat, mais on s'en fout des gens qu'on forme, on fait du chiffre, et c'est ... ils s'en foutent et ils ont la prétention à l'AFPA de former des plaquistes en 6 mois !!! donc je suis rentré là-dedans, j'ai fait une formation de 6 mois sur des plaquistes mais je leur ai bien dit *les gars, vous serez pas des plaquistes à la sortie ! vous serez des visseurs de plaques grand maximum vous saurez faire une coupe ou deux, mais en aucun cas vous pourrez monter votre entreprise* alors qu'on leur fait miroiter plein de choses c à la limite de l'arnaque !!! et même moi en tant que formateur, je suis pris pendant 6 mois et on me dit *ça va au revoir on a plus besoin de vous !* et on me rappelle au bout d'un an en me disant on a besoin, on fait une formation, est-ce que vous voulez revenir ? donc j'ai dit non... c où vous me gardez parce que j'ai fait mes preuves alors vous m'embauchez et j'ai un plan de carrière à l'afpa et je peux développer mes formations comme je l'entends, c'est-à-dire un plaquiste c au moins deux ans minimum voire, un an et demi car c surtout pour les gens que on forme, car en + la majorité ne savent même pas parler français, ils ne savent pas écrire, ils ont un niveau scolaire, maternelle +2 ! je veux dire faut voir le public que j'ai eu...

A – vous avez essayé en CFA ?

O – non !!! c toujours pareil en CFA il faut un diplôme scolaire, le CFA on est dans l'éducation nationale, donc pour rentrer dans l'EN il faut aller passer le diplôme de prof ! et j'ai pas que ça à faire ! même si ça m'aurait plu, car j'ai fait les démarches, j'ai envoyé des cv et j'ai eu aucun retour... enfin si, j'ai eu une fois un appel de

quelqu'un en CFA à Arles qui m'a appelé et qui m'a dit *oui bonjour Mr nous avons un poste qui peut être intéressant, est-ce que vous faites le plâtre ?* moi je leur ai dit non ! le diplôme que le CFA propose c plâtrerie plaque, c'est-à-dire qu'ils vont fabriquer le plâtre et le placo plâtre, ils ont pas encore compris que ce sont deux métiers totalement différents, ce sont deux entités car si on veut apprendre les 2 ça dure au minimum 4 ans... c toujours pareil, à l'époque il y avait que la brique et le plâtre, et quand le placo est sorti, ils se sont dit on va tout mettre ensemble et on va faire un mariage, c bien et c pas bien , car le gars sort de la formation et j'ai la prétention de dire qu'il sait un petit peu poser la brique et un petit peu de placo, mais il n'est pas performant, ni dans l'un ni dans l'autre, la brique et le plâtre pour moi c un boulot de maçon, car on fait des agglo, des enduits de façade et tu peux poser des briques et mettre du plâtre dessus et d'ailleurs c ce que les maçons ont toujours fait, la brique et le plâtre mais le métier à part entière de /placo, il est pas reconnu car on parle de placo/ et pour aller + loin dans la marche, le métier de placo, c aussi les joints placo et on forme des gens à poser des plaques, mais on les forme pas à poser des joints...

A – et tout ça est totalement aberrant !

O – oui c complètement hallucinant ! et je suis déçu du système dans lequel on évolue et moi, par rapport à toutes les démarches que j'ai pu faire pour essayer de former des gens, je suis arrivé dans un monde extraordinaire c fabuleux, parce que c un monde de business, ce n'est pas un monde où on veut former des gens pour les former ! on fait du chiffre, on s'en fout des gens, et les gens qui sont à l'anpe et qui veulent faire des formations, enfin voilà, tout est lié... on vit dans un monde de requin, et le compagnonage c peut-être la seule chose qui est fiable, ça tient la route parce que tout est géré de A à Z par cette entité là...

A – oui qui vient de loin, qui est traditionnel !

O – oui les mecs ils savent quand ils rentrent dans un endroit ils sont carrés, jusqu'au bout, quand ils sortent de là, ils ont le savoir faire alors que là, rentrer en formation...

A – on apprend rien...

O – non !!! j'ai pas la prétention de dire que j'ai appris quelque chose à mes gars, on est dans un décalage c monstrueux ! si on arrive à former des gens qui sont pas mal, qui sont intéressants et qui ont un cursus scolaire, parce que c pareil, on nous met des déchets et après il faut pas avoir peur d'appeler un chat un chat, le gars c un déchet tu peux pas bosser...

A – oui car quelqu'un qui ose pas à l'école, on l'envoie là alors que c peut-être pas la solution...

O – et puis on l'envoie là, parce que si on l'envoie pas là, il ne va pas avoir ses allocations et l'objectif de la journée des gars que j'avais c'était d'être pointé le matin, d'être pointé le soir le reste de la journée ils fumaient des cloppes, et il s'en foutaient du discours, donc après à ma charge de les faire venir bosser, moi j'avais la conviction de vouloir leur apprendre des choses... malgré tout y a quand même eu du bon là-dedans, car y a toujours un petit peu de bon, mais sur 15 gars si y en a 2 qui arrivent à avoir un boulot, c bien ! et les autres étaient là pour avoir leurs allocations, faut pas se leurrer quoi ! mais bon ! on est dans un monde où j'ai appris beaucoup de choses sur l'être humain...

A – oui, sur la formation car moi j'en ai fait... je reconnais ce que vous dites ...

O – c complètement aberrant, oui !

A – et vous, vous vous formez pour suivre l'évolution ?

O – non ! enfin oui ! je suis autodidacte, mais si vous voulez, on apprend de son prochain et quand on est dans le milieu du bâtiment, on voit les chantiers, on se renseigne on va discuter avec les architectes donc l'information on l'a... c'est-à-dire que les nouvelles réglementations thermiques, je les ai sur internet, je vais chercher l'info, j'attends pas qu'elle me tombe sur le coin du nez, parce que ça bouge tous les jours, et en étant sans travailler, on apprend rien, donc je vais quand même chercher l'info, et je cherche les méthodologies, si y a de nouvelles techniques qui sortent, chez les fournisseurs y a toujours des prospectus qui traînent dans le placo plâtre avec lafarge, etc... je bouquine beaucoup de notices techniques, mais c un démarche personnelle, je me renseigne sur ce qui se fait, parce que j'aime bien ça parce que j'aime bien mon boulot, car j'aime bien faire mon travail le mieux possible et donner des informations aux clients...

A – est-ce que vous prenez des apprentis ?

O – et bien bizarrement y en a pas beaucoup qui sont venus taper à ma porte...

A – le CFA d'Arles fait mal son travail à ce niveau là, car ils ont plein d'apprentis qui n'ont pas d'entreprise !

O – c clair ! car j'ai pas beaucoup d'apprentis ni des gens qui cherchent du boulot, j'e ai pas beaucoup, ils ne viennent pas chercher du travail, ils viennent /.../ c grave !!! y a l'école, mais y a les personnes y a les familles, les gens quoi ! y a beaucoup de gens qui vivent au crochet de la société et des gens qui veulent bosser j'en vois pas beaucoup... des apprentis au niveau du CFA, j'en vois pas, ou sinon j'en ai pris quelques uns et ça se passe mal... mais après c pareil, le niveau de formation, c... mais c toujours pareil allez demander à quelqu'un qui n'a jamais fait de placo, d'aller former quelqu'un ! c aberrant ! je sais pas si vous vous êtes cuisinière, allez former quelqu'un à la formation !!! et bien moi, c ce qu'on m'a dit en formation à L'AFPA, ils ont besoin de gens qui ont un petit peu de bagout pour raconter des choses... c comme un prof d'anglais qui fait un remplacement de prof de math... y a des mecs qui sont à l'afpa, qi ne sont pas du métier et qui forment des gens pour des métiers dans lesquels eux-mêmes suivent une formation, c quand même fou !

A – donc est-ce que le système par apprentissage vous semble + intéressant ?

O – oui du moment que les entreprises jouent le jeu aussi, parce qu'il y a beaucoup d'entreprises qui en prennent parce que c de la main d'œuvre pas chère aussi, alors ils s'en foutent de les former ! qu'on soit bien d'accord là-dessus ! quand le jeune trouve la bonne entreprise... je vois mon cas personnel, mon fils était en maintenance industrielle, il a trouvé un stage dans une entreprise, où il appris beaucoup de choses...

A – donc, ça se joue bien ?

O – oui mais par contre, j'en ai eu des stagiaires dans ma boîte qui ont fait des stages dans d'autres boîtes de placo, et ils me disent, non mais chez toi on apprend quoi ! mais c toujours pareil, moi je suis tout seul, donc je suis obligé de m'en occupé du jeune, et puis j'essaie de leur apprendre les techniques de base pour qu'ils sachent faire un petit peu par contre, quand ils sont dans une boîte où il y a 10 ou 20 bonhommes il ont pas le temps de s'en occuper, et ils s'en foutent ! et en fait, ils me disaient j'ai porté des plaques toutes la journées, en fait ils ont alimenté le chantier, ils apprennent pas le métier, mais effectivement ils apprennent un part du métier, la plaque est lourde et ils apprennent pas à visser... c pour ça qu'une entreprise doit avoir un tuteur attiré, etc... mais bon, y a beaucoup d'endroits où ça ne se fait pas, mais y beaucoup d'endroits où ça se fait aussi, après y a le facteur chance qui doit rentrer en compte ! je vois des reportages, à la télé où on va toujours nous chercher les entreprises dernier cri, dernier modèle, enfin dans le bâtiment y en a pas beaucoup ! mais j'en ai vu dans un chantier naval, des apprentis soudure ou apprentis navigants sont sur les chantiers ou sur les bateaux, et bien ils sont pris en charge du matin au soir, y une bonne école, enfin tout est bien mais y a beaucoup d'endroits où enfin... si vous vous avez été dans la formation vous devez bien le savoir vous aussi ! mais j'ai un ami qui est directeur dans un CFA, et quand il a repris le CFA était en fin de carrière et là il a réussi à le remonter parce qu'il a la conviction, il est pour la formation des jeunes, il se bouge, il se remue...

A – y a un vrai travaille à faire en tri partie entre l'apprenti, le tuteur et l'école, L'AFPA, l'entreprise...

O – tout à fait, après c une volonté, après les profs il faut qu'ils soient impliqués...

A – c pas évident !

O – dans tout on en revient à l'humain, et en large parce que quand on voit le nombre de profs... après je veux pas pleurer sur les profs qui font soi-disant 35h alors qu'ils font 17h avec les élèves et après y a plus personne, quoi !

A – en fait, ça varie entre 17h et 28h et croyez moi que quand vous passez 28h avec des élèves du bâtiment, c... pfff...

O – je sais j'ai fait l'afpa, j'ai fait 35h mais entre 17h et 28h on a 10h d'écart, donc ça va je trouve que c beaucoup en confrontation...

A – oui ! et puis y a toute la préparation derrière

O – oui, y a de la préparation, mais un mec qui a de la bouteille, qui a 10 ans là-dedans, ça fait belle lurette qu'y prépare plus ses cours !

A – oui c vrai...

O – et il fait toujours 17 ou 20h à l'éducation nationale et c plutôt 17h après quand on est prof de dessin, quand on est prof de sport c pas la même chose, ou prof de math, ça dépend le milieu... j'ai fait des remplacement parce que je voulais aider et apporter ma pierre à l'édifice, j'ai été à Toulon en formation remplacer un gars eh ben le gars, croyez moi, il croyait à son truc, j'étais lessivé ! j'ai ait une semaine, pas parce que la formation est compliquée, mais parce que le public qui est pas là, enfin il est là, mais on fait de la gestion d'humain, on gère des gens, donc on est...

A – y a la technique et y a la pédagogie, et la pédagogie c un travail à part entière...

O – mais bien sûr, après la pédagogie sur un déchet, je suis désolé mais sur un gars qui n'a pas à être là, d'abord on le prend pour quoi ? parce que c'est un chiffre, on remplit des salles, on remplit des classes, on va avoir des subventions, on va pouvoir développer un truc, on fait du business mais on s'en fout d'eux ou de la formation... je fais pas l'amalgame entre un prof qui est dans l'éduc nat et un gars qui est dans le privé à L'AFPA ou autre, je respecte les 2 mais le boulot est complètement pas le même...

A – ah ben non ! le boulot de prof et formateur ça n'a rien à voir !

O – en effet, il faut apprendre la loi pour mettre les mecs en taule, enfin dans le bahut où j'étais à Toulon et même à L'AFPA c'était la plaque tournante, enfin c grave, y avait de la délinquance et je m'en fous, la délinquance je la croise tout les jours, ça dealait quoi ! j'ai choper des mecs qui fumaient le joint, je leur disais oh les gars ! faites le chez vous quoi ! mais le faites pas ici quoi ! je dirai rien à personne, je ne vais pas aller voir la police, je m'en fous, chacun fais ce qu'il veut, mais y en a qui sont à pour apprendre, donc faut les respecter les formateurs et l'encadrement, qu'est-ce tu fumes quoi ?!

A – oui c surtout que l'encadrement est pas bon !

O – Je veux dire, y a l'éducation, là le mec il a 25 ans, c trop tard, c pas là c bien avant qu'y faut s'en occuper du gamin, c'était à l'école, donc à l'éducation nationale, ça commence à la maternelle !

A – chez les parents logiquement !

O – aussi !!! moi je suis partisan de remettre la taloche au goût du jour, mais pas pour mettre l taloche, mais pour la crainte de prendre un taloche, c pas pareil !

A – y craignent plus la loi en fait ! y a plus d'autorité !

O – voilà ! les gamins y font ce qu'ils veulent ! et ceci-dit, moi j'ai toujours mis des taloches si y en a besoin et aux miens en 1^{er}, et après quand le gamin sait qu'il peut avoir une taloche, le comportement n'est plus le même ! alors que là, y sait qu'il n'aura jamais la taloche !

A – alors il la cherche...

O – alors il la cherche, et quand il la trouve, maman porte plainte ! et la gars qui a mis la taloche se retrouve... donc y a... c l'hypocrisie est de partout, c grave...

A – donc vous n'avez pas de label ou de certification écoconstruction ?

O – non parce que c pareil, on est dans l'hypocrisie, si je veux un label ça va me couler la peau des fesses et ils vont pas venir me voir, y vont me dire, tu nous files tant et tu nous poses de la laine de roche, tu poses de la laine de chanvre, alors je vais dire oui ! voilà c du pipi de chat ! c comme avoir le label lafarge ou le label placo platre

A – ouais, ça sert à rien donc !

O – j'ai un pote qui a tous ses labels et il est content, il est fier d'avoir ça et les clients, y gobent ! et tous les ans, ils est jamais contrôlé pour voir si ses /technication ?!/ sont bien faites, on est contrôlés quand ?! Quand on a un souci on a un expert assurance qui passe pour contrôler le truc et c tout ! c une grosse hypocrisie, je veux dire c... dans la restauration c'est pareil, si vous voulez les 1^{er} 2^e ou 3^e étoiles, et même avant ça les deux épis, c de la connerie ! c du commerce ! mais ça n'engage que moi, c du commerce ! le meilleur label qu'on puisse avoir, c les clients qui nous disent on vous appelle de la part d'untel, est-ce que vous voulez bien venir travailler chez moi et me faire un devis, voilà pour moi le label il est là ! si on continue à être là, c qu'on fait un boulot pas trop mal, après les labels c pour se démarquer d'une entreprise par rapport à une autre, ors des appels d'offre et des marchés parce que pour prétendre à un AO maintenant il faut être labellisé mais c pareil, /.../

A – y a le crédit d'impôt aussi ! c du chantage ?

O – oui mais ils ont rien trouvé de mieux pour se démarquer les uns par rapport aux autres, car il faut se démarquer par rapport à son voisin, par rapport à la concurrence... je suis bon ! un autre lui répond OK prouve le ! t'as un label ? non ! t'as pas de label, donc en théorie tu es moins bons que l'autre, alors que c certainement pas le cas ! mais c des démarches qu'y faut faire... quand on est une entreprise et qu'on brasse du chiffre oui le label on peut l'avoir ! on a les moyens de payer ! moi j'ai pas les moyens de me payer une couverture sociale supplémentaire, une complémentaire, donc j'ai pas les moyens de me payer un label parce que c personnel, je pourrais tomber dans le panneau ! et puis tout le monde a des labels maintenant c un bien grand mot, le poulet a un label, l'engrais a un label, c vrai ! ça rime à rien d'avoir un label, pour moi c de la stupidité parce que c pas validé derrière par...les organismes qui labellisent viennent pas contrôler, y viennent pas ! je demande moi, le mec y vient te voir ? non ! y vient pas, c pas vrai !

A – donc ça sert à rien !

O – c de la connerie mais y faut avoir des labels pour pouvoir rentrer ça ouvre des portes pour pouvoir rentrer t avoir du boulot dans certains endroits...

A – vous en passerez pas ? vous ne cherchez pas à en passer ?

O – non parce que je n'en ai pas la nécessité !

A – ok !

O – après maintenant, le label écologique... je préfère mettre une bonne laine de verre de 200 mm plutôt qu'une laine de chanvre de 5 mm si j'estime que la laine de chanvre par rapport à la RT rentre pas dans la réglementation... par contre le mec qui a le label y va dire, j'ai dit j'ai le label donc je vais poser ça ! et le client y s'en fout, y pense qu'il aura la bonne laine qui va bien thermiquement, y va penser avoir un confort mais ce sera pas le cas, par contre y va se faire faire le chantier par un mec qui sera labellisé ! c toujours pareil ! c pas le tout d'avoir un label, y faut mettre le bon produit au bon endroit, au bon moment ! et par contre si y avait un label vraiment technique qui existe, je serai près quand même à payer pour avoir un label mais à être confronté sur mes chantier pour vérifier !

A – qu'il y ait quelque chose de vraiment fiable !

O – ouais voilà ! parce qu'y a des techniques de pose qui sont préconisées et personne vient contrôler comment vous posez vos agglo, comment vous posez votre charpente, on est labellisé par l'agglo untel, parce que on pose tel type d'agglo, pace sous entendu on les pose dans les règles de l'art, mais personne ne vient contrôler les règles de l'art ! le compagnonage oui ! avec le compagnonage tu es sûr de faire connerie, j' sais pas si vous avez pu tourner un peu sur les chantier ?

A – non j'en ai pas eu l'occasion !

O – c monstrueux ! avec maintenant l'auto entreprise ! je me sui poser la question de me mettre en auto entrepreneur mais c la porte ouverte à n'importe qoii ! tout le monde fait du n'importe quoi n'importe comment, tout le monde se dit plaquiste, maçon ou peintre !

A – c vrai que ça, je l'ai déjà entendu !

O – c aberrant, y a même des gens qui pleurent... c'est-à-dire que moi je pleure là maintenant en interne, alors que vous savez même pas si je pose bien ou si je suis le pire au monde, donc vous me croyez sur parole mais vous en savez rien !

A – oui c sûr...

O – voilà ! donc qu'est-ce qui va valider après votre entretien en disant tiens ! O.H. si ce n'est les non dits, en fait l'idéal ce serait de faire une enquête sur qui on va voir pour valider le truc, si je vous dit ouais, j'ai plein de labels, alors que je suis le + pourri au monde et que j'ai pas de travail, les labels me servent alors à rien ! non mais vous voyez ce que je veux dire ?!

A – oui oui je vous connais pas, donc j' sais pas comment vous travaillez ! après c le bouche à oreille...

O – donc vous voyez le BâO c le meilleur vecteur de pub et le label il est là et après ?! ma décennale ne m'a jamais servi, chaque entreprise doit avoir une assurance décennale qui garantit le travail pendant 10 ans, enfin normalement, et si chez un client y a eu des mal façons de faites et que la maison est toute cassée et que l'expert est venu et qu'il met en cause mon travail, ça m'est arrivé une fois et bien la décennale rentre en compte et c mon assurance qui paie, je m'en suis jamais servi, donc j'en ai jamais eu besoin, par contre cette décennale coute au bas mot, environ 3000€, enfin, c par rapport au CA et moi avec ma structure tout seul, dons si j'avais des employés ce serait multiplié par plein de choses, donc une fois un expert m'a convoqué sur u chantier que j'avais fait et a essayé de mettre ma technicité et mes compétences devant le problème qu'il y avait, mais c pareil ça va loin ! sans lui-même avoir fait le tour du chantier pour voir comment ça s'est passé, moi j'ai fit mon expertise et mon étude personnelle, je suis monté dans les combles, j'ai regardé un petit peu parce que c'était des fissures dans le plafond ! le placo avait explosé au bout de 5 ans ½ ! et puis après l'expert arrive et il fait lui même son étude et après on confronte nos avis, et y m'a dit, je ne comprends pas tout a été fait dans les règles de l'art, c' aux normes tout va bien donc j'étais pas obligé d'être là ! mais si j'étais pas là ?! car au jour d'aujourd'hui ils ont toujours pas trouvé la cause, pour moi la cause c plutôt le sous-sol la maison a travaillé et elle s'est fendus parce que à l'époque y a eu une tempête qui est passée, bref ! et y m'a quand même demandé un devis pour refaire les travaux parce que je lui avais dit que si j'étais fautif alors les travaux seraient pris à ma charge, gratuitement et

j'aurais même pas fait intervenir mon assurance parce que j' suis un homme d'honneur ! et à l'issue ils ont dit ok ! vous n'êtes pas responsable, y a des paramètres extérieurs qui sont rentés en compte, faites-nous un devis et j'ai même fait les travaux pour réparer et puis voilà ! mais des gens qui ont fait des boulots et qui ont pas de décennale et qui font des boulots, c'est monstrueux ! et y en a beaucoup ! et ils ont des problèmes eux ! y a des gens qui ont des problèmes et qui ont besoin de leur décennale et c surtout pour la compétence et la qualité du travail et on est jamais contrôlés là-dessus ! jamais !!!

A – c'est incroyable !

O – jamais ! les archi font des plans et y sont pas capables de savoir si vous posez bien et si le maçon a bien posé le truc...

A – en même temps si vous étiez contrôlés à tour de bras ce serait insupportable !

O – ouais mais ça serait bien !

A – vous préféreriez ?

O – et bien moi ça me ferait plaisir qu'un mec vienne, regarde l'ossature et dise c bon ! parce que chez moi il pourrait dire q c bon ! et s'il dit que c pas bon, alors je pourrais demander ce que j'ai pas fait de bien ? alors il me dirait, ça ça et ça ! alors je dirai ok ! et je le corrige et la prochaine fois que vous viendrez ce sera ok ! c pas compliqué d'être non pas bon, mais dans les règles de l'art ! car qui peut le + peut le moins, moi je surdimensionne si j'ai des entrax à 3m alors je vais mettre des ossatures à 1m50 pour être sûr, alors que certains ont 3m maxi, et ben il vont aller jusqu'à 3m50 pour gagner un petit peu +, pour économiser, on gratouille à droite à gauche, le mortier va mettre un pelletée de moins et c monnaie courante, et c pour ça qu'il y a des malfaçons, c monstrueux dans le bâtiment les problèmes qu'il y a ! mais c tellement un vecteur d'emploi que voilà... donc on a besoin d'un manœuvre, alors on va le mettre en formation, après...

A – CAPEB, FFB, vous êtes affilié ?

O – Non non justement ! pour avoir mon intégrité et mon indépendance intellectuelle, parce que c pareil si j'étais CAPEB tout de suite je serai taxé dans une idéologie, alors que là, tout ce que je dis c sous couvert de rien ! parce que je tien à mon intégrité personnelle, quoi ! à être libre ! tout ce que je dis n'engage que moi !

A – quand vous travaillez sur un chantier avec plusieurs entreprises...

O – et ben on essaie de pas se bagarrer ! je suis beaucoup sur le dialogue et on se réunit avant, moi je suis partisan de ça ! je téléphone, je demande qui est le plombier, l'électricien et qui est le maçon, qui intervient pendant que j'interviens et je fais des démarches de voir ces personnes car bien souvent c l'archi qui s'occupe de faire des réunions de chantier, et quand on travaille pour un particulier ça n'existe pas. Pas souvent y a un archi et quand y en a un il ne s'occupe pas du chantier, donc y a pas de réunion ... dans le cadre où y a des réunions, parfait ! tout le monde se réunit ! et on arrive à trouver des délais d'intervention etc... et après c toujours pareil c des relations humaines ! des relations humaines entre est-ce que tu veux faire bien ton boulot et si je fais bien c parce que t as bien fait ton boulot derrière ! n est tous interdépendants les uns des autres, et bien l'interdépendance...

A – donc ça se passe bien en général ?!

O – oui et malgré tout y a des moments où ça ne se passe pas bien parce qu'il y a des moments où y en a un qui veut finir avant les autres indépendamment des autres qui voit son objectif personnel plutôt que l'équipe...

A – vous retrouvez les mêmes entreprises en général sur les chantiers ?

O – oui ! et heureusement ! parce qu'on fait connaissance , on devient copain, on mange ensemble, moi je fais toujours en sorte que ça se passe bien mais au détriment de ma rentabilité personnelle c'est-à-dire que... c toujours pareil, on a un prix très bas au départ donc forcément on va arriver sur le chantier si on a prévu 3 jours faut qu'on bombarde en 3 jours, on ne met pas 4 jours de +, moi je fais des devis avec un petit jour de + qui va me permettre d'être un petit peu + cool sur mon chantier... mais je dépasse pas forcément tout le temps, et là on en revient à l'économie, c pas cher donc je vais pas passer + de temps que ça chez le client donc je m'en fous des autres, je suis soumis à la rentabilité, donc je dégage et ça se comprend ...

A – vous n'avez jamais fait de groupement momentanés d'entreprise ? de GME ?

O – non !

A – c plusieurs entreprises qui vont se retrouver sur un chantier et véritablement former une petite entreprise momentanée, le temps du chantier, et après se séparer ce qui fait qu'il y a la mise au point d'une coordination, etc pour vraiment travailler ensemble...

O – non !!!

A – jamais entendu parler, ou ?!

O – non mais c quelque chose qui serait... moi j'ai pensé à le faire ça, à le créer, mais c compliqué en fait, j'ai carrément créé un est multi-compétences, c'est-à-dire qu'au jour d'aujourd'hui y a des entreprises qui font tout ! qui sont maçon, plaquiste, plombier, peintre électricien, mais c la même personne et souvent on peut pas savoir tout faire, c impossible ! un agent d'entretien du bâtiment, il bricole un petit peu mais aller chez un client pour réparer un fuite d'eau, changer un placo, ou changer un carreau il a pas toutes les compétences, par contre un entreprise qui gèrerait plusieurs artisans c une entreprise mais on rentre encore dans un cursus où en fait, on fait appel à des sous traitants...

A – c pas nécessairement de la sous-traitance !

O – mais c compliqué à mettre en place !!!

A – juste entre parenthèse, la CAPEB donne les infos là-dessus, moi je trouve que c très intéressant parce que ça supprime un intermédiaire !

O – oui mais tout le monde n'est as libre !

A – c pour ça qu'ils font des groupement momentanés !

O – oui mais on peut pas le faire ! parce que tout le monde intervient en même temps, au même moment t tout le monde ne peut pas se regrouper spécifiquement sur chaque chantier, donc ça devient compliqué à gérer... l'idéal serait d'avoir un mec, une entité ou une entreprise qui a, au lieu d'avoir des intérimaires compétents, des entreprises compétentes, des corps de métier différents, un peu come un architecte pour une maison, il fait appel au corps de métier correspondant et puis il gère un petit peu tout ça...

A – ce qu'il se passe, c qu'y a des gens complètement extérieurs au chantier, qui viennent faire ce travail de coordination, qui est à mi chemin entre l'architecte et l'artisan...

O – oui, ça s'appelle un conducteur de travaux !

A – ...qui est complètement extérieur ?! qui se fait payer lui en faisant de la coordination... qui est absolument nécessaire au chantier, donc c pour ça que la CAPEB préconise de travailler ensemble pour éviter cet intermédiaire là !

O – entre avoir de la doc et bénéficier de ce truc là, tu bénéficies de ça que si tu es de la CAPEB !

A – je dis ça parce que il y avait des formations FEEBAT, qui étaient prise en charge à 80%

O – moi je remets rien en cause, c bien qu'il y ait un organisme comme la CAPEB, qui je suis moi pour dire... ce que je sais c que je veux être indépendant pour pouvoir ouvrir ma gueule, pour pouvoir confronter mes idées avec les autres et la CAPEB c un organisme qui a besoin d'avoir des rentrées d'argent, qui a besoin de développer des trucs pour entrer de l'argent et qui crée des trucs pour rentrer de l'argent... comme L'AFPA, comme tout entreprise finalement ! donc ce qui fait qu'après, le discours idéologique est un petit peu galvaudé, c'est-à-dire que donnez-moi des sous pour être adhérent, après vous pourrez bénéficier de nos avocats, de nos ci, de nos mi, on vous représentera, mais si tu veux des chantier que la CAPEB va faire, il faut q tu paies un peu + ou si tu veux des informations supplémentaires... enfin c du business ! moi c un business qui me... je le respecte, mais j'ai pas envie de rentrer dans ce truc-là ! parce que si tous les artisans... c pareil, c'est une démarche individuelle et personnelle, si o a envie que ça se passe bien, ça se passe bien ! avec le client je joue un petit pu ce rôle bien souvent d'intermédiaire, j'appelle les uns les autres...

A – il faut que quelqu'un le fasse !

O – et bien oui ! bien souvent c le client qui le gère, tant bien que mal, après on essaie de... moi mon corps de métier c bien souvent avec l'électricien et le plombier et le maçon, s il y a encore des choses à finir, et on arrive à trouver une entente parce que on le veut bien, parce qu'en être humains ça se passe bien, si le courant passe mal, lui ne va pas faire d'effort pour que je travaille bien ou que je sois dans de bonnes conditions en général, l'électricien passe avant et moi je lui sors ses fils, mais j'ai pas l'obligation de lui sortir les fils, je peux simplement lui laisser derrière mon placo, je lui fais une marque et après il se démerde, mais je trouve ça complètement con ! non je vais pas te faire payer le trou à la scie cloche pour te sortir le fil, par contre quand je te téléphone soit disponible tu me donnes l'info de suite si j'ai si j'ai besoin d'une côte, ou si tu peux venir sur le chantier... avec les électriciens ça se passe super bien, le mec je l'appelle y vient et il sait qu'au final tous ses fils seront sortis et il aura pas à... il va gagner du temps en fait et moi de mon côté je gagne du temps, même si je travaille en + mais ce travail là, me permet de gagner du temps, donc intellectuellement et sur la chantier on s'y retrouve, tut le monde s'y retrouve mais y a des gens qui ont pas cette démarche là, parce qu'ils comprennent pas qu'ils vont gagner du temps à sortir le fil de l'électricien et qui diront non, c pas mon boulot, il se démerde !

après forcément si l'électricien j'ai besoin qu'il intervienne et qu'il intervient pas, je perds un jour de boulot, le lendemain il est pas là et bine on va se disputer et au bout d'un moment, son fil je lui sors plus ! et je lui dis tu te démerdes, et ça qu'il y ait un coordinateur de travaux ou pas ça changera rien, ça changera absolument rien ! le coordinateur de travaux, il dira mais à ce moment là tu devais être là, et que t'es pas là, donc tu vas payer des pénalités, c tout ! on en revient à l'argent, le coordinateur de travaux, il sert à mettre des amendes au bout d'un moment c tout !

A – donc ça sert à rien !

O – si dans les gros bâtiments il faut absolument qu'il y ait des réunion, d'ailleurs ils ne font que ça, ils se réunissent...

A – oui oui c autre chose !

O – moi pour être des deux côtés, dans les bureaux lorsqu'il y a des réunions ou pour être aussi sur le chantier avec les ouvriers, j'ai tous les éléments pour me rendre compte qu'on peut se passer d'un conducteur de travaux, dès lors que les entreprises compétentes ont du personnel compétents, qualifié, et pas trop bête pour se disputer...

A – êtes-vous déjà intervenu sur des chantiers verts ?

O – Non !

A – ça vous intéresse pas ? ou on ne vous l'a jamais proposé ?

O – déjà je ne sais pas ce que c'est, enfin ! j'imagine !

A – c des chantiers d'écoconstruction qui ont censés proposer une offre globale

O – non, on ne m'a jamais sollicité pour ça, d'une part parce que faire travailler celui qui est pas à la CAPEB et qui n'a aucun label, on lui propose pas ça ! faut pas se leurrer ! ceci dit, si l'information m'arrive et que ça m'intéresse, oui ça m'intéresserait bien sûr !

A – le Plan bâtiment Grenelle ça vous parle ?

O – bâtiment grenelle non ! grenelle de l'environnement oui !

A – c un plan qui a été mis en place suite au grenelle de l'environnement...

O – c pareil, c des choses bien, mais on tape sur des mairies, des CR, sur des villes pour qu'ils mettent en place des bâtiment...

A – en fait, y aurait dû y avoir 400 000 logement qui auraient dû être rénovés à la suite du Plan bâtiment Grenelle, et ça ne vous a pas concerné ?

O – ah si ! moi ça me concerne !

A – non mais je veux dire... vous avez été pris par cette vague là ?

O – non ! parce que ce sont des chantier que je ne prendrai jamais, les rénovations qui gèrent ça... moi un petit artisan de St-M de Crau je ne serai jamais sollicité pour ça ! mais c du business, je veux dire, dès que ça sort du bureau du ministre les grosses sociétés du bâtiment sont déjà dessus, c pas pour nous ça ! y a des dessous de table, c pas les bisounours ! après ça viendra à moi lorsque tout le monde se sera servi et lorsqu'ils se rendront compte qu'ils ne veulent pas faire le boulot et que ça rapporte pas grand chose et y vont faire descendre le truc aux petits artisans... si y a déjà eu du boulot pour moi eh bien oui ! c ties on va te mettre là dessus et tu vas nous rapporter du pognon !

A – dans la démarche HQE,

O – c toujours pareil, la démarche intellectuelle oui ! mais on en revient à l'argent !

A – c ce que vous disiez au début en fait, sur le principe ok...

O – c sûr que j' suis pour le vert, qu'on soit tous dans des prairies, qu'on respire le meilleur oxygène possible mais qu'on arrête de se la raconter, qu'on mette des voitures électriques, qu'on arrête de puiser du pétrole et qu'on change de société... changeons de société !!! autre qualité environnementale ! c beau le grenelle de l'environnement, j veux dire, o a de jolies images à la télé avec Nicolas Hulot, et y a aussi l'autre machin ! il dénonce plein de choses mais voilà, c très beau, très bien l'idée est belle, alors c bien ...

A – mais on se donne pas le moyens de l'appliquer !

O – jamais jamais, c impossible ! y faut qu'on revienne habiter dans des grottes, parce que dans les grottes y fait pas chaud, y fait pas froid, seulement on vend des habits Nikes, on vend des baskets Adidas, on vend es Mercedes, on veut des golf GTI on veut des Porshes enfin on veut des beaux maillots de bain, et voir des courses de voitures et de motos ! c pas un pied de nez à l'écologie, ça ?

A – oui complètement ! c un scandale !

O – Allez à Monaco dire on supprime les courses en étant tout écologiste dans l'âme, et ben voilà ! c la + grosse hypocrisie que je vois ! parce que les mêmes qui investissent dans l'écologie, investissent dans les circuits ! c les mêmes donc y a un problème donc c que du business ! nous, enfin vous et moi, si vous êtes un peu intéressée par l'écologie eh ben on se rend compte que finalement ça coute + cher et qu'y a rien qui est fait pour l'être humain et la planète ! c du business, l'être humain et la planète on s'en fout ! c du business ! un nouveau marché !

A – c une mode ?!

O – c pas une mode, c un gros marché, je veux dire mon aspirateur est écolo mais il est toujours fabriqué au Venezuela ou à Taiwan par des petits chinois ou des petits mecs, enfin voilà... y a des choses sur lesquelles y faut qu'on travaille et on fait rien ! par contre on va vous dire : *chez vous mettez de l'isolant en laine de mouton, c super top* ! par contre y a des pays dans le monde qui n'ont toujours pas d'eau ! enfin là ! on est loin du bâtiment ! et on est encore + loin de l'écologie parce eux ils s'en foutent de l'écologie, et y sont en plein dedans ! et y ont pas de robinets, ils ont l'eau à même le sol, y mangent pas à leur faim... pour moi dans nos endroits citadins au lieu de parler de trucs verts, allons aider ceux qui e ont vraiment besoin et arrêtons de produire du gaz et du pétrole, c de l'économie, c du business et tant q c l'argent qui gèrera tout et ben on pourra dire et faire c e qu'on veut... mais forcément qu'y a des bonnes choses qui sortent de là, l'écologie c une bonne chose, mais c un leurre ! c un gros leurre !

A – est-ce que vous connaissez des centres de ressources comme Envirobat par exemple ? /.../ où il faut adhérer mais pas nécessairement où vous pouvez voir des fiches techniques, et de REX sur un certain nombre de choses ?

O – non ! car j'ai des amis sur St Etienne du grès et eux gèrent plutôt le massif des Alpilles, donc à travers cette personne là j'avais quelques infos là dessus, mais c pareil, y a un petit peu des extrémistes dans ce secteur là !

A – c sûr qu'y a à prendre et à laisser ! mais c aussi intéressant de les rencontrer...

O – oui mais ! c pareil ce sont des gens qui ont un discours mais qui sont quand même impliqués dans l'activité et qui utilisent leur voiture ! enfin voilà ! et qui ont leur argent à la fin du mois et qui ont un plan de carrière ! pour moi, tu veux faire de l'écologie ou autre chose, tu veux changer tout, tu te remets en cause personnellement et tu n'as pas peur de l'avenir ! c'est-à-dire que tu es prêts à tout lâcher du jour au lendemain pour valider ce que tu penses... eh bien non ! ils ne le feront pas !!! parce qu' ils ont été embauchés donc ils développent le discours mais y a qui reviennent ! il est où Vechter aujourd'hui ? ils sont où les verts ?!

A – en vacances probablement (*rire*) !

O – je suppose... moi j' suis pas un pro vert et j'essaie juste de constater plein de choses qui me font dire que c de l'hypocrisie, donc ça ne me donne pas envie de m'investir + que ça ! donc si je connais des organismes, oui ! mais je me rappelle plus des noms qui existent...

A – vous y avez accès ? vous n'hésitez pas à aller...

O – ouais mais y a des infos de toute façon chez les fournisseurs qui sont quand même à l'écoute et puis y viennent voir les fournisseurs de matériaux, ça démarre par là de toute façon !

A – le centre de ressources sont neutres pour le coup, les fournisseurs c un business !

O – mais malgré tout, toutes les infos sont là-bas et même placo plâtre, Lafarge tous ces fabricants... du fait qu'il y a un nouveau marché, ils y viennent, y profitent, y surfent sur cette vague là parce que des plaques écologiques ils en sortent...

A – ben ouais ! alors peut-être que c comme ça que ça doit fonctionner... peut-être que c eux qui doivent l'imposer, c pas grave si y font du fric si ça marche...

O – justement sur le /.../ ça marche ! ils ont sorti de la plaque hydrofugée la plaque placomarine, si le mec y met le carrelage sur cette plaque, c qu'y fait pas bien son travail et là on en revient à la formation du carreleur, eh bien elle va prendre l'eau tout le temps, c pas parce qu'elle s'appelle placomarine qu'elle est étanche, elle va moisir on va voir des champignons, la laine de verre qui est derrière va prendre la flotte aussi, donc au bout d'un

moment y faudra changer la plaque parce que quand on va mettre un petit coup le carreau va se casser on en revient à connaître son travail et à faire bien son boulot dans les règles de l'art...

A – aux compétences !!!

O – aux compétences ! et le matériau là ! il est vendu et c du vent ! je vous le dis parce que je connais mon boulot, la plaque hydrofuge c du vent !

A – parce qu'il y a un manque de compétences derrière ?

O – parce qu'elle a été imposée par les assurances et par les organismes de contrôle, parce qu'au bout d'un moment y se sont rendu compte que la plaque placo prenait l'eau souvent, mais sans se demander pourquoi... parce que le plombier a peut-être fait une bonne soudure, ou le carreleur ou le mec qui a posé le placo, l'a peut-être mal fait aussi... on ne cherche pas la cause ! on va droit à la source alors on change ! la tapisserie est abimée alors on change la tapisserie, sans essayer de comprendre pourquoi elle est abimée, donc la plaque marine c de la couille ! au début elle était prévue pour des vestiaires, des cuisines en fait, pour des endroits où le carrelage est lavé au karsher ! donc même sy y a infiltration elle était un peu protégée et maintenant on la met dans les bâtiments, dans les salles de bain ! y a d'autres produits que l'on devrait obliger à mettre qui là pour le coup craignent absolument rien, car y a d'autres types de plaques, la plaque /.../ ça s'appelle... c une plaque, y a même plus le papier quali pro pour faire des joints et elle presque en fibres ciment mais elle coute 20 fois + cher qu'un placo normal pcq 20X plus cher à la plaque sur la totalité d'une maison on s'en sort plus ! mais non, on veut profiter de la vague, prendre la petite plaque qui va bien et tout le monde croit qu'on a du placo marine chez soi et qu'on est abrité ! non ! aujourd'hui si tas une fuite que ce soit du marine ou standard, chez moi j'ai du standard et ça se passe bien, au niveau du carrelage j'ai des moisissures et du salpêtre parce que ça fait 15 ans que j'ai fait ma maison ey qu'au bout d'un moment y a des endroits où y a des imperfections au niveau du carrelage, c moi qui l'ai posé et ben voilà ! mais mon placo est pas tombé ! je veux dire... les assureurs jouent un grand rôle là-dedans parce qu'ils doivent payer pour des malfaçons donc le fournisseur qu'est-ce qu'y fait ? parce que tout le monde aura bien fait soi-disant son boulot et puis une entreprise ça s'ouvre ça se ferme, et bien on va changer la plaque et on va dire que c ça la nouvelle plaque qu'y faut mettre ! mais après y a rien derrière pour dire si ça a amélioré considérablement les fuites...

A – A votre avis quel changement pourrait intervenir dans les années à venir dans votre métier ?

O – techniquement ?

A – Oui !

O – je pense que c'est assez abouti car plaquo p^latre, lafarge, sortent vraiment des bons bons produits, y a des bons outils, franchement y a des bons cabinets d'ingénierie, je sais pas ce qui va changer mais je sais ce qui doit changer ... déjà la formation, c'est-à-dire que déjà le formateur doit savoir de quoi il parle et qu'y se doit d'être un bon technicien pas un livre, il doit connaître du bout des doigts et dans la tête ce qu'y dit, dans la tête c bien mais il faut connaître toucher les produits, aller sur le terrain... non seulement qu'il reste proche, mais qu'il soit acteur, faudrait un ancien artisan qui ait été reconnu sans être obligatoirement reconnu par la CAPEB ou tel ou tel organisme, parce que ça veut rien dire, être estampillé NF ça veut pas dire grand chose ! c ça qui doit changer, la formation des jeunes et des moins jeunes, ça doit être vraiment pour former les gens et non pas pour faire du chiffre et gagner de l'argent ! un organisme de formation doit avoir comme objectif de faire sortir des gens vraiment formés, pas faire du chiffre et ne pas les former suffisamment avec des protocoles précis, et surtout plus développer et puis pas former n'importe qui car y en a qui sont incapables d'être formés, être capable de se dire cette personne là ne peut pas rentrer en formation à L'AFPA, ils le font, ya une présélection, mais bon ! c du n'importe quoi ! parce que le mec qui sait pas parler la langue, qui sait pas écrire qui sort de la maternelle, je suis désolé y faut qu'il aille d'abord finir une scolarité, même à 35 ans, ou alors il ne fait pas paquiste pcq y a quand même un minimum de prérequis, c pas parce que t'es grand fort et costaud que tu sais manier une truelle, que c bon ! tu sais faaire plaquiste, pas du tout ! et de la même manière un coiffeur ou un infirmier il faut avoir de la dextérité, faut avoir de la connaissance et c surtout ça qui doit évoluer ! pour qu'on arrive à avoir après des compétences sérieuses dans le métier du bâtiment où dans tous les corps de métier ! y a beaucoup d'entreprise qui proposent des emplois et qui ne trouvent pas de gens qualifiés à ces emplois... et pourquoi ? parce que la formation n'y est pas ! parce que y a surtout un manque de qualité de formation et qualité de formateur !

A – est-ce que vous pensez qu'en définitive que si tout le monde était compétent, y aurait plus besoin de parler d'écoconstruction et d'habitats verts ?

O – non parce que ça n'a rien à voir !

A – mais si tout le monde est compétent et volontaire, on a pas besoin de...

O – on a besoin d'argent ! voilà !

A – on a pas besoin de matériaux écologiques ?

O – non ! et on peut tout aussi bien aller dans des grottes ! on va creuser ds trous dans des grottes, et la ventilation sera bien faite, je veux dire, les romains l'avaient bien compris ! faut pas se leurrer, la population est exponentielle, tous les ans y a peut-être un ou deux millions d'habitants en + alors il faut les nourrir, faut loger tout le monde, dans les pays développés faut que tout le monde ait son petit confort, et surtout faut que les pays sous développer on arrive à les faire se développer pour que ça crée de nouveaux marchés, pour que nos enfants puissent avoir du boulot... on est dans un système où on va à notre perte, on va dans le mur, écologie ou pas écologie, faut que tout le monde bouffe et que tout le monde puisse avoir un travail pour ramener des sous on est d'accord ? donc écologie ou pas écologie, c qu'une entité, c juste un nouveau marché, c une idéologie utopique, mais on va être obligé d'y venir parce que la population est en train de tout dégrader au jour d'aujourd'hui je pourrais vous dire oui, je vis écologique, mais si je travaille dans l'automobile, et bien j'aurais pas envie de perdre mon emploi, parce que c pollueur, si je travaille dans le pétrole, et bien je gagne de l'argent ou dans l'armement, mais attention je ne dénonce rien, tout le monde a le droit à bosser, tout le monde a le droit de se nourrir !

A – oui *mais* on a le droit de bosser n'importe comment, le droit de fabriquer des mines anti personnelles !

O – mais bien sûr ! mais là ce sont des volontés, ça part des politiques et ça revient à la base, moi je dis non à la guerre, oui à l'amour, mais c vrai quoi ! mais 68, moi je suis presque un révolutionnaire qui serait prêt à faire la révolution et tout remettre en cause, mais on va me dire que j'ai une maison et oui, je suis propriétaire, j'ai fait un crédit comme tout le monde et pour payer mon crédit, et ben j'ai pollué donc voilà ! mais est-ce que je dois me sentir coupable ? et bien non ! en fait, le problème c'est ça, on vit dans un monde où pour opouvoir se faire entendre, on culpabilise les gens et c la pire connerie qu'on ait à faire, t' es gros, t' es grand t' es maigre, t' es pas beau...

A – t' as pas de sous...

O – et voilà ! on culpabilise tout le monde et l'écologie c voilà ! tu pollues ! donc tu n'es pas écologique ! mais l'écologie c quoi ? explique-moi, l'écologie c faire du bien à la planète ? mais ces bâtiment là oui, à basse consommation, c ce vers quoi il faut aller, car c le palliatif entre les deux, c un moindre mal mais ça reste très onéreux, les trucs très bien, ce sont les isolants *végétal*, c super beau, super bien mais c toujours pareil, c très spécialisé c très pointu et y a qu'une entreprise au monde ou en France qui va le faire donc heu...

A – et ben faut développer !

O – oui faut le développer ! et sans mettre 500 personne au chômage, mais c toujours pareil ! y se retrouvent entre la marteau et l'enclume e t pour donner du boulot à tout le monde, on est obligé de polluer... le résumé est là, après pour donner su boulot à tout le monde y faut développer l'écologie ! parce que l'écologie c un nouveau métier...

A - c un business !

O – mais c toujours pareil, on en revient à l'argent pour opouvoir se nourrir, tant que l'argent sera vecteur de ressources et bien on va tout polluer... si on enlève le pognon alors on en revient au troc et y a plus rien ! non mais c vria, les gros financiers ceux qu'ispécuelnt en bourse...

A – oui ça n'a aucun intérêt...

O – voilà, c ça qui gère la planète... enfin, on va loin j'essaie d'aller loin, après je suis rien...

A – non mais ça va tellement mal en définitive, qu'on a plus aucune solution...

O – non mais c ça ! elle est où la solution ?!

A – on est complètement désenchanté ! complètement défaitiste !

O – c'est-à-dire j' sais pertinemment qu'on va rien changer parce que c un peu tard, parce qu'on est je sais pas combien de milliards sur la terre, et depuis que le monde est monde, ça évolue juste dans les techniques, mais on a pas évolué, y a toujours des guerre...

A – alors tout est permis ?

O – notre perte est permis, oui je pense que c écrit, la race humaine... nous on est que de passage et on a tendance à l'oublier !

A – parce que si y a pas de solution, on peut polluer autant qu'on veut !

O – non ! non ! mais la pollution y aura toujours !

A – si y a pas de solution et qu'on peut aboutir à rien, alors à ce moment là on peut...

O – le problème c que voilà ! moi comme je commence à désespérer, de l'espoir, je n'en ai plus, j'ai 47 ans quoi ! par contre je désespère de ce côté là après y a d'autres sources ! je m'investis dans l'associatif, auprès des jeunes et c un vrai plaisir parce que le monde adulte... moi j'ai gardé mon âme d'enfant mais tout en ayant une responsabilité d'adulte mais c du chacun pour soi, enfin c grave quoi ! mais les enfants c bien, c beau, moi j'en ai 4 et le sport oui j'aime beaucoup, et ça pollue pas enfin si ! puisqu'on prend la bagnole pour aller faire des compétitions, mais pas polluer pour polluer, mais arrêtons... la route la sécurité routière, ça fait depuis que j'ai dix ans que l'on dit que la vitesse tue, et on fait toujours des voitures qui roulent à 180, bon voilà ! on prend les gens pour des cons donc voilà, au bout d'un moment, arrête de me prendre pour un con, et laisse-moi faire ma vie tranquillement, arrête de me culpabiliser, ça passe plus quoi ! on met des radars à tout va ! mais bride les voitures et t'as plus besoin de radars, mais on met des radars pourquoi ? parce que ça fait travailler des gens enfin moi, je le vois comme ça ! on nous dit que c pas pour vous mettre de PV ni pour gagner des sous, ok mais alors c pourquoi ?! parce que si tu brides les voitures, y a plus de souci !

A – non c pas logique, on est bien d'accord...

O – mais tout ce qui est nouvelle technologie, vert qui est réduire l'impact nuisible à la planète, j'y suis sensible, mes déchets plaquo je les mets dans la poubelle, je les mets pas dans la rue...

A – vous faites ce que vous pouvez et ce qui est à votre échelle et je pense qu'on en demande pas +...

O – je fais mon tri, mes poubelles jaunes, mes cartons, donc voilà ! je le fais après j'irai pas dans un truc vert et prendre ma carte en disant je vais vous apporter mon soutien...

A – oui ou à pied à Toulouse pour faire une compèt' et ça pas ce qu'on demande !

O – j'essaie de le faire mais c toujours pareil quand j'achète un truc j' me pose pas la question à me dire quel impact écologique, ça peut avoir sur la planète ? c en vente alors je l'achète, mais ne le mets pas en vente si ça pollue la planète ! c ça que je me dis, y a des cons qui achètent ce produit pour nous le vendre, ne l'achète pas ! c fabriqué à Taïwan, on est tous soumis au business et ben la rentabilité va faire fabriquer des produits moins chers là-bas qui plooue parce que là-bas, y s'en foutent, y sont pas soumis au G20, ils s'autorisent entre pas des pollutions, je te rachète un petit peu de pollution, c fou ! tant qu'y a pas une reprise de volonté politique on arrivera jamais à rien ! mais y ne peuvent pas prendre une décision, c impossible ! sinon c une révolution ! qui dit révolution dit énorme changement et pour changer... el changement qu'il soit radical sinon on change pas, on fait du bricolage ! et c ce que tout le monde fait depuis très longtemps ! l'alternance politique en France, qu'est-ce qu'y veulent ? c trouver du boulot à tout le monde donc y mettent tout le monde en formation... l'afpa m'a rappelé pour savoir si je voulais faire une formation...

A – en tant que formateur ?

O – oui oui ! et je leur ai dit non, pourtant j'ai besoin de bosser ! parce que mon idéologie m'a dit non, je cautionne pas, voilà ! donc je suis pas allé travailler, et ça me laisse l'opportunité de dénoncer ! alors que si je dénonce, que demain ils m'appellent et que j'y vais travailler ils vont dire il est marrant lui, il dénonce un truc et il y va ! et ça on est nombreux à critiquer le truc et à bouffer de ça, enfin on crache dans la soupe ! moi je crache dans le truc mais je cautionne pas car ils peuvent L'AFPA, m'appeler demain sauf s'il m'embauche en cdi, et qu'y me laissent carte blanche pour tout ! même sélectionner les entrées là je suis sûr qu'à l'issue je sors 20 mecs ou 15 mecs qui peut-être, pas les 15 mais au moins 10, et à l'issue je pourrai appeler mes potes ou les entreprise plaquistes que je connais et leur dire eux vous pouvez y aller, c moi qui les ai formés ... parce que on les voit les mecs qui sortent... t'es content du mec qui sort de L'AFPA ? eh bien non, c un bon à rien et on reprend tout à zéro parce que ce sont pas des professionnels du métier, parce qu'ils sont formés par des profs, des mecs qui lisent des livres, qui ont du bagout et qui arrivent à vendre le truc etc... il lit la norme et il l'explique, mais y faut aller toucher sur le terrain...

A – Alors, si vous voulez bien alors, me présenter l'entreprise ? il y a un nom de l'entreprise ?

P – C'est en nom propre, nom propre donc, maçonnerie générale, rénovation surtout, plus de rénovation que de neuf, heu tout ce qui est, donc rénovation ça part du sol à la toiture, donc aussi bien fondation ferrailer, tout ce qui est volige, comment dire, poutres heu, toiture vraiment complet, rénovation intérieure, là il est en train de faire une façade, donc heu donc voilà, vraiment de la maçonnerie en rénovation... surtout, ce qu'il aime bien c'est tout ce qui est ancien ! Pierres apparentes, tout ça, ça il aime bien quoi !

A – Pourquoi ?

P – Ah il faudra lui poser la question, je sais pas ! (rire) donc heu non, non, c'est ouais il aime bien, il aime bien casser pour refaire !

A – d'accord ! il repart sur des matériaux traditionnels, qui étaient sur le bâtiment ?

P – Ben la plupart du temps oui ! Parce que sur Arles, par exemple, c'est sur tout ce qui est le centre ville heu il faut des autorisations pour protéger le patrimoine, donc heu voilà, les murs il faut faire de telle façon, faut , souvent on arrive à rechanger les devis par rapport à ça, sinon juste pour un mot la mairie refuse les travaux hein ! c'est assez heu, oui après ça reste sur du basique hein ! de toute façon, l'agglomère, tout ce qui est tuile canal comme comme ici, tout, tout ça hein !

A – D'accord ! Alors est-ce que, du coup qui, enfin combien de salariés dans l'entreprise ? Vous vous appartenez à l'entreprise ? comment ça se passe ?

P – Bénévolement ! (rire)

A – Bénévolement ! vous savez qu'il existe des formations pour les femmes d'artisans ?

P – Ouais je sais mais avec mon travail et tout ça fait

A – Double emploi !

P – Double emploi, plus l'emploi avec mes, ce que je fais moi, en carton ! Oui je continues quand même à faire de commandes !

A – Ah parce que ça vous le produisez et vous le vendez ?

P – heu les meubles non, c'est trop cher à l'achat, mais là en ce moment je fais beaucoup d'urnes /.../ donc voilà, ça plus 3 enfants, donc heu ... non, non, on a essayé de me faire un petit mi-temps, mais on est trop bouffés par les charges ! c'est c'est énorme ! donc même mon mari, hein, il est pas il est déclaré en tant que chef d'entreprise, mais il est pas salarié ! il touche un salaire quand il peut se le permettre, donc là ça fait 6 mois qu'il n'en a pas eu...

A – Pas de salaire ?

P – Non !

A – C'est la crise ?

P – Ben oui, quand on a tout payé, payé les charges et tout ça ben, après c'est clair le boulot y en a plus comme avant hein ! donc heu... c'est, on, il est pas sans boulot, mais bon ! c'est des petits, des bricoles heu

A – qui servent juste à payer les charges...

P – voilà, servent juste à payer les charges heu les fournisseurs, et... les salariés et puis voilà quoi ! (*interruption enfants*)

A – Donc il est tout seul, heu tout seul dans son entreprise ? il a pas de salariés (*sic*)?

P – Si si ! si si ! on en a un en CDI, on en a un qui est en CDD là, qui termine demain ! qu'on recrutera pas parce que...

A – C'est pas possible ?

P – il vaut pas le coup, voilà... après on avait un apprenti... non non, c'est pas que c'est pas possible, c'est que, y a besoin, on a besoin de main d'œuvre, mais on a des des quotas à respecter au niveau de la de la livraison des travaux, on est obligés de... voilà... (*arrivé du maçon*) Et donc l'apprenti, oui et non, on en avait un, ça a pas marché et...

G – Bonjour !

A – Bonjour, Anabel ! (*présentations, explications, hors enregistrement*)

A – Donc heu, P hein, c'est ça ? P m'a déjà présenté votre entreprise, vous avez 2 salariés, un en CCD qui part demain et un en CDI et puis les apprentis, un petit peu... avec un nouveau en septembre...

G – ouais (*silence*)... un nouveau en septembre !

A – Et ça se passe bien avec les apprentis ? comment ça se passe ?

G – Très mal !

A – Pourquoi vous en reprenez un alors ?

G – eeh parce que /.../ et je veux lui donner 15 jours, encore, 15 jours si ça va pas il dégage !

A – d'accord !

G – Moi c'est comme ça ! Moi, moi tant que je prends des jeunes, comme j'ai pris avec le CFA avant là, y a y a depuis 97 et donc heu je prends des apprentis chez eux,

A – En plus y a un bon vivier là avec les CFA !

G – Hein ? là, là où il est maintenant, avant il était là, derrière ! il était une une barque pourrie, quoi ! et j'ai un prof du bâtiment là-bas, des jeune là, qui me connaît bien ! et chaque fois, tout le monde veut me prendre ! et quand arrivent sur le champs, c'est téléphone, textos, on peut pas lui parler, rien du tout ! ça, à dégager ! parce qu'avec moi, ça marche pas...

A – Donc un apprenti, qi travaille bien, c'est vraiment une aide sur le chantier ?!

G – Oui !

A – Vous ça vous intéresse d'avoir des apprentis ?

G – Moi ça m'intéresse, d'avoir des apprentis, celui-là qui a envie d'apprendre ! s'il a, parce que je le vois tout de suite ! quand le gamin il /.../ je vois tout de suite !

P – Et sur 10 qu'on a eu, y en a eu un qui a fait l'affaire et qui a été diplômé, et que lui il en voulait ! sur 10 ! et ça c'était un bon, j' sais pas si on en retrouvera un comme ça, mais ! lui il en voulait, hein !

A – Et ça c'est bien ! ça, ça vaut le coup !

P – Voilà ! là on est contents ! parce que quand on voit tous ceux qui arrivent derrière heu...

G – Moi, moi j' suis sévère, sévère dans le point d'être... sévère, quoi ! le jeune il est là, c'est pour travailler et pour apprendre ! hein ! et moi quand j'explique les choses une fois, deux fois, trois fois ! quand ça me prend j'envoie tout en l'air ! ah mais moi c'est comme ça, parce que, si il comprends pas la 1^{ère} fois, j' suis d'accord, la 2^e fois, ça hein ! la 3^e fois, si tu comprends pas là ! qu'il reste chez lui ! moi, c'est, c'est clair hein !

P – Y a pas de temps à perdre, il est là pour apprendre, mais bon...

A – Et pour vous aider, enfin normalement c'est une collaboration ! (00 :03 :13)
(*cafouillage des 2 !*)

G – Ils ont des salaires ! oui et souvent, pour texto, pour arriver à le prendre moi, pour le salaire, tu as ...

P – Bah c'est la nouvelle génération malheureusement ! Mon mari il y est depuis 10 ans sur les chantiers, hein !

A – Hmm... je voulais vous demander, votre entreprise date de quand ?

G – Celle-là, là ?!

A – Oui...

P – Ah on l'a créée en 2007, hein ?

A – Y an a eu d'autres avant, donc ?

P – Oui, une autre avant

A – Donc ça fait des années que vous êtes sur chantier !

G – Moi ?! J'ai 39 ans de bâtiment et j'ai ras-le-bol !

A – Ras-le-bol, ouais ?

G – Ouais ! ras-le-bol ! Travailler les conditions qu'on travaille actuellement !

A – Plus dur aujourd'hui ?

G – Plus dur aujourd'hui ? ben pardi !

A – pourquoi ?

G – Pourquoi ?! Parce que toute la merde qui s'est mis à son compte à casser les pieds à tout le monde ! hein ! que savent même pas toucher une mutuelle ! j'ai ras-le-bol de ça ! j'ai la haine contre ça ! hmm ? j'ai la haine contre ça ! Quand on voit, moi je vois des chantier là, j'ai envie de pleurer ! eh envie de pleurer, hein ! j'ai envie de pleurer ! /.../

A – Y a.. manque de compétence ?!

G – baaah ! /.../

A – Et pourquoi ? comment vous expliquez ça ?

G – Comment j'explique ça ?!

P – Ben déjà les sociétés faciles ! micro entreprises ! ils ont pas les charges à payer, y a rien ! bon là soi-disant ça va changer, mais déjà n'importe qui se mettent à son compte, il crée son entreprise, y a pas de charge, il casse les prix ! que nous on est obligés de payer nos charges ! donc on est obligé d'augmenter les prix comparé à eux, hein ! et voilà hein ! donc y a pas d'expérience ! y en a ils sortent à peine de l'école, ils veulent monter leur entreprise, mais ils ont pas d'acquis ! c'est ça le problème !

G – tu vois pas loin... la 1^{ère} fois de ma vie, en 39 ans de métier ! que je vois ça ! tu les as vus les toit là ! là, hmm ? le premier rang en bas, où il y a le...

A – la gouttière ?

G – ouais ! /.../ tu vois comment y sont tous ? hein ? n'importe comment ? ben au milieu de la tuile, ils l'ont coupée de 10 cm ! le 1^{ère} fois de ma vie que je vois ça là ! hein ?! ils ont coupé les tuiles pour pas... pour /ajuster/ le chevron !

A – (rire) d'accord ! c'est du bricolage heu... c'est pas du bon travail traditionnel ...

G – Pour moi, c'est heu bricoleurs !

A – D'accord... vous avez eu quoi comme formation, vous ? comment vous avez appris le métier ?

G – Moi j'ai appris ! à coups de pied au cul !

A – et... ça marche ? (rire)

G – Eh ! ça a marché ! ça a marché ! parce que moi je j'ai jamais fait l'école, c'est pas pour ça que je suis un bourricot, hein ! loin de là ! j'ai fait l'école de 6 ans à 10 ans, et à 10 ans, le mois de juin où j'ai quitté l'école, le mois de juillet j'étais dans le bâtiment ! jusqu'à maintenant, j'ai 49 ans ! hein ! alors quand je vois pareil là, je rigole ! je rigole et j'ai honte ! de la merde qu'il y a ! et de la merde qu'il y a, j' suis pas contre moi, c'est comme ça, les arabes qu'il y a avec des fausses entreprises, des fausses factures, des faux numéros de siret, hein ! il devrait y avoir des contrôles pour tout ça ! mais malheureusement, à eux ils font rien ! si c'est moi, alors *tan bien* je suis en prison ! j'ai la haine contre ça ! c'est pas que moi ! c'est pas que moi... y a beaucoup...

A – Ouais ? vous êtes nombreux à penser ça ?

G – Ah ouais ouais ! ouais ouais ouais ! c'est normal pour une maison, que au cadastre une maison, au rez-de-chaussée, elle fait heu 75 m2, il y a l'étage, plus la toiture, moi j'ai donné un devis à 24 000€, y a l'autre à 23 400 ou 600, et l'autre à 25 000€ ! et moi je savais pas, et c'est un copain à moi, y a un arabe qui va, hein ! à 18 000€ il le fait ! hein ! et il travaille samedi, dimanche !

P – Y a pas d'entreprise, donc y a pas de charge, hein !

G – Hein ? c'est normal ça ?

P – Et le matériel était fourni, donc c'est vraiment juste à monter !

G – C'est normal ça ?!

A – ... non...

P – Y a un travail heu...

G – Y a y a au mois de juin, /.../

A – hmm hm... En + c'est du mauvais travail, quoi ! forcément !

G – Du mauvais travail ? mais carrément du mauvais travail ! hein ! ils travaillent samedi, dimanche ! là y a pas de contrôle ! hein ! là y a pas de contrôle... mais c'est moi ? y a longtemps que je suis en prison, on en parle plus !

A – Et pourquoi vous, vous auriez un contrôle ?

G – pourquoi ? parce que j'ai été /nationalisé/ y a longtemps ! eh ouais ! parce que comme c'est des arabes, ils font rien ! Mais c'est la vérité ! j' suis pas contre, j' suis pas contre, heu, j' suis pas raciste, j' suis pas rien du tout ! mais c'est la vérité ! y a y a à Arles, y a au moins une dizaine d'entreprises comme ça ! y a même un qui était heu qui avait ouvert un compte, /.../ hein ! avec le numéro siret d'un cousin qui avait un garage ! (*silence*) un garage ! de voitures, attends ! et imaginez comme, le trafic qu'il y a ! hein ! c'est pas que je suis raciste, mais j' suis contre, j'ai ras-le-bol, j'ai la haine ! contre tout ça, voilà !

A – hmm... et donc vous... P me disait que vous manquez de travail en ce moment ? enfin, ça ralentit, l'activité ?

G – Ça ralentit et va ralentir encore plus ! va ralentir encore plus ...

A – ouais ? et c'est vraiment relatif à la crise ? est-ce que les gens veulent moins rénover, c'est un investissement ?

G – Ben déjà avec les élections qu'on a eues, là ! hein ?! avec le président qu'on a ! les gens ils se caguent dessus ! /.../ pas beaucoup de sous qu'il y a ! déjà ! l'autre, qui veut pas de prêts, y font pas de prêts, comment

comment ils vont construire ?! comment ils vont faire les rénovations ?! c'est pas possible... l'autre ! le gouvernement qui a enlevé les charges heu les autres /.../ pour payer les charges ?! c'est qui qui va payer les heures supplémentaires ? et il croit qu'il va payer heu de l'emploi avec ça ?! non ! c'est pas possible ! par contre moi, déjà, je débauche !

A – Ouais ! l'employé qui part demain, vous allez le remplacer ou pas ?

G – Non, non, non ! non ! non !

P – non, on a pas de quoi refaire un contrat ! si on a un gros chantier qui se débloque en septembre et que là on a besoin, on va faire des contrats, des, un CDD, mais heu voilà, ce sera un CDD de tant d'heures, un contrat de chantier, en fait hein !

A – Ça vaut pas le coup quoi !

G – Non non non ! Oui on nous coupe, les petite entreprises, on nous coupe les ailes ! les petites entreprises comme moi !

P – Non mais c'est vrai que même au niveau des heures supplémentaires, c'était bien, nous les gars ça leur permettaient d'en faire plus, les chantiers quand il y en avait des gros, avançaient le vendredi après-midi que normalement, ils sont en week-end le vendredi midi, donc c'était bien pour eux, et c'était bien pour nous aussi quoi ! parce qu'on se fait manger en charge, hein, avec deux ouvriers on est... on en a pour heu... 1000, 1000 € de charges, hein ! c'est ça, par trimestre hein !

A – j'ai un copain artisan qui me disait que les grosses entreprises se mettent à prendre les petits marché ?

G – Oui ! Oui !

P – c'est pour dire que ça va mal !

G – Sur Arles ! Sur Arles, j'avais un copain qui avait tout le marché de l'OPAC, de la /.../ il devait rénover tous les appartements, cuisine, salle de bain et tout, hein ! y a d'abord c'était les arabes, qui ont cassé le marché, ma comme y faut ! j' sais pas comment ils s'en sortent ! hein ! il avait pris le marché ! faut arrêter ! faut arrêter ! toute la merde qu'il y a de micro entreprises et micro entreprises et *l'otro* là, j' sais pas quoi ?!

P – Ben, les auto entrepreneurs ?!

G – Ouais !

A – ... et vous vous êtes pris en étau entre les deux quoi !

G – Ah ouais ouais ouais !

P – Oui y a ça et sans compter par exemple, la mairie ! la mairie, ils vont avoir des travaux à faire, ils vont faire appel à des entreprises sur Avignon, sur... tout ça ! Moi je travaille au nouveau Leclerc, j'étais en formation avant l'ouverture, je n'ai pas vu un seul camion, il y avait beaucoup de corps de métier qui étaient là, je n'ai pas vu un seul camion avec l'inscription Arles ! tout était d'Avignon, de Nîmes /.../

G – parce que l'architecte il est de Nîmes ! l'architecte il est de Nîmes !

P – ben ouais ben voilà ! pourquoi, y en a sur Arles des architectes, y en a !

A – Ouais, y en a beaucoup en plus...

P – Et puis même, pour le moindre boulot qu'il y a pour la mairie ! c'est pas des entreprises d'Arles qui le font ! C'est en dehors d'Arles !

A – C'est A. c'est une entreprise heu arlésienne de longue date ...

P – Ah peut-être une ! il en faut bien une, hein !

G – Qui ?

P – Non...

A – A. ! heu c'est pas le nom de l'entreprise je crois, mais c'est la famille A. ... ils sont sur Arles depuis des années, ben eux ils doivent bosser pour la mairie, j'imagine ?!

G – ben y a y a... eux ? je crois que même pas !

P – C'est pas sûr, hein !

A – Non... *je me roule une cloppe, hein comme je vois que vous fumez...*

G – *Oui allez-y ! Tenez !*

A – *Non non, c'est gentil...*

G – Non, non mais c'est tout, c'est... tout, y en a ras-le-bol !

A – Donc, ça va plutôt mal !

G – Ça va plutôt mal ! mais... c'est plus possible quoi !

P – Disons que... on survit ! On essaie de survivre !

A – Est-ce que vous avez le temps, l'occasion de faire des formations ?

G – Moi ? formations ? qu'est-ce ça veut dire ?!

A – Des formation pour vous ! pour vous perfectionner sur de techniques...

P – Même pas ! c'est pas une histoire de temps !

A – ... les règlementations ? la RT 2012 ?

G – Ouais ! y a de des lois de merde qu'on dit qu'elle /.../ toute les années, là quoi ! ouais /.../ oui, de toute façon, faut que je ... formation, faut que je fasse une, moi !

P – Pour l'échafaudage !

G – Pour l'échafaudage je vais le faire ! mais bon pour le moment y a plus les sous ! c'est clair et net ! et ...

P – parce que maintenant faut être agréé !

G – l'échafaudage et le truc d'élevage, aussi !

A – D'élevage ??!

G – Ouais ! de des ...

P – Ah les élévateurs là ! les nacelles !

A – D'accord ! d'accord ! (00 :14 :00)

P – Non pis il a /.../ la possibilité de faire une formation pour /.../ qui devient beaucoup à la mode, avec heu...

G – j' sais pas !

P – Non mais un moment donné tu voulais le faire mais financièrement c'était, c'était...

G – Non mais y a... je veux pas moi !

A – Y avait pas de prise en charge ? pour les chefs d'entreprise il me semble qu'il y a de bonnes prises en charge, non ?

G – heeeeu j' sais pas hein ! j' sais pas ! j' sais pas ! cette formation, je sais qu'il faut avancer le heu...

P – ...peut-être par la chambre des métiers, ouais...

A – Il faut avancer l'argent peut-être ?

G – l'argent ! c'est pas peut-être, c'est sûr ! faut avancer l'argent partout ! hein, toute façon, hein ! et après payer 50% ou 60%, je sais pas, je me rappelle plus...

A – eh ouais, ça dépend des formations ! heu vos salariés ? vous les formez ? vous les envoyez se former ? ils font des formations vos salariés ?!

G – Non non non !

A – Juste vous !

G – Ouais !

A – D'accord ! les labels ? les labels qualité, heu quali heu... enfin...

P – Qualipro, tout ça ?! non c'est + /.../ par exemple, c'était le le voltaïque...

A – oui mais en tant que maçon vous pouvez aussi diversifier et avoir des labels qualité, peut-être moins maçon en général !

P – Les maçon ? eh non j'en ai jamais vu hein !

G – heu, j' sais pas...

A – Bon pas de label, pas de ce genre de choses ... donc... et vous les formations que vous faites c'est purement technique ? pour vous professionnaliser, enfin, c'est obligatoire même vous disiez ? vis-à-vis des des échafaudages ?

P – Ah oui les échafaudages, oui maintenant oui ! et là c'est , c'est tout nouveau hein ! mis sur Arles, en ville, à l'extérieur pas encore ! Mais là je vois nous on avait investi dans un échafaudage, maintenant on est obligé de, de le louer et de le faire installer ! donc ça nous fait de frais en + sur les, les devis, quoi !

A – Donc autant se former... hmm...

P – Donc ça ça nous casse la baraque aussi, hein !

A – c'est sûr... est-ce que vous connaissez, est-ce que vous êtes affiliés à la CAPEB ou FFB ?

P – Non, CAPEB on reçoit de temps en temps des trucs, mais non, ni à l'un ni à l'autre...

A – je pensais... ça fait partie de mon questionnaire mais je pensais aussi, peut-être que par l'intermédiaire de la CAPEB vous pouvez avoir droit à de la formation ! pour avoir des aides et heu, par les OPCA etc et vous aider à faire financer les formations ! il y a pas mal de choses qu'ils font... est-ce que vous êtes un peu intéressés par l'écoconstruction ?

G – Par ?

A – l'écoconstruction !

G – c'est quoi ?

A – la construction durable et tout ce qui est...

P – ou alors écologique...

A – ... les tendances écologiques...

P – par exemple tu fais pas un mur en paille ! (rire) par exemple !

A – Alors ça c'est les matériaux ! mais c'est pas la + importante...

G – en paille non, parce que j'ai peur de...

P – non mais non, c'est... c'est pour te dire la différence, quoi !

G – Ouais ouais, ouais ! parce que y a les manadiers avec les taureaux et les chevaux, ils ont mangé toute la paille alors ! j' suis dans la merde après !

A – ici ouais, la paille c'est pas terrible ! (*rire*) effectivement ! non mais en fait, le gros problème que veut régler l'écoconstruction, c'est la MDE voilà ! c'est donc les, c'est tout, problème d'isolations heu...

G – ah ça je le fais, moi...

A – voilà ! donc vous faites comment, vous travaillez de façon traditionnelle ou heu ?

G – traditionnelle en plaquo...

A – Vous n'avez eu aucune espèce de formation ou d'information sur les matériaux nouveaux sur les ?

G – oui ! oui ! les matériaux nouveaux là ! les nouvelles laines de verre par exemple qu'il y a pour, pour les nouvelles normes d'isolation ! oui, j'ai fait un chantier y a pas longtemps, pour pour location et qui était réserve de, réserve de de quoi ? réserve de... (silence)

P – Aaah oui ! je vois ce que tu veux dire ! de... oh je sais plus ce que c'était...

G – réserve j' sais pas quoi en fait !

P – Oui c'et les organismes qui en fait aident le client à à régler ses travaux, qui part là-dedans, dans l'éco fabrique !

A – ah ! des AMO ? assistance à maîtrise d'ouvrage ?!

P – non c'était pas encore ça, mais heu c'est (*interruption enfant*) heu... je sais plus ce que c'était comme organisme, mais c'était long aussi pour être payés... c'était ...

G – quoi ?! *qué* ?!

P – ben point de vue de ça, celui que t' avais fait à Trinquetaille ?!

G – Non ! le C. ! C. !

P – C. ? y a eu quoi ?!

G – C., y avait des organismes dedans !

P – Ah ben ça je sais pas !

G – Ouais !

A – c'est-à-dire, c'était un organisme, un groupement d'entreprises ?

G – Non ! c'était un groupe heu heu qui finançait ... heu de l'argent ! j 'sais pas quel type de /.../ mais c'est de l'argent pour rénover la maison ! mais pour mettre tout aux normes tout, voilà !

A – Ouais ! genre BBC ? d'accord ! et c'était sur Arles ?

G – Oui ! ouais !

A – Vous vous souvenez pas du nom ?! du nom de l'organisme dont vous parlez ?!

G – Non...

P – En + j' peux pas regarder c'était l'année dernière, j'ai tout archivé, donc heu...

A – Bon c'est dommage... donc c'était déjà un chantier d'écoconstruction alors ?!

G – Eh ouais !

A – Et comment ça s'est passé ce chantier là ?

G – Très bien ! très bien !

A – Ouais ? au niveau de la coordination est-ce qu'il y avait une ≠ ?

G – c'est moi !

A – C'est vous qui coordonnez le chantier ?

G – et ouais !

A – Comment vous faites ?

G – Comment je fais ?!

A – hmm... comment on coordonne un chantier ?

G – Comment on coordonne un chantier ... c'est l'organisation, une organisation qu'y a sur le chantier, là ! hein ? c'est tout ! si y a pas l'organisation dans n'importe quelle entreprise c'est un bordel ! (00 :19 :45)

P – non c'est-à-dire peut-être qu'au niveau ... déjà ça commence par le RDV, le chiffrage, après le...

G – le RDV ! le RDV ! le chiffrage c moi que je le fais, c moi q je vais avoir la le le machin matériaux c moi que ...

A – c vous qui organisez le chantier ?!

G – ah ouais ouais !

A – et qui contactez les ≠ artisans heu... vous n'êtes pas les seuls artisans sur un chantier donc y a un plombier, y a un électricien un plaquiste, vous les appelez...

G – le plaquiste c moi !

A – d'accord...

P – ceux qu'on appelle simplement voilà, c le plombier et l'électricien ...

A – vous les appelez, vous leur dites *c le moment de venir sur le chantier*, comment ça se passe ?

G – Ouais, ouais ouais ! j'appelle et je dis tel jour il faut être ! et tel jour faut être...

A – hmm mmm... c des artisans que vous connaissez, avec qui vous travaillez souvent ?

G – Ouais !

A – donc vous avez l'habitude de vous entendre !

G – Ouais, mais bon... ça chie un peu, mais ça va...

A – ça ça me paraît normal, c ce que j'entends tout le temps ! (*rire*)

G – Non mais *por que* moi, c comme ça !

A – c des jeunes artisans ou bien c... des artisans qui ont plus de bouteille ?

G – non non ! heu c des artisans qui sont /.../ à 50, 55 ans maintenant...

P – pcq lui était électricien avant, ben il y est toujours au sein de l'entreprise, mais bon il a réaménagé /.../ quoi !

A – d'accord !

P – pis eux ils ont évolués par contre dans tout ce qui est photovoltaïque, dans dans tout ça... donc il font les poses de clim, y font, y font vraiment tout... ce qui est...

A – et vous n'avez jamais pensé à faire un groupement momentané d'entreprises ? enfin, vraiment le groupement organisé ?

P – non...

A – ou faire une coopérative d'entreprises ?

G – j'ai pas de sous moi ! heu embaucher un électricien, un moment là, un électricien qui nous faisait l'électricité plomberie, mais le problème qu'y a... c de pas savoir la maçonnerie là ... et l'électricité, faut aussi maçonnerie... que tu saches qu'est-ce que c, si tu sais pas faire... on fait comment ?

A – oui... et d'où l'intérêt des GME, c'est-à-dire que... à l'inverse des coopératives, vous travaillez avec les gens dont vous avez besoin au moment où vous avez besoin... mais ça permet de mutualiser je crois, surtout autour des assurances et ce genres de choses, voilà... enfin, la CAPEB fait pas mal de pub là-dessus ... parce que vous partagez le prix des assurances, vous vous retrouvez sur un chantier et après chacun repart, parce qu'effectivement si vous avez un employé qui est électricien et qu'y a pas besoin de lui, c problématique ! Vos, vos chantiers vous les avez comment ? du bouche à oreille ? vous faites de la publicité ?

G – eeeeh 90% bouche à oreille !

A – ouais ? le reste ?

G – le reste ? y a pas beaucoup... 90% ...

P – le reste on a essayé tout ce qui était possible, mais... d'acheter des devis sur internet par des... mais ça nous coûtait plus de l'argent qu'autre chose hein...

G – parce que là, là ! j'ai des... qui m'appellent pour me mettre avec eux, pour, pour acheter les devis et tout là, moi j'ai dit tout de suite non !

A – trop cher ?

P – c pas trop cher mais ...

G – non c pas trop cher ! c pas trop cher... moi j'y vais, mais c la merde que je parlais encore tout à l'heure, qui va derrière qui va tromper tout le monde ! et alors là je travaille pas ! comme ça ...

P – ben c ... c comme nous on va aller chercher quelque chose, par exemple une voiture on va s'inscrire sur beaucoup de choses, et après on va faire un bilan du moins cher, et ben le client qui va mettre son annonce, il l'a mis sur ce site là, mais il l'a mis sur d'autres aussi ! et donc dès qu'y va poser le... en fait le client met son annonce gratuitement ! l'entrepreneur lui, doit payer pour l'avoir l'annonce qui a été déposée gratuitement !

G – non j' paie pas ! ... ah nous on paie !

P – Nous on paie ! donc c facile de mettre des annonces sur internet pour le client, parce que c gratuit ! sauf que nous, pour pouvoir récupérer un numéro de téléphone, il faut payer ! et ça varie, ça varie de ... les moins cher qu'on ait trouvé c'était 3, 4 €...

G – de quoi ?

P – si les travaux qu'on payait...

G – ah les travaux ouais...

P – et pis y en a ça varie de 10 à 15 € quand même ! pour avoir un n° de téléphone...

G – de quoi ? le dernier ? le dernier 15 € ?

P – non ! un autre ! celui qu'on a vraiment travaillé ...

G – le dernier 20 € !

P – là les quelques travaux qu'on avait pris, c'était un forfait j' sais plus combien qu'on avait payé pour un certain nombre de devis, donc une perte de temps pourquoi ? parce que le temps qu'on le reçoive, le temps qu'on fasse le règlement au niveau de de du site, là ça marche en crédit alors y faut débiter le crédit et tout là c tout un bazar, de là faut arriver à joindre le client, je dis bien faut arriver ! de là faut prendre RDV ! de là, comme c pas sur Arles, c tout le temps heu il a été jusqu'à Aix en Provence heu, Marseille, tout ça ! donc faire l'aller-retour ! rentrer se frapper le devis avec le chiffrage, envoyer pour finalement, ben non ! pendant un an il a fait ça avec cette société là, il a pas eu un seul devis qui a été pris ! pas un seul !

A – eux par contre, ils ont ramassé plein de...

P – Eux ? ben eux ils ont ramassé les crédit qu'on a payés quoi !

G – 20 € ! le devis !

P – Oui 20 €...

G – J'y reste, une matinée ! 4 heures ! y fait 160 €, comptez bien, hein ! + gasoil, + dégâts de voiture, ça nous met le devis à combien ? 300 € !

A – aucun intérêt !

G – 300 € ! et à la fin, tu le vois le devis ? et même pas merci, même pas merde ! alors, stop là !

A – oui, ça n'a aucun intérêt ! j' savais pas que ça existait ça !

P – Ah si sur internet y en a hein ! j'avais 1,2,3 devis, donc X ... Y.com enfin, y en a une tonne, une tonne de, et pis y nous démarchent constamment, y a pas une journée où qu'on reçoit pas heu un truc comme ça, hein !

A – ah ouais, c une arnaque...

P – ben c une arnaque ! le problème q'y a quand on les appelle c oui vous inquiétez pas ! vus êtes très peu d'entrepreneurs sur chaque affaire, j' suis d'accord ! elle dit certainement vrai, par contre le client il en a mis combien d'annonces sur tous les autres sites qui existent sur internet ?! donc le mec y doit arriver à la fin il a 30 propositions de devis, hein ! donc on est pas que 2 sur l'affaire, on est on est ...

G – moi je suis sur heu chez le client, qu'on est 10 déjà, qui s ont passés avec moi... moi j'étais le 10^e, j'ai dit alors *Mr, pas besoin discuter, au revoir Mr ! non mais faites-moi un devis quand même ! Mr non ! je vais pas perdre mon temps, déjà j'ai perdu mon temps, j'ai perdu mon gasoil ! hein ! et, je veux pas perdre encore de temps, à mesurer et à faire le devis !*

A – oui ya le devis encore, et y a une époque d'ailleurs où certains artisans faisaient payer le devis ?!

P – oui ben oui mais le problème qu'y a c que si on dit devis payant, de suite heu...

G – personne ! parce que toute la merde qu'y a là...

P – ... donc on peut pas se permettre de faire des devis payants ... on peut pas... c sûr que le client va nous tourner le dos, surtout maintenant en période de crise, hein ! devis payant, le mec y va nous dire ouh là ! c bon on va se faire assassiner sur le devis c pas la peine ! payer que le devis, on imagine le reste quoi ! mais y en a plus beaucoup qui le font, hein ! à un moment donné oui, quand y avait pas la période de crise, mais maintenant heu... ben sinon c que du bouche à oreille ...

A – ouais, bouche à oreille... beaucoup hein, beaucoup fonctionne...

P – ben au début on avait essayé les pages jaunes, au début, tout au début qu'on a ouvert, ah bne là c pareil ! y nous pompaient bien aussi hein ! pour mettre un site internet, pour tout ça, pour les pages jaunes, ça nous a jamais rien rapporté un jour j'ai dit stop on arrête tout là ! le n° de tel ça suffit quand...

A – je vous ai trouvés, sur les pages jaunes !

P – oui mais juste notre n°, à l'époque on avait la photo, on avait un petit site, on avait tout ça ! et ça et comme au niveau de l'annuaire faxé on payait, j' sais plus combien on avait payé, presque 3000 et quelques euros par an, on avait 700€ qui était pris rien que de, le petit encart qu'on avait gros comme ça, sur l'annuaire papier ! qui ouvre un annuaire papier maintenant ? à part les papy mamie qui sont pas encore, qui sont pas et qui seront jamais heu à l'internet, qui ?!

A – Non, c clair ! non ça sert à rien !

P – moi j' vois si heu si vraiment je vais sur l'annuaire c que je suis en panne d'internet ! et puis j' vais pas, les gros encarts ou les petits encarts, j' m'en fous j' vais les, appeler au fur et à mesure qui prend qui prend pas et voilà !

A – moi j'ai même plus d'annuaire hein, j' vous avouerai ! (*rire*)

P – ben moi y m' servent un peu de cale ! (*rire*)

A – pour les enfants sur les chaises aussi, c pratique ! (*rire*)

P – y font un peu cale, mais je vois ceux que j'ai, y sont sur le bureau, ils ont même pas été ouverts ! pourquoi faire ?!

A – ouais ouais... parce qu'y a même pas de plaque heu à l'entrée, donc c vraiment ...

P – ah oui ! oui oui ! ben on est en copropriété ici, donc on peut pas faire ce qu'on veut non plus, donc heu... bon voilà, là ! ben si on s'est fait démarchés aussi par, les banques s'y mettent aussi !

A – ah c'est les banques qui vous démarchent ?

P – là maintenant oui, y en a eu 2 qu'on a fait et pis la preuve, y en a eu un qu'on a fait l'année dernière donc on a dû, c'est des petits catalogues qu'y font en fait, qu'ils vont donner aux personnes qui souhaitent faire un crédit pour construire une maison, mais pour, comme on a dit à l'autre personne qui est venue, donc l'autre lui on l'a fait, donc c le CIC qu'on a fait là, et l'année dernière c'était... non ! CIC l'année dernière et CA non ! et BP cette année ! l'année dernière donc heu donc c'est un truc qui nous coûte quand même 800 €, hein, pour la parution d'un petit encart dans leur bouquin, donc en fait c'est un bouquin qu'y donnent aux personne que, dont le crédit a été accepté ! mais là, la personne du CIC qui est revenue nous faire la même démarche, on lui dit *d'accord mais attendez ! j' suis d'accord, c bien ! c une bonne idée ! mais le mec qui, dont le crédit est déjà accordé, il a déjà les devis ! donc il a déjà ses entrepreneurs !* donc on sert à quoi nous dans l'histoire ?! à rien ! puisque le client a déjà trouvé ses corps de métier ! pour que le devis soit accepté, donc ! nous ça sert à quoi, et pis résultat on a rien ! on a pas eu une seule demande encore une fois ! et c'est encore de l'argent qui est parti donc tout ce qui est publicité j'ai dit, on arrête ! ça marche pas ! ça fait 5 ans qu'on a ouvert l'entreprise, ça fait 5 ans qu'on fait des démarches de publicité, ça fait 5 ans que ça nous rapporte rien ! donc stop ! on préfère, comme je vous dit, qu'il puisse avoir son salaire plutôt que de payer des choses qui servent à rien, donc le bouche à oreille beaucoup...

A – ben évidemment ... est-ce que vous travaillez avec des architectes ?

G – non !

P – une fois t' avais travaillé ! celui de Paris ! B heu si, celui de Paris ! comment c'est son nom ?!

G – L. ?

P – oui ! c'est lui qui te l'avait envoyé L. !

G – ah ma... architecte...

P – ben tu m'as toujours dit qu'il est architecte !

G – ma non ! L2. ! celui là que...

P – mais tu voudrais bien en démarcher un !

A – oui parce que ça aussi c'est un bon vecteur, pour avoir des marchés !

P – ben ouais mais bon ! faut encore le trouver (*rire*) !

G – mais faut 10... 15% pour l'architecte !

A – alors par contre oui, après y a des problèmes de ce type là !

G – et oui ! et pourquoi faire ?! (*silence*) comment faire ?!

A – c'est-à-dire ?

G – comment, vous passez... faut qu'on baisse les prix ! et quand on baisse les prix, quand on doit, on donne 15%, c'est lui qui se remplit les poches ! et nous, même pas pour une /.../ ! et ouais ! eeeet oui ! parce que es architectes, ils ont ses concurrence aussi !

A – Ouais ?

G – et ouais !

A – ah ouais... donc heu très peu d'architectes dans votre entourage pour savoir ce que vous en pensez ?! comment ils travaillent sur le chantier, comment ça se passe avec les architectes, du coup heu...

G – non non !

A – y a pas d'architectes ...

G – non, je travaille pour un que heu... que peut-être que je vais avoir un chantier là, ma c'est pas sur encore ! heu mais c'est /.../ ma c'est toujours pareil ! c'est pas d'ici ! (*silence*)

A – donc ?

G – donc ? donc que je ... P. le chantier qu'y m'avait proposé, j'y vais ! ma c'est pas ici ! c'est pas l'architecte, c'est pas d'Arles !

A – y vient d'où cet architecte ?

G – pas d'Arles ! y vient d'Aix ! il est d'Aix ! donc je travaille chez lui, déjà !

A – donc vous travaillez à Aix ?

G – oui ! je vais jusqu'à Aix travailler ! ouais ! parce que ici à Arles, jusqu'y a pas le balai là, hein, à Arles, c'est cuit !

A – y a plus de travail ?

G – y a du travail ! mais jusqu'y a pas le balai, avec les entreprises qu'y a ! hein ! à casser le prix de tout le monde ! hein ! c'est ça ...

A – ouais... d'accord... heu hmm, alors ça... j'ai posé les questions un peu à l'envers... ce dont vous m'avez parlé tout à l'heure, c'était donc un chantier d'écoconstruction ? enfin de... heu... où vous avez travaillé avec un organisme, sur les... du coup sur les normes, vous avez dû ... comment... être attentifs à l'isolation, travailler ensemble, c'est un chantier vert ! en somme hein ?

G – oui !

A – vous vous souvenez plus du nom de l'organisme, ça j'aurais bien aimé le savoir ! heu comment vous avez trouvé ce chantier là ? comment vous êtes arrivés sur ce chantier là ?

G – moi ? c'est un client qui m'a trouvé ! qui s'est renseigné sur moi !

A – d'accord, qui est venu vous chercher ! et ça vous plairait de retravailler comme ça ?

G – moi oui ! pourquoi pas ?!

A – ça change rien à un chantier traditionnel ?

G – ah non ! pour moi rien du tout ! parce que mais moi, mais moi y me donne ça qu'ils veulent ! moi j'arrive, comme ça le matériaux, et j'ai, ça qu'ils veulent hein !

P – ce qui est bien c'est que ce sont de gros chantiers, les acomptes sont respectés, sur des gros chantiers comme ça on en demande minimum 3 d'acomptes, et les délais sont respectés énormément par rapport à ça...

G – bon ! hep hep hep hep hep ! parce que j'ai tombé avec la /.../

P – oui parce qu'il est passé avec l'organisme, mais ! c'est vrai que c'est... oui ! ben heureusement qu'y en a des bons quand même ! parce que bon ! on en a eu, on en a eu un redressement judiciaire à cause d'eux hein ! là on sort d'un redressement judiciaire hein ! à cause des impayés hein !

A – ah ouais, ça ça reste un gros problème !

G – j'ai pris presque 7000€, dans l'année !

A – même avec des privés ?! parce que c'est généralement le gros problème avec les collectivités, ça ! mais avec heu dans le secteur privé ça arrive heu ?

P – ben là ceux qu'on a eu c'était...

G – un c'était de la sous traitance et l'autre c'est une boîte de Nîmes ! /et puis par sous traitance c'était directement à eux, mais c'est... c'est parti aussi.../

A – d'accord... heu est-ce que vous connaissez, avez entendu parler du plan bâtiment grenelle ?

G – non !

P – grenelle de l'environnement, non ?

A – ouais ! suite au grenelle de l'environnement c'est un plan , une politique qui a été lancée, justement pour, pour lancer les principes d'écoconstruction, heu, y a eu beaucoup de formations ! alors y a eu les formation FEEBAT, jamais entendu parler ?

G/P – non !

A – c'est une démarche de la CAPEB, de différents syndicats pour se former un peu aux nouvelles technologies (interruption des enfants) heu ça vous intéresse pas de vous mettre au courant de ce qui se fait en matière de politique ? de volonté politique ?

G – non... ça m'intéresse pas... la politique !

A – mais non ! la politique de la construction, la politique du bâtiment j' veux dire, hein !

G – la politique du bâtiment, hein, c'est toujours la même !

A – c'est-à-dire ?

G – c'est toujours la même ! la politique du bâtiment, c'est que y a 50 pour /.../ c'est toujours pareil, ça ça m'intéresse pas !

A – vous voulez pas savoir comment ça fonctionne et les avantages que vous pourriez...

G – des avantages, des avantages heu moi des avantages ? j'ai jamais eu ! moi j'ai demandé des aides, pour quand j'ai monté l'entreprise, hein ! j'ai eu rien ! zéro ! j'ai voulu acheté le camion, je me suis démerdé pour acheter le camion, hein ! jamais rien eu ! jamais !

P – pis on a pas plus maintenant, parce que maintenant on a une étiquette ! on est tombés en redressement judiciaire à cause de 2 mauvais payeurs, on s'en est sorti, on s'est battu, on paie tous les mois le remboursement, sauf que maintenant, l'étiquette elle y est ! on demande un crédit, pendant là ans on peut rien demander ! parce qu'au niveau de la banque de France, le... rien que pour le téléphone ! on a changé d'opérateur pour aller chez orange, parce que l'autre il nous prenait trop cher... on attend, on attend on attend, plus de nouvelles ! je finis par les appeler, on me dit ah mais oui, vous êtes en redressement judiciaire ! mais on est pas en redressement judiciaire, on est en plan de remboursement... ah mais oui mais c'est ça qui bloque votre dossier ! rien que pour changer, pour un forfait de téléphone ! là on a le camion benne, y commence à... on change pièce par pièce, y faut... il est temps de changer, oh il a fait sa vie ! hein, il a quoi ? il a 20 ans le camion benne ?! on peut pas ! le kangoo c'est pareil parce qu'il en fait des km ! il en faut il en faut il en faut du de la charge hein ! on peut pas, donc ben on attend, et on paie pièce par pièce ! parce que on nous permet de rien ! on a l'étiquette pendant 10 ans !

A – hmm hmm... ouahou...

P – donc c'est pas ça qui nous aide ! des fois on se dit qu'on aurait mieux fait...

G – alors ! si y a une politique, si y a une politique pour ça là ! hein ?! j'y vais ! ma politique pour ça, y en a pas !

P – là on a réussi à récupérer une carte bleue...

G – c'est ça le problème ! hein, c'est ça le problème ! l'état il a dit que ...

A – ouais vous vous sentez pas du tout soutenu quoi...

P – ah non ! on est pas soutenus ! c'est ce que je dis tout le temps, on survit !

G – rien du tout ! ce , l'état ! le gouvernement qu'on a maintenant là ! ils nous aide, il m'aide pour ma dette tout ça, là, hein ! y a 12000€ à payer ! y a pas grand chose ! j'ai payé 7000€ dans le cul ! à parler mal ! en plus des 7000€, avec les avocats et tout hein presque 20000€ ! 12 000€ plus placer en redressement !

P – plus les frais parce que le redressement judiciaire faut encore le payer !

G – plus ! plus le tribunal de Tarascon ! plus le maître B. à Arles, che y m'a mangé 150 000€, hein ! dans tout ça là ! y a presque 30 000€, si l'état me donne les 30 000€ là, hein ! je me sauve directement, et je peux, je peux travailler comme il faut, avec un camion, je vasi pas acheter un camion neuf, ça, ça me coute la peau des fesses, hein ! moi j'achète un camion à 20 à 15000€ ou 20000€, presque neuf, occas' ! et je peux travailler ! je peux aller loin avec le camion ! hein ! parce que là pour aller loin, hein, faut que je loue un camion !

P – eh oui, avec le camion benne y fait pas beaucoup de km, hein !

G – eh ouais ! le camion il a 21 ans ! hein, c'est pas un camion qui va, pour faire la route ! alors la politique ?! c'est quelle politique ?! la politique pour heu savoir, la vie des autres ?! non ! désolé ! la politique , la politique c'est avoir un gouvernement, quand il va nous aider !

P – mais le problème, c'est que y a tellement de souci de crise, même pour parler...

G – si y continue comme ça ! je donne pas la France, 2 ans, hein ! ça va être comme l'Espagne, le Portugal, l'Italie et le ...

A – Ah oui ! là j' suis d'accord !

P – ben même la France /nous fait pas confiance, hein !/

G – hein ! j'ai pas droit à un découvert j'ai pas droit à rien du tout ! alors on fait quoi ? c'est quelle politique qui est en face ?! y a rien ! aller à la réunions pour savoir la vie des autres ?! ça m'intéresse pas ! moi ça m'intéresse pas savoir la vie des autres ! moi ça qui m'intéresse, c'est voir où qu'on va ! hein ! et ça, on le voit jamais ! on voit quand ça nous tombe sur la tête, c'est tout ! c'est tout ! (00 :40 :00)

P – pis quand ça nous tombe sur la tête y risquent pas d'être là, hein !

G – moi j'ai passé 6 mois ! 1 an, 1an ! à attendre que l'autre y me paie ! les 12000 €, hein ! attendre presque un an et demi, hein !

P – on a gagné les procès...

G – j'ai gagné le procès, il était fermé déjà 4 mois ! alors y a pas eu le temps de de, que le le le tribunal, y prend la décision ? y a eu le temps ! ma c'est quoi ? c'est le gouvernement qu'on a ! non...

P – ben l'autre y s'est mis insolvable, il a tout vendu, comme c'était la sous traitance, il a tout vendu ses bien et tout, il a fermé son entreprise y s'est mis insolvable... comme il a vu qu'on gagnait, q c'est lui qui était en tord et pas nous, donc on a ... y s'est passé un an et demi hein ! avec le tribunal heu... ben et pis faut payer l'avocate et tout ça hein ! pour, pour finalement, au moment où qu'on voit ou on gagnait le procès, on reçoit un courrier, deux ou trois jours après ! pour nous dire de de, mon avocate qui dit, il est insolvable, c'est foutu ! alors à quoi ça

sert, on a même plus l'envie de se battre maintenant ! c'est une perte de temps, mais comme je disais, le redressement judiciaire maintenant, même notre banque, qui voit l'argent qui rentre quand même, qui voit ce qui ressort, même eux ne veulent pas nous donner de chéquier ! on a réussi à récupérer...

G – même pas découvert !

P – on a réussi à récupérer une carte bleue ! c'est tout ce qu'on a réussi à récupérer ! je fais tout les paiement de charges tout ça par virement bancaire ! mais les virements bancaires, y nous coûtent 3€30 l'unité ! donc ça leur fait encore de l'argent pour eux, sur notre heu ... sur nous quoi !

A – pis c'est totalement injuste, parce que c'est classique les retards de paiement ! dans ce milieu là, et avoir une étiquette alors que c'est, généralement on sait que c'est ça qui plombe les entreprise en général...

P – heureusement qu'on est plus en redressement judiciaire, hein ! parce que en septembre ça va faire un an hein ! qu'on commence à payer, ben depuis juillet mais on commence à payer le plan à partir de septembre là, ça fait un an qu'on rembourse !

A – ouais effectivement, l'écoconstruction et tout ça, pour le moment c'est pas ...

P – ouais non ! c'est pas du tout...

A – c'est pas la priorité !

P – pas du tout notre priorité ! (*rire*)

A – ouais ouais ouais, mais je comprends ! je comprends...

P – là on essaie de comme je vous dis, de survivre, de payer tout ce qu'on a à payer, pour que lui puisse au moins avoir un minimum de salaire, pour qu'y puisse ben, avoir un peu d'argent sur le compte et profiter de l'argent de sa sueur quoi ! et malheureusement là dernièrement heu... (*silence*) ... c'est pas ça...

G – ouais... c'est pour ça que je dis, j'ai ras le bol...

A – oui j' comprends oui ! là je comprends mieux !

G – c'est pour ça que j'ai ras le bol !

A – mais sinon votre métier, vous, vous l'aimez ?

G – ah si j'aimais pas je... je serai pas là, hein !

P – même par rapport à tout ça ...

G – ouais !

P – tu aimes quand même ton métier...

G – oui ! oui c'est ça que j'ai dit, sinon j'étais pas là ! hein !

P – oui bon tu serais pas là j' suis d'accord mais bon tu vas continuer à à tomber et ...

G – oh y a ça c'est possible che la clef, la clef va sous la porte ! et après je verrai bien come come je vais rembourser la, les 12000€ quoi ! y a c'est, c'est clair et net !

P – et pis ce qu'y a c'est qu'on est en nom propre ! donc si la société vient à fermer ! c'est lui qui devra la dette hein ! construction pas construction pas l'entreprise...

G – mais mais demain y viennent me chercher...

P – c'est pour ça qu'on a hâte (enfants)

G – qu'y viennent me chercher là ! qu'y viennent me chercher là ... et y me sortent dehors, y vont bruler avec ! eh ouais ! je vais en prison, j'ai rien à foutre ! hein parce que ras le bol ! non, moi c'est c'est c'est... pour être sincère ! ras le bol comme moi là ! parce que moi si je travaillais, avec des fausses factures, à moitié au noir à comme... travaillent même dimanche ! hein, les heu les ...

A – ça vous refusez de le faire ! c'est quelque chose que ...

G – eh ouais !

A – complètement !

G – eh ouais ! eh ouais !

P – y refuse mais bon, des fois il... il y va quand même hein !

G – oh mais, j'y vais moi !

P – ah oui ben pas les gars, hein !

G – j'y vais moi, c'est pas les ouvriers ! si les ouvriers y vont, tant y a les autres qui m'attaquent et qui vont gagner ! hein !

P – mais plus maintenant !

G – mais maintenant, fini, terminé !

A – hmm... mais ça tout le monde le pratique, hein ! travailler un peu au black et heu, à l'occasion, enfin y me semble que c'est... assez répandu !

G – quand y en a, parce que c'est de pire en pire ! bon ! de pire en pire ! des fausses factures, comme j'ai dit tout à l'heure ! faux numéro siret ! tout le bordel ! comme y a un arabe qui a donné une facture à une client que j'ai, j'ai en train de travailler actuellement, hein ! que y donne une facture, la dame elle arrive devant les impôts, qu' y a pas de n°siret, y a rien du tout là ! rien ! une facture comme ça ! une facture comme ça je le fais aussi hein ! j'achète le carnet, là au casino o leclerc o n'importe où ! je fais un bon de commande, n°siret y en a pas ! Alors ses sous, y va où ? j'ouvre un compte au nom de mon fils, et je mets dessus ! si quelqu'un vient, c'est pas moi !

P – c'est tellement... pardon de de ... des petits travaux ou du black, avant, y en avait ! mais maintenant on va faire une petite bricole, un changement de volets ou un truc comme ça, on nous demande des factures, pour 100, 150€ !

G – 105€ l'autrefois, là !

P – même le black, on n'arrive plus à en faire !

A – les gens vous font venir au black et y vous demandent des factures ??!

P – non non ! mais justement on arrive plus à en faire, des bricoles comme ça on va aller réparer...

A – pourquoi ? parce que c'est contrôlé ?

P – non, pourquoi ?! ben c'est...

G – pour les impôts ! et c'est les + riches qui fait comme ça !

P – pour les impôts ! et ceux qui ont ce qu'y faut dans le porte-feuille hein !

A – évidemment, évidemment...

G – eh ouais ! eh ouais !

P – c'est pas les petits... même ça on arrive pas à faire des petites bricoles à mettre dans la poche heu... même pas, on y arrive plus ! on a plus de de trucs comme ça !

G – j'ai fait une école y a pas longtemps au black ! hein ! ben on peut le dire, moi j'étais mort ! le samedi me crevais ! hein ! c'était pour un collègue et, y m'a demandé, tu me donnes ça que tu veux, fini !

P – pis même la tva, ils nous ont ré-augmenté la tva en rénovation, de 5.5 on est passé à 7% ! et ça ça y fait aussi ! y sont, y sont pas cools avec les, les artisans hein ! c'est vraiment...

A – quel est le but ? selon vous ? est-ce qu'il y a une volonté de ... faire un tri ?

P – non j' pense pas, mais...

G – quoi ? de faire un tri ?

A – faire un tri sur les entreprises ?

G – ah oui ! oui oui ! oui parce que s'il y a un tri sur les entreprises ! s'il y a un contrôle sur les entreprises ! dans tout ce qu'il y a... soit ici ou ailleurs, hein, arriver d'un coup... moi je pense que, le contrôle y ferait du bien ! on délibèrera qui sort de, du chantier là !

P – oui mais ! a savoir pourquoi l'état a fait augmenter les... non parce qu' y a pas que nous, regardez la tva de, de, en restauration ! elle a été mise, elle a été baissée et pis là ils l'ont remise... regardez on fume, ils vont nous augmenter encore les clopes ! donc y cherchent... là, pourquoi y nous refont payer les charges sur les heures supplémentaires ? moi tout ce que je dis c'est que leur ministre à la con et pis tout le patatrin de la politique, plutôt que de leur offrir le gasoil, les voitures, le kerozen pour aller à droite à gauche, hein ! qu'y sont payés hors de prix et qu'ils ont tout, ils ont des maisons ils y vont même pas parce qu' y sont logés par l'état, j' pense qu'y faudrait peut-être un peu diminuer tout ça ! et j' crois qu'y aurait peut-être moins de problèmes dans les caisses de l'état ! parce que c'est les premiers à se servir, hein ! et pis sans, même sans parler de ça, on voit l'état de crise au niveau des... bon y parle des arabes bon, y a des français aussi, qui profitent ! moi voyez, je m'occupe de l'entreprise, j'avais ma petite entreprise que j'ai fermée, pour fabriquer mes cartons, hein, j'ai 3 enfants, je suis obligée de retourner faire un autre contrat ? de continuer de travailler ? que j' fais déjà 30h + l'entreprise, moi mes journées elles arrêtent pas ! pourquoi ? parce qu'on a rien ! cet hiver j'ai eu un souci avec mon entreprise, la caf m'a réclamé 6500€ pour 40€ de vente déclarée dans l'année ... allez 60€, après c'est pareil hein, des petite bricoles déclarées, je m'amuserais pas, la caf m'a tout coupé et m'a réclamé 6500€ de trop perçu ! j'ai passé, septembre à décembre, avec 200€ par mois pour vivre ! parce que mon mari était, voilà... on était + bas que terre, on était plus bas que terre... on m'a aidée ? non ! (00/49/30) /.../ et on entend à la télé que ceux qui ont le RSA touche une prime de 175€ pour Noël ?

G – c'est pour ça qu'y travaillent pas ! y gagnent + au chômage qu'en travaillant !

P – moi j' suis pas obligée d'aller travailler 30h en + de ce que je fais à la maison, mais je le fais pourquoi ? parce que j' suis pas aidée derrière ! on s'en fout ! ou alors on vit sous le seuil de pauvreté ? ben non, moi ça m'intéresse pas ...

(longue digression, laïus immigrés : *peut-être que ça vous choque comme on parle, mais on a tellement la haine contre la société ! on le voit parce qu'il est énervé quand il vous parle, c'est la haine qui ressort là ! c'est pas du tout contre vous, il a la haine là ! il a la haine de tout et là on parle de l'état de l'entreprise donc c'est ça qui le met sur ses gond, mais il est pas méchant hein, c'est une brave bête ! mais je sais plus ce que je disais ; et puis c'est les roumains qui morflent... ils travaillent pas, ils volent ; + son opération et prime handicap*)

A – ouais c'est vraiment pas simple quoi ! et l'entreprise, donc vous l'avez ouverte en 2007, y a eu des périodes + fastes ? (*silence*) ou ça a été comme ça...

p – non ça diminue quand même ! si au début ça allait quand même hein !

G – ça diminue, ça diminue...

A – l'activité tombe et...

G – oui ben on le voit ! on le voit !

P – bon et pis ce qui nous rassure c'est qu'on est pas les seuls, on voit le collègue électricien et tout, lui c'est pareil hein ! et pis heu... y a pas que nous ! c'est ce qu'on s'est dit, sinon on se dirait qu'y faut qu'on... on a un problème, on gère pas quelque chose, mais c'est pas, y a pas que nous ! y en a beaucoup d'entreprise qui ferment hein, de toute façon hein ! c'est énorme hein, c'est énorme... bon ben nous on regarde la grosse boîte CSA sur Paris, là, 3000 emplois qui vont dégager hein ! (*digression*)

A – et quel avenir vous voyez dans le... les marchés à venir pour le... quel avenir vous voyez alors pour l'entreprise ? pour le bâtiment ?

G – pour le bâtiment ? comme je vous l'ai dit tout à l'heure, la Grèce, Italie, Espagne, Portugal !

A – donc pas beaucoup d'avenir en perspective quoi !

G – et vous venez... si on se voit d'ici 3, 4 ans, on verra !

A – parce que normalement le bâtiment ça reste toujours un secteur porteur ?!

G – et si le bâtiment y marche pas, y a rien qui marche !

A – en ben c'est ça ! c'est pas bon signe, hein !

G – eh ouais ! et moi je vous le dit que, y va mal !

P – on démoralise de suite, vu comment ça va...

A – ouais vous vivez au jour le jour, vous écopez quoi...

P – voilà... (*silence*) là y ferme l'entreprise demain parce qu' y faut mettre le gars en congé, et puis bon, il a besoin de repos, mais bon... on se dit que c'est... c'est pas juste on va loupé des chantiers !

A – y a des chantiers à la rentrée là ?

P – là, on en a, on a des devis ! mais, confirmés heu...

G – j'ai 2 à la rentrée... 2 de... 3 semaines... voilà, 2 chantiers de 3 semaines...

P - /.../ de septembre à décembre, c'est souvent heu... dur... très dur !

A – c'est les impôts et tout ça ?

P – y a les impôts, les gens rentrent de vacances donc y font pas... et chaque année, y a eu que l'année dernière parce qu'on a eu le fameux chantier de M C. qu'on parlait tout à l'heure, c'était un gros chantier, donc là on a travaillé, mais sinon les années précédentes heu...

G – pas un an C. ! c'était y a 2 ans !

P – y a déjà 2 ans ?!

G – ouais ! ça va faire 2 ans lo lo lo mois de décembre que j'ai attaqué...

P – ah oui, pt' être bien ! oui ! oui ! exact parce que là ça a duré de septembre à décembre et en + on a eu le premier trimestre de cette année qui a été ... avec le mauvais temps qu'on a eu le froid et tout, là ça a été, oui c'est ça parce que notre crise elle a pas duré 4 mois, elle a duré presque 8 mois ! qu'on a pas eu, pratiquement pas de chantier, parce qu' y pouvait pas travailler, avec le froid qu' y faisait ! on a pas eu de neige cette année, mais alors un froid pas possible, y pouvait heu y pouvait rien faire, hein !

G – quand ça ?!

P – là ! heu cet hiver !

G – ah ! le mois de février c'était tout... heu ... tout le mois, tout le mois fermé !

P – mais là c'est pareil ! on avait appelé pour faire passer les intempéries ! et c'est encore autre chose y faut ... pour faire passer les intempéries, où je voulais mettre en chômage partiel donc le gars qu'on a, ça se passe pas encore comme ça ! y faut que le gars il ait pas pris toutes ses vacances de l'année, pour après monter un dossier, pour avoir peut-être l'accord de le mettre en chômage partiel ! et c'est nous qui payons une partie du chômage partiel, c'est pas les assedic !

G – mais on va où ?!

P – pour avoir le truc intempérie c'est, c'est un... c'est un truc énorme ! il faut en fait qu'il ait posé, donc heu là il part un mois en Algérie voir sa femme, donc si avait voulu le mettre comme ça, c'est-à-dire que son mois de congé il l'avait pas ! parce que ça aurait passé dans les intempéries ! et c'est pas normal ! y nous font tellement un truc, la CI BTP, heu truc intempérie, déclaration et tout et tout, ben oui, quand on regarde au + profond des choses heu ça se passe pas, on appelle, pouf on est en intempérie, ok y a pas de souci ! non ! y faut qu'il ait tous ses jours de cumulés de vacances, pour heu qu' y puisse peut-être faire jouer le chômage ! peut-être ! et c'est à nous de le payer le chômage hein ! une partie du chômage, hein ! donc on peut pas travailler, ben tant pis ! donc ben le gars on l'a payé quand même hein ! sauf que des heures supplémentaires il en a fait pour rattraper les journées à la maison, mais... pas le choix hein ! donc rien que ça, c'est vraiment pas nous aider !

A – non ! non, non, non... j'ai fini mon questionnaire, si vous avez des... choses à me dire que j'aurais pas pensé à vous demander ou heu... rien de plus...

G – pas grand chose hein ! je crois que heu c'est ça que j'ai dit, hein, que j'ai dit, j'ai ras le bol !

P – ben si oui, j' sais pas si ça va vous aider tout ça ?

A – ben si oui, parce que ça donne une idée du contexte oui, bien sûr ! en tout cas je vous remercie de m'avoir reçue !

(hors erg : entreprises qui ferment, taxes ...)

A – il faudrait déjà que tu m'expliques, ton entreprise, ce que ... tu m'as dit, c'est fumisterie?

R – en fin de compte, c'est fumisterie ! c'est tout ce qui est des fumées, fumées de de de cheminée... de bois ! ça veut dire qu'à part du poêle à bois, de la cheminée et le bois... tout ce qui est combustible au bois...

A – d'accord ! tu as eu une formation ? tu as été formé comment ?

R – sur le tas...

A – ah ouais ? et ta formation initiale c'est quoi ?

R – c'est tailleur de pierres... j'ai une formation de tailleur de pierre, et à partir de là moi j'ai travaillé un peu dans les bâtiments de France et après j'ai travaillé chez mon père, /.../ et à partir de là moi j'ai appris en quelques années, la fumisterie et on se forme en continu, en formation continue même...

A – oui mais... en entreprise quoi !

R – oui en entreprise !

A – ouais voilà ! y a pas, t as pas été dans un CFA, par exemple ?

R – non ! non non non !

A – c'est vraiment sur le terrain, par la personne qui...

R – sur le terrain et entre temps, nous on fait des formations !

A – ah ben voilà ! c'est ça qui m'intéressait ! alors ton entreprise elle tourne depuis quand ?

R – heu... 66 !

A – ah ouais ! ah oui ! donc c'est ta 1^{ère} boîte ?

R – non ! non non ! c'est... moi... c'est l'entreprise de mon père ! moi ça fait que 10 ans, ça fait 12 ans que je...

X – l'entreprise existe depuis 66 quand son père l'a créée, et nous on a repris ...

R – on a repris en 2001 ! Mais on fit toujours la même activité ! on fait tout ce qui est cheminée...

A – ok ... parce que du coup je situe pas bien ce que ça veut dire faire de la cheminée, par rapport, à un chantier, un chantier de rénovation...

R – ben nous on se trouve, on se trouve en fin de chantier, ça veut dire que sur un bâtiment, on ramasse les miettes ! ça veut dire que en fin de compte, dans un bâtiment, la dernière position c'est après les meubles, ça veut dire que la cheminée, ça se passe juste après la cuisine !

A – ok, vous faites partie des finitions quoi !

R – exactement !

X – c'est-à-dire que les gens y font... y font leur maison, y /.../ y choisissent la cuisine, au niveau de l'équipement on va dire entre guillemets, ils font la cuisine, et si y leur reste des sous, y font la cheminée... sinon ils la font 1 voire 2 ans après... c'est pas l'objet /.../ la cuisine et quand y vont meubler leur maison, la cuisine est en priorité et après seulement y ...

R – alors ! à part, à part celui là qui veut se chauffer au bois, là on passe quand même, on est, on est dans le chantier même !

A – dans le chantier même... et ça arrive souvent ça ?

R – ça arrive de + en +...

A – c'est lié à...

R – lié à l'économie...

A – à l'économie ?

R – ouais ! c'est que en fin de compte, le /.../ de bois...

X – /.../

A – le bois est moins cher ?

R – oui ! (*silence*)

A – d'accord ! mais c'est récent ça ! c'est depuis les augmentations du gaz et électricité ?

R – oh non ! non ! y a quoi, allez y a 5, 6... y a 10 ans ! c'était, c'était un chauffage secondaire ! la cheminée, et à partir 2013, on va être un chauffage tertiaire, ça veut dire qu'on va concurrencer, autant les chauffagistes que les plombiers ! parce que on sera, on sera peut-être en gros, des chauffagistes aussi !

A – ce qui n'était pas le cas jusque là, où vous étiez presque optionnels, pas considérés comme un mode de chauffage oui !

X – oui c'était plutôt un plaisir parce qu'on reçoit des amis, boire un coup et...

R – et en sachant en sachant toujours pareil qu'en 2013, à partir de 2013, celui qui voudra poser un /.../ ou un poêle, sera obligé d'avoir une qualification...

A – alors ça aussi ça va m'intéresser, on va revenir sur des trucs, parce que il faudra que tu me parles des formations et qualifications, mais comme j'ai l'habitude de poser les questions à l'envers, après je m'emmêle les... les pinceaux ! Alors déjà dans, dans l'entreprise, combien de salariés ?

R – on est un tout seul ! y a un salarié ! et puis moi, et puis... on est 3

A – donc vous êtes 3 dans l'entreprise...

R – bon après c'est en dents de scie, y a des fois on peut se retrouver à 5, y a deux ans de ça on était, on était... 6 !

X – y avait 3 ouvriers, un apprenti et nous !

A – et c'est, fonction de la conjoncture ?

R – exactement ! ouais !

X – eh artisans, selon /.../ qu'y a heu...

R – en fonction du travail qu'y a à faire...

A – et donc c'est, c'est, la situation comme ça à 3 c'est fréquent ? ou le + fréquent c'est quand y a...

R – c'est la base ouais ! mais après tout dépend, tout dépend ce qu'on compte faire dans la cheminée, et après ce qu'on fait à côté... parce que notre métier principal c'est la cheminée, mais on fait autant aussi un peu de maçonnerie, autant de la /chaperie/...

A – d'accord ! donc tout ce qui est des problèmes d'isolation, de ponts thermiques et de ce genre de choses, les interventions sur le chantier, collective avec d'autres artisans, tu es concerné ?

R – oui ! oui ! ... parce que à partir, en + à partir des maisons BBC, c'est-à-dire à partir des maisons en 2013, BBC, heu une cheminée ça consomme de l'oxygène et heu maintenant, on sera obligés de mettre, une prise d'air directement sur le foyer ! pour que la maison soit étanche !

A – ça c'est, c'est une notion technique, tout change ! c'est en train de changer ! de s'adapter heu...

R – eh oui... oui... et même, même les fabricants sont en train de changer aussi ! parce qu'à un certain moment tout ce qui est poêle, et même insert, y avait pas obligation de faire une prise d'air directement sur l'insert, que à partir de 2013, quand y aura une maison BBC on sera obligé ! et les fabricants maintenant y sont obligés de le prévoir au... au moment de la fabrication du produit...

A – d'accord ! ça, comment tu t'adaptes à ça toi, tu fais des formations ? c'est les fabricants qui te forment aux techniques ?

R – oui ! oui, oui ! de toute manière on a de fabricants, en + nous on a ... on est une marque qui essaie, qu'on essaie aussi de rester toujours à la pointe de heu du heu du marché ! à partir de là ben on fait des formations, on fait quoi, ça fait à peu près 2 par an...

A – Quand tu dis on, tu parles de qui ?

R – moi ... non ! en fin de compte, en fin de compte heu le fabricant, il /.../ plusieurs concessionnaires, et à partir de là, on essaie de se réunir pour, pour qu'on parle de la même façon...

A – d'accord ! donc tu fais les formations combien de fois par an ?

R – à peu près une, deux fois... et encore... mais ah oui, mais, mais sinon à partir 2013, on sera obligés en faire un peu plus !

A – alors c'est quoi ces formations là ?

R – c'est surtout formation de cheminées et de conduits...

A – et quel organisme ? quel heu...

R – ah ben c'est... enfin ben nous en fin de compte, c'est un formateur qui fait, qui heu qui forme beaucoup de heu de métiers de la fumisterie, parce que c'est quelqu'un qui est formateur de conduits...

A – et tu sais pas par qui il est délégué ? heu qui est-ce qui l'envoie ? qui le paie ?

X – ben qui est-ce qui le paie, c'est nous !

A – directement ?

X – R / en même temps, inaudible ...

A – la caisse dont tu parles, c'est un OPCA ?

R – c'est le FAF SAB, c'est l'organisme qu'on... qu'ooooon... qu'on a ...

A – où tu cotises et ils te ... la pris en charge et intéressante ? elle est bonne ?

R – ben ça dépend ! combien /.../... moi moi je prends l'hôtel !

A – est-ce que tu as entendu parler des formations FEEBAT ?

R – oui !

A – tu en as fait ?

R – non !

A – ça t'intéresse pas ?! ou ça te concerne pas !

R – ça me concerne pas !

A – non ? quand tu as des salariés est-ce que tu les envoyais aussi se former ?

R – ouais, quelquefois, pas souvent, mais quelquefois ...

A – quand même tu prends soin de les tenir au courant ?

R – ah ouais ouais ouais ! mais moi si j'encadre, régulièrement je suis sur le terrain ! à partir de là, quand je vois qu'il y a une nouveauté, moi je leur lance la nouveauté, quoi ! c'est surtout pour les normes, c'est les normes qui sont importantes, pourquoi ? parce que maintenant on a des poêles ils ont un très haut rendement, et si on fait pas attention, ça peut faire brûler la maison...

A – d'accord ! d'accord... donc tu.

R – c'est énorme...

A – ouais, mais y en a beaucoup des artisans qui me disent que les normes heu... mais vous c'est + dangereux aussi ! heu... tu as pris des apprentis donc...

R – oui !

A – ça se passe bien ?

R – non !

A – tu en reprendras ?

R – jamais plus...

A – non, tu en reprendras plus...

R – j'ai, j'ai... heu le dernier que j'ai eu, heu... y m'a heu, ben y m'a dégouté pour les autres !

A – c'est vrai ?

R – ah ouais ! j'en ai eu, j'en ai eu 5 hein !

A – y en a qu'un avec qui ça s'est mal passé ?

R – ouais ! le dernier !

A – donc...

R – ouais !

A – heu tu... donc toi ton marché est plutôt fleurissant ? puisque heu...

R – ben, jusqu'à maintenant oui ! maintenant moins, par rapport quoi ? par rapport aux prix des impôts ! parce qu'avant on avait un crédit d'impôt, qui permettait ben celui-là qui achetait un insert ou un poêle, il avait un crédit d'impôt quoi, ben 40 ou 50, au départ c'était 50 après ça a diminué à 40, 25 maintenant on est à 15... le problème c'est que 15 maintenant, le CI ben... c'est pas intéressant ! alors les gens... ben pff on est on est sur de l'économie maintenant aussi, on voit que les gens ils ont du mal à acheter...

A – et l'installation d'un chauffage à bois, revient + cher que, un chauffeau ou chauffage électrique ?

R – c'est /.../

A – à la pose, hein ! c'est + cher ?

R – c'est moins cher !

A – ah c'est moins cher ?!

R – moins cher !

A – c'est... alors, c'est moins cher à la pause, moins cher à la consommation...

R – non ! c'est moins cher heu ça dépend, /.../ chauffage ! parce que ce qui est + économique, c'est électrique, qui met des enfin... qui met des radians électriques, ce sera beaucoup moins cher que si tu prenais un poêle, ou si tu prenais une chaudière à gaz, voilà ! et nous on est entre deux, entre une chaudière à gaz et électrique !

A – hmm ! et à la consommation par contre, vous êtes heu...

R – à la consommation, on est moins cher...

A – oui parce que l'électricité, c'est hors de prix !

R – complètement ! mais après c'est une histoire de coût et de prix de revient par rapport au...

A – au moment de la pose, ouais, après c'est toujours pareil... ouais... heu donc, est-ce que tu, tes formations toi, dans le cadre d'adaptation aux BBC, aux normes BBC, c'est des formations qui sont liées à l'écoconstruction ?

R – oui ! et oui parce qu'on en fait partie ! on fait partie de l'écoconstruction parce que on fait partie de l'écolo, parce que on amène, on est un produit qui est écolo ! et, de + en + de toute manière, les gens sont portés là-dessus !

A – complètement !

R – ça y faut le reconnaître aussi ! et notre rapport publicitaire, est porté un peu là-dessus !

A – ouais ! sur un art de vivre, une tradition !

R – exactement !

A – et puis heu l'économie d'énergie... tu as des certifications, des qualifications ?

R – oh j'ai un CAP, tailleur de pierres ...

A – mais après, éco, éco artisans ou ce genre de choses ?

R – non !

A – alors, heu parce que il me semble que les CI par exemple, il fallait avoir heu un label ?

R – ça existe... oui, il faut avoir une qualification, mais... jusqu'à maintenant ça y était pas ! à partir de 2013, seulement, tu auras, qui voudra installer un poêle à bois ou un insert, ce sera par une entreprise qui sera qualifiée et qui aurait, qui aura heu... le heu l'assurance qui permet de de ...

A – oui ! de poser ! tu vas passer ce ...

R – mais c'est fait !

A – ah tu l'as !

R – oui !

A – et construction quoi le nom de cette certification ?

R – c'est éco... déjà... c'est ?!

X – de quoi ?

R – la qualif !

X – qualibois !

A – qualibois ! d'accord ! donc toi tu l'a passée ?! où ?

R – heu où je l'ai passée ? je l'ai passée à Angoulême...

A – enfin quel organisme je veux dire, c'est pas, c'est pas...

R – ah oui, mais c'est l'org... enfin de compte je sais pas ! là j'ai tout ...

A – tu m'excuseras mais comme y a pas beaucoup d'artisans qui me donnent autant de, de réponses en matière d'écoconstruction, du coup je... j'en profite hein !

R – alors... ça... c'est Mr Ch. ... en fin de compte voilà... qualibois air, et c'est Mr Ch, qui est consultant et qui est formateur pour, /.../

A – d'accord ! mais du coup, tu comment ça se passe, c'est un groupe ? c'est ?

R – en fin de compte, oui ! en fin de compte on était, je crois c'est une dizaine, par session, on a 3 choix de formation, et à la fin des formations on a un petit examen à passer, et heu, sur 30 questions, on doit avoir fait 28 ! de bonnes !

A – c'est renouvelable ? comme qualif ? ou c'est à vie ?

R – non, c'est à vis, mais tous les 3 ans on est obligés de passer une petite session, pour se mettre toujours à jour !

A – oui, oui ! une mise à jour ... très bien ! est-ce que tu es affilié à la CAPEB ou FFB ?

R – non ! rien !

A – ça t'intéresse pas du tout ?

R – non !

A – ça t'apporte rien ! tu y étais et tu étais déjà inscrit ?

R – j'y étais je crois, mais je suis parti !

A – d'accord ! alors du coup, moi ce qui m'intéresse aussi c'est la conduite de chantier, alors du coup dans l'écoconstruction c'est hyper important, tu sais y préconisent des, bouquets de travaux ! justement pour tout ce qui est chauffagerie, etc ... heu... toi comment tu accèdes à tes chantiers déjà ? enfin les chantiers les + ...

R – comment... comment dire... je comprends pas la question...

A – comment tu trouves un chantier ?

R – ah ben c'est en fin de compte, c'est chaque fois le client qui vient, qui vient me voir ! c'est rare que ce soit un architecte ! c'est plutôt, c'est plutôt heu le client qui heu ... qui, par le bouche à oreille, ou par publicité, ou heu... qui vient, qui vient nous voir et à partir de là, y nous demande heu qu'est-ce qu'on a comme produit, qu'est-ce qu'on peut lui proposer, et heu à partir de là, nous on lui pose quelques question pour savoir ce qu'il veut, et à partir de là, nous on lui propose les heu le foyer ou l'insert qui pourrait lui convenir (*sic*)...

A – ouais, le + adapté à à l'habitat... mais, donc vous arrivez vraiment en dernier lieu ?

R – oui, ça dépend, ça dépend de la personne, si la personne veut vraiment se chauffer, oui ! on passe heu, au moment du chantier, là ! et au moment de, en finition, ouais ! ça veut dire après le carrelage...

A – ça veut dire qu'y faut tout repercer ?

R – non ! on prévoit toujours un peu à l'avance, on intervient, ou soit c'est le maçon qui intervient, en disant il faut un prise d'air à tel endroit, un conduit de tel /.../ ainsi de suite, voilà !

A – d'accord ! est-ce que du coup tu rencontres les autres artisans sur le chantier ?

R – ouais... plus ou moins !

A – toi t' es pas trop concerné par ce cette espèce de grande heu ronde là d'artisans...

R – non non, les réunions de chantiers, de moins en moins, en plus moins j'y vais, mieux je me porte !

A – mais tu en fais quand même !

R – j'en fais ouais...

A – et ça, ça se passe pas bien ?

R – si si si si si , mais... mais c'est long ! parce que pour nous, pour 5mn qu'on doit parler heu, on passe 3 heures à attendre !

A – ... à écouter les autres...

R – et voilà...

A – donc sans archi ? sans nécessairement d'archi ?

R – sans archi...

A – et quand y a des archi ?

R – ah ben là, quand y a un archi, si y veut que j'y sois, bon ben j'y vais ! mais en principe on essaie toujours de s'arranger, soit on va en début de réunion de chantier, soit en cours de réunion, pour passer... parce que nous en fin de compte, c'est un marché qui est petit, et on a pas besoin d'y être toute la journée, toute l'après-midi enfin... toute la matinée !

A – d'accord !

R – après c'est des arrangements entre le client, l'architecte et l'entreprise !

A – est-ce que tu as déjà répondu sur des GPE ?

R – Des GM...

A – groupement momentanés d'entreprises ? des... GME, pardon !

R – ouais ! heu... c'est des appels d'offre ça non ?

A – non pas nécessairement ! c'est intervenir à plusieurs sur un chantier, mais en étant en équipe ! c'est-à-dire que pendant un moment...

R – non !

A – non ?

R – non !

A – former si tu veux, juste une mini entreprise juste sur un chantier histoire de...

R – non ! moi des fois je travaille un peu avec heu un entreprise qui est l'entreprise heu S., et heu lui, lui il prend le marché et après heu, il a quelques entreprises qui travaillent ensemble... qui travaillent avec, et on se regroupe et on fait le chantier en même temps, voilà !

A – mais c'est de façon officieuse quoi !

R – oui, oui... /.../

A – /.../ ouais ? heu qui conduit le chantier quand c'est comme ça, qu'y a pas d'architecte ?

R – soit le maitre d'œuvre, ça veut dire... le maitre d'œuvre, soit c'est un maitre d'ouvrage, non un maitre d'œuvre ! et sinon c'est c'est heu c'est le chef d'en... c'est le maçon !

A – le maçon ?

R – ouais ! c'est lui qui a pris le gros marché et à partir de là y sous-traite tout ! mais c'est c'est exceptionnel !

A – ce genre de ?

R – ouais ! je le fais pour pour cette entreprise là ! je le fais pas pour, pour un autre entreprise !

A – ouais ! et c'est là que tu fais de la maçonnerie aussi éventuellement ?

R – non ! non... je fais de la taille de pierre ! éventuellement...

A – donc ça c'est particulier, c'est pour des, enfin la pose de pierre c'est...

R – ben là, là y en a trois /.../ deux chantier ensemble là, qui sont en cours, j'ai 4 cheminées à poser, avec les conduites, et l'autre, j'ai démolie des cheminées, j'ai déposé un escalier en pierre, et c'est prévu de faire 30 cheminées par chantier, mais c'est des chantiers qui sont importants, des gros chantiers, des maisons qui font aux alentours de , de 900m² (!) voilà !

A – attends ! 5 cheminées sur une maison ?

R – oui ! une grande maison ! ah oui mais c'est un gros chantier ! y a deux ans de travail !

A – donc toi t' as du travail en vue pour...

R – non, non ! oui ! oui ! mais c'est pas... j'ai pas deux ans de travail ! je sais que dans le mois, l'année prochaine, j'ai heu j'ai à peu près un mois de travail dans le mois ! dans dans l'année...

A – je surveille le temps... que je te mobilise pas trop ! heu... est-ce que tu as fait déjà des chantiers... tu fais de l'écoconstruction, est-ce que ce sont des chantiers verts ? avec un...

R – non ! si ! une fois j'ai essayé de faire, mais ça c'est de l'isolation, on a fait heu... on fait des isolations avec du liège ! c'est très intéressant, mais le problème c'est que le coût, du client heu... c'est un produit qui coute trop cher !

A – ouais ! la gestion du chantier, est-ce qu'elle était différente des autres ?

R – non !

A – c'est la même chose ?

R – c'est, c'est les produits qui changent ! mais la gestion est la même !

A – y a pas une volonté du maître d'œuvre ou de l'architecte de mettre en place une heu... coopération particulière ?

R – non... non, non, non...

A – ça t'intéresse éventuellement des chantiers verts ?

R – ah oui, oui oui ! moi je suis porté sur, oui c'est intéressant comme comme boulot hein ! on tombe sur maintenant, des produits qui font qui sont *original* quoi...

A – ouais ?

R – surtout le produit de lui-même ! ça fait partie de l'écolo, hein ! mais c'est vrai que c'est...

A – ben ouais parce que, toi dans la mesure où tu poses une cheminée, tu as intérêt à vérifier que l'isolation soit impeccable, sinon ton produit il est pas valable !

R – non, nous...

A – tu peux pas garantir la qualité si l'isolation est pourrie ?!

R – ah ben on leur dit, toute manière ! si vous avez une maison qui est mal isolée, c'est pas une cheminée qui va vous chauffer la maison ! heu c'est logique hein !

A – quand tu intervies sur une rénovation, enfin, une rénovation une maison existante, pour poser une cheminée, quelqu'un qui a envie de se faire plaisir de se poser une cheminée, et que tu vois que l'isolation est mauvaise, tu... qu'est-ce que tu fais ?

R – on leur dit ! après, après on laisse heu je laisse couler !

A – après ça les regarde !

R – voilà !

A – éventuellement tu donnes des indications comment, si le gars te dit, *ok ! j' suis pas isolé, comment je peux faire ?*

R – après on peut heu... moi j'ai heu j'ai ma femme qui aurait + tendance à y aller, à aller sur le, à aller sur l'avant du chantier, ça veut dire si... quand on propose une cheminée, si y a autre chose, heu ... elle demanderait à savoir si on pourrait le faire !

X – l'autre jour y a, le gars qui est venu samedi, il était passé me voir comme ça, par hasard on va dire, y m'a parlé pour une cheminée, qu'il voulait une cheminée machin et tout, j'y ai dit, pareil, j'ai dit *mais vous faites quoi ? vous en êtes où ? vous êtes en fin de ? vous cherchez quoi , ben là je cherche un plaquiste, ben on en fait aussi du placo*, donc je lui ai donné la plaque *n'hésitez pas, si vous voulez un devis nous on fait du placo*, y me dit, *bon après je regarderai avec l'architecte on va regarder, qui on va prendre dans les prix, /.../* mais, y sait le faire ! y sait pas se vendre mais y sait le faire !

R – je sais pas me vendre !

A – (*rire*) c'est pas le même métier !

X – eh non c'est pas du tout la même chose !

A – mais du coup, quand tu , quand vous intervenez, vous faites un diagnostic ? aussi de ?

X – ça c'est lui ça !

A – voilà ! c'est à ça que je pensais ! aussi !

R – non, mais tout ce qui est technique, ça reste ça reste heu quand même ça reste moi ça !

A – de l'isolation etc, pour éventuellement dire heu...

R – mais, déjà on est technique, mais quand on nous demande quelque chose, quand même on a des références à respecter ! au niveau des normes, et au niveau DTU ! à partir de là, ben quand on fait ça, ben on lit, certains heu certains livres qui nous permet de dire, ben y faut faire comme ça ou comme ça ! voilà ! si on veut res... si on veut respecter les normes, y a que comme ça qu'on peut savoir...

A – donc ça t'arrive de dire à quelqu'un moi je pose pas une cheminée chez vous c'est dangereux ?

R – ah ben oui ! oui, oui !

X – après c'est notre responsabilité !

R – eh oui !

A – ouais, plus que n'importe quel artisan en somme, non ? c'est vraiment dangereux !

R – non mais, non mais chacun prend ses responsabilités !

A – ouais ?

R – voilà ! y en a qui vont dire, moi je pose !

R – moi j'ai dit que là je posais pas ! puis voilà ! après, après chacun prend ses responsabilités, si y sait faire et que y a pas de problème, tant mieux ! une cheminée, tant qu'y a pas de problème ! tout marche bien ! c'est à

partir que y a des problèmes (*rire*) que ça va plus ! et là c'est, c'est pour ça que nous en fin de compte, on essaie d'être à cheval sur, sur les règles, et si je vois qu'y a un problème sur un chantier et qu'on peut pas poser, soit je dis au client, soit y faut changer la façon de faire, soit on casse, soit on refait, ou soit, ben je fais pas !

A – et y a un entretien après ? tu assures un entretien après ? ou pas ?

R – non ! ah ! ça c'est encore une autre question parce que y en a beaucoup qui, de + en + y en a qui le font ! ça veut dire le ramonage, le ... ça pour le moment je fais pas ! mais y a beaucoup de ma corporation qui sont en train d'y venir ! pourquoi, parce que en + nous on a beau, on a un nouveau produit qui est le poêle à pellées... poêle à granulés, et là y a un peu plus, y a le ramonage à faire, et puis c'est l'entretien du poêle à bois ! et heu, y a beaucoup qui veulent conserver cet entretien, parce que le client là, on le conserve !

A – et oui, c'est un bon marché l'entretien, quand même !

R – voilà ! mais y faut, y faut avoir heu c'est, c'est un boulot qui permet de reprendre le client en main, c'est vrai que toutes les années y faut pas oublier de, de l'appeler ! oui mais ça après faut voir faut voir, faut avoir le temps de le faire !

A – oui, c'est une logique qui est longue, parce que le client y peut garder ça pendant des années, si la boîte... tu fermes, enfin la responsabilité revient à qui ?! enfin... oui, c'est lourd ! en même temps... heu... si je te demande 3 mots pour qualifier le Plan bâtiment Grenelle ?

R – grenelle ? grenelle ? non je...

X – si, pour moi grenelle c'est... le clown ! le gars là...

A – heu... mac donald ??! ah ! Borlot !!!

R – (*rire*) heu non...

A – rien du tout ? les 400000 logements à rénover par an jusqu'en ...

R – j' connais pas... ou les heu c'est si, 10€...

X – ah la maison à 10€ !

R – la maison à 10€, là !

X – 10 € par, 10€ par jour, ouais !

R – ouais...

A – non ça, donc heu, y a pas eu d'impact sur le marché ?

R – non !

A – non pas du tout ! démarche HQE ? alors ça tu connais, pour le coup ! si t' es dans des logiques d'écoconstruction ! la haute qualité environnementale ?!

R – oui ! mais en fon de compte nous, ça nous touche pas ! et en fin de compte c'est eux... ça con... ça touche beaucoup + le constructeur que moi ! (*silence*) on sait que nous on doit avoir un insert étanche ! avec une prise d'air extérieure, mais après autour, autour ça veut dire, l'isolation de la maison et de la toiture, ça reporte plutôt au constructeur ! moi je viens simplement, installer, un poêle à bois en sachant qu'y doit être dans les règle de l'art !

A – mais heu ... qui te tient au courant, comment tu te tiens au courant des réglementations obligatoires en cours ? enfin tu vois, comment tu sais que par exemple qualibois, tu ...

X – les fabricants !

A – pardon ?

X – c'est les fabricants !

R – ah oui les fabricants qui nous disent ! eh oui !

A – ouais ! c'est eux qui vous donnent les info de voilà, y a ça y va falloir faire ...

R – oui ! c'est pour ça que, c'est pour ça que de + en + maintenant on en voit des formations, de là-dedans, par rapport ... où ça nous permettra de nous remettre toujours...

A – à jour !

R – à jour par rapport à, par rapport aux...

A – je peux ? (*consulter son dossier formation*)

R – oui ! oui ! (*silence*) c'est très technique, hein !

A – oui mais je regarde qui, qui le... par qui est-ce que c'est fait etc... ouais je bon... je vais finir ! heu bon du coup BDM, non ! centre de ressources ? ça t'arrive de faire appel à des centres de ressource ? pour avoir d'autres types d'infon, genre... ben y en a un à Aix, qui s'appelle Envirobat !

R – non !

A – jamais non plus ! donc c'est vraiment info, fabricants !

R – ben quand on a besoin de renseignements, heu, soit internet ! ou soit directement on téléphone au fabricant... et ils ont des techniciens qui s'occupent que de ça ! à partir de là, quand on a un problème, on leur téléphone et eux, obligatoirement y doivent nous, y nous...

A – ils ont un service et... donc les changement tu me l'as dit, ça écoute ! tu y as déjà répondu ! heu... ton entreprise, la suite, est-ce qu'il y a une relève ? du coup ?

R – heu pas pour le moment... (*rire*) elle a 5 ans ½ !

A – ouais la princesse Léia ! tu pourrais aussi heu...

R – à la rigueur...

A – ... sans parler d'apprenti, mais former quelqu'un pour prendre la suite !

R – mais mais si quelqu'un veut reprendre l'entreprise, moi je... c'est sûr que je la vendrais ! à la rigueur... si je trouve le couillon qui veut la vendre je (*rire*) ...

X – qui veut l'acheter !

R – qui veut l'acheter, ouais !

A – oui ! si y veut la vendre méfie-toi !

X – la vendre, c'est toi !

R – heu qui veut l'acheter, qui veut l'acheter, heu je... parce que c'est un produit quand même, on a un produit qui est porteur ! et nous ça fait un moment qu'on a heu, on a une clientèle ! c'est une clientèle qui est renouvelée, mais on travaille beaucoup de bouche à oreille ! ce qui nous permet de travailler...

A – tu serais prêt à travailler avec ton successeur ? quelqu'un qui rachète, de travailler quelques mois avec pour le former...

R – oh oui ! oui, oui...

A – pour lui donner, enfin... c'est-à-dire, tu as un lien affectif avec ton entreprise ?!

R – on sera obligés ! et n'importe qui, qui vend son entreprise, est bien obligé de rester un peu dans le lieu, dans l'entreprise, pour déjà connaître un peu, pour savoir comment, comment l'entreprise elle travaille, mais en plus au niveau de la clientèle !

A – ouais ! vis à vis de la clientèle, ouais ...

R – on peut pas le laisser, la personne, libre comme ça...

A – mais y a , y a aussi la volonté, de devoir de transmission aussi de tout ce que tu sais, que t'as appris, etc !

R – ben eh j'espère que la personne qui va reprendre l'affaire sait, de quoi elle parle ! ou connaît le produit ! parce que là, si y connaît pas le produit, heu... je l' vois pas heu rester longtemps, hein ! sur le marché, parce que quand même, c'est devenu un métier technique !

A – ah oui, technique ouais...

R – ah c'est, on est technique !

A – y a plus rien de traditionnel dans la façon de faire ? c'est ça que tu veux dire ?

R – ah oui, oui ! on a on a...

X – ben maintenant le traditionnel c'est + ciblé, avant heu... ben même on voit quand y a eu les inondations y avait des entreprise qui fleurissaient de partout, y s'improvisaient maçons, y s'improvisaient plaquistes, machin et truc ! parce que y avait du boulot, donc y savaient, y savent un peu bricoler, mais en fait y savent pas tenir ... le truc ! y en a , y en a plein qui doivent fermer parce que, pour eux oh ouais, c'est facile hein ! tu mets, tu poses tes rails, tu visses et ça y est, c'est fini ! c'est pas ça ! donc y a tout un savoir faire, et y a des réglementations qui sont rajoutées là-dessus, donc y a quand même de... toujours de l'artisanat, mais y a de + en + de réglementations, donc si le gars y /.../ ça marche pas !

A – ouais, faut se tenir au courant...

R – non c'est vrai que en +, en + c'est vrai que bon, un maçon à la rigueur, quand y a un parpaing qui est de travers, c'est pas ça qui va gêner ! nous quand même on est métier à risque quand même ! voilà heu... une cheminée, ça peut prendre vite feu ! et si on fait pas attention, ça peut être très dangereux ! c'est pour ça que, on est on est quand même on est dans des entreprise à risque quand même ! même, même au niveau des assurances hein ! (*silence*) alors on est obligé, c'est pour ça qu'on est obligé de, de se former en continu ! si on fait pas, on préfère appeler une personne qui ait plus de compétences que nous, surtout dans les bureaux d'études qui se permettent de... les BE de fabricants, qui sont toujours à jour de, des normes ! eux, eux on leur demande, en continu hein !

A – construction quand même l'interlocuteur principal le fabricant ! industriel heu...

R – ah oui... ah oui...

A – donc du coup c'est eux qui créent le... qui créent le marché en somme ! enfin... c'est eux qui gèrent ! qui donnent la couleur politique du marché ! enfin...

R – ben oui !

X – c'est l'Europe hein ! c'est l'Europe qui donne ça ! parce que y a de + en +de règles, de techniques de ... parce que quand on voit tut ce qu'y font dans les autres pays en Europe, y voient ce qui marche le mieux ! et après c'est avec ça, grâce ou à cause de ça qu'y font des, des normes !

R – parce que voilà ! ça, construction ACNOR, c'est, la documentation pour c'est la DTU... bon ! dans le DTU tous les fabricants, tous les ingénieurs de des heu des inserts, sont dans ce DTU, ça veut dire qu'y se réunissent tous ! et c'est eux qui font, y font hmm un groupe de parole qui permette de savoir qu'est-ce qui faut faire !

A – mis c'est quand même un gros business ! un marché énorme avec aussi des responsabilités énormes ! de tout ce qui est respect de l'environnement, et heu...

R – oui, oui oui ! et après y a l'Europe qui rentre en compte en fait ! et là c'est c'est, c'est pour ça que c'est assez important, je sais que... j'avais la liste là ! de... de personne qui... voilà ! les membres de commission... en fin

de compte, tout ça, c'est des fabricants, hein ! et après après sinon y a les techniciens... (*silence, lecture*) ... mais c'est vrai que ça c'est notre business !

A – et ça c'est... alors, cheminées, y a ça pour chaque corps de métier ce type de documents ?

R – ah oui, oui oui ! y a le DTU pour heu, pour le placo, y a le DTU en plâtrerie, le DTU en maçonnerie, y a le DTU heu... non mais ça c'est même une obligation, en principe y faut l'avoir, que toute entreprise ait une obligation de l'avoir ça !

A – 2006 ?

R – non, j'ai j'en ai un autre je crois !

A – donc c'est-à-dire que tu les reçois mis à jour heu...

R – en fin de compte, c'est nous que le fabricant nous donne le... là là on l'a pas à jour mais... par rapport nous à ce qu'on a fait, par rapport ce qu'on a fait nous heu pour avoir le Qualibois, on est revenu dans heu dans les normes ! mais entre temps ça a changé...

A – ben oui ! et oui ! ben entre temps y a eu le Plan bâtiment Grenelle qui est de 2007 qui a lancé toute une politique de MDE ...

R – ça c'est encore, c'est encore autre chose, mais heu c'est vrai que nous on...

A – mais qui a /.../ des réglementations...

R – oui ! oui !

A – alors ! je vais te laisser, juste heu, est-ce que tu as quelque chose à ajouter, quelque chose que j'ai pas pensé à te demander, qui pourrait être intéressant, une information, une heu...

R – non... non, je je vois pas... en sachant que c'est vrai que dans le bâtiment y faut toujours se mettre à jour... les lois changent ... et y a les réglementations qui changent...

A – et ça va aller de + en +...

R – et de + en + on va y aller ! pourquoi, parce que ben en fin de compte y a, c'est les allemands qui font quand même la pluie et le beau temps hein !

A – ouais ?

R – ouais !

A – les bâtiments BEPOS, BEPAS...

R – c'est quoi ça...

A – tu sais, à énergie positive, c'est-à-dire des bâtiments qui vont produire eux-mêmes leur heu énergie ?

R – non ça... je... non ça je...

A – non, ça ça te... ?

R – en fin de compte c'est plutôt, pour ... tu peux aller voir heu style, P. provençales, des entreprises comme ça, des promoteurs, eux qui font que du de la bâtisse, eux y sont portés là-dessus parce que les clients leur demandent !

A – mais ça c'est les, les projets à venir, hein ! des maisons qui, c'est pour ça, la suite de BBC si tu veux !

R – oui mais, oui mais nous, enfin nous, j' sais pas ! nous...

A – tu prends ce qu'on te demande !

R – voilà ! y a un moment, après , après nous on pose la question si la maison va être BBC ou pas ! si la maison est BBC, on est obligé de mettre un produit qui correspond à maison BBC ! et si c'est pas une maison BBC, tous les produits qu'on vend sont aptes à mettre ! sauf si c'est un BBC, qu'on est obligé de mettre un produit qui est BBC !

A – d'accord !

R – ce qui nous, pour nous est une obligation ! mais comme en ce moment du BBC y en a pas beaucoup !

A – eh non hein !

R – ben ça coute cher ! ça coute cher et en + y faut avoir le contrôle c'est pas donné, je crois 3 ou 400 euros pour avoir le, le contrôle !

A – ah ouais ? en plus ?!

/intervention X inaudible/

A – mais pour le marché des maisons individuelles BBC, c'est 2013 non ? là pour le moment c'est... pas encore une obligation...

R – là je sais pas ce que ça va faire, là...

A – non ?

R – là je, je... je vois pas, ça coute trop cher...

A – c'est dommage parce que c'est le, enfin ouais, c'est la base de la MDE !

R – oui ! mais y a une histoire de cout après !

A – oui toujours ! c'est pour que le crédit d'impôt était intéressant ! comme incitation !

X – y en a toujours !

A – oui il en reste ! y a eu des abus, enfin j' sais pas si c'est des abus ! moi on m' paie la cheminée, j'ai pas de chez moi, de maison à moi, mais le jour où j'ai une maison à moi, si on me paie la cheminée !

X – mais même, mais même sans avoir de maison à soi heu...

A – oui à la rigueur !

X – le locataire il achète un poêle, ben il a un CI ! du moment que c'est une EnR y a un CI !

A – ben ouais ! ça devrait marcher comme ça !

X – tout à fait oui ! ben ça marche comme ça ! mais c'est juste que l'état arrive à comprendre que les gens qui le font c'est, ben c'est sûr les gens y sont pas bête on leur fait faire des économies en leur filant le CI ! eux y pensaient que les gens n'allaient pas le faire !

R – ouais mais après... après comme les caisses sont vides aussi heu... construction toujours pareil, après c'est une histoire de...

A – de priorité politique, ouais !

R – ça et ça, même les fabricants heu en ce moment y sont en train de /.../ parce que y a une baisse sur le marché, hein ! nos fabricants ils ont eu baisse de 20% hein ! et 20 % sur le CA, c'est important pour le...

A – ben c'est énorme ! 20% ça commence à être énorme... ben y a la crise partout, donc oui, y aura d'autres priorités, c'est certain !

R – c'est pour ça moi quand on me parle 2013, moi je veux bien ! mais heu... faudra voir, faut quand même savoir heu... parce que en ce moment ça se construit, c'est vrai que ça se construit, mais heu j' vois pas beaucoup de maisons BBC, hein !

A – non... parce que, ce qu'on m'avait dit c'est que y aurait certainement beaucoup de demande de permis de construire avant 2013 justement, pour pas passer dans les normes obligatoires après quoi ! enfin y va y avoir une espèce de saturation...

R – oui heu oui heu après y faut savoir que le terrain est tellement devenu, tellement cher ! parce que le terrain de fois, il est + cher que la maison ! le problème c'est que...

A – toi tu penses que c'est carrément le marché de la construction qui va... qui est en train de baisser ?

R – ah là on va avoir, ah oui oui... mais franchement on va pas avoir heu...

A – ah ! secteur bâtiment qui tombe normalement, c'est pas bon signe hein !

R – nous on a, c'est pas faramineux quand même hein ! nous, on est vendredi, j'ai pas, j'ai pas de RDV qui arrive !

X – cette semaine, non on en a pas... non ! y en a pas cette semaine !

A – ah ouais !

R – ah oui ! c'est quand même critique, hein ! les derniers RDV,

X – la semaine dernière...

R – la semaine dernière et j'en ai eu 2... 3...

A – et d'habitude, tu tablais à combien de RDV ?

X – toute la semaine !

R – en principe ouais ! moi j'ai un carnet qui me permet de de voir à peu près, par rapport d'une année à l'autre... heeeeu... juillet j'avais... heu... 2 3 4... 3, non, 3 devis ! pour le moment, pour le moment j'ai... voilà !

A – ah ouais !

R – ah non mais c'est heu... ça devient, ça devient de + en + heu... critique !

A – ah ouais d'accord ! mais c'est général ça, c'est pas...

X – ah oui ! non, non ! c'est pas que nous !

R – non c'est pas...

A – vous vous sentez peut-être plus en péril si...

X – ben heu avant, avant même toute l'année on posait des cheminées ! toute l'année, tous les mois on posait des cheminées et là depuis quoi... depuis...

R – ben c'est simple, l'année dernière j'ai eu, j'avais /.../ y a tout, y a tout qui est important, ça veut dire que... les gens, les gens y sont frileux en ce moment... y sont frileux ! et quand heu, quand on me dit y a beaucoup de travail, je sais pas où il le voient ! mais y aura toujours une petite bricole, mais les gens les gens les gens ils ont...

A – qu'est-ce que tu comptes faire toi, si tu vois que le marché baisse comme ça ? est-ce que tu vas peut-être, est-ce que t' as ...parce que du travail tu peux être aussi éventuellement plaquiste ? est-ce que tu penses changer...

R – moi, moi moi j'ai plusieurs corps dans mon... moi, j'ai une formation tailleur de pierres, je suis staffeur de métier, aussi, je fais de la cheminée et je touche un peu la maçonnerie ! ah et je fait aussi le placo, voilà j'ai été quand même j'ai été formé à bonne école, alors ! et le staffe bon, c'est un métier qui me plaît, le problème c'est que c'est un métier qui heu qui est en train de se perdre...

A – la tradition aussi, c'est pas... par contre les maçons y en aura toujours besoin ! les plaquistes etc !

R – oui ! non mais ça, le problème c'est que, les entreprise maintenant, c'est à quel prix ils vont le faire ?! l'offre, y a l'offre et la demande ! et en ce moent les prix y sont tellement cassés heu... que les gars y travaillent pour... pour rien !

A – ouais, y bradent ?

R – ah, et oui ! ça ça va durer un petit moment, mais heu ça peut pas durer ! du travail y en aura toujours dans le bâtiment, j'ai du travail, j'ai heu... mais c'est vrai que je vois mal le développement du bâtiment, y a pas de relance !

A – y en a une qui était attendue ?

R – oui, oui vu ce qu'y veulent nous pomper comme argent, les impôts, je pense pas ! parce que faut dire ce qui est, parce que nous, c'est des gens qui, c'est des propriétaires qui, qui nous font travailler hein ! les gens qui habitent chez, qui ont leur maison ! ben les gens ben c'est les gens qui paient heu qui sont imposables ! à partir de là, on tire et construction ces gens là qu'on voit en train de, de pomper leur, de pomper leur...

A – de l'argent, qu'y vont pas réinvestir ailleurs !

X – ce qu'y donnent aux impôts, ben y nous les donnent pas à nous !

R – parce que c'est rien que des gens qui, qui nous font travailler, ça ! et après y a encore, c'est toujours pareil o travaille pour les gens qui sont heu là, je travaille pour deux clients là, c'est des américains, heu eux c'est autre chose ! c'est encore un autre monde !

A – ouais, les américains qui viennent habiter ici, heu...

R – ah oui ! là nous on a, S lui il a beaucoup de clients comme ça, ah c'est impressionnant ! lui, lui la crise il l'a pas hein ! parce qu'il a une très bonne clientèle ! faut avoir de la clientèle, pourquoi, parce que le métier il est en continue, il fait des réparations il fait des travaux... moi quand j'ai un client qui me fait faire une cheminée heu de 15 ans je le vois plus hein !

A – ben d'où l'intérêt ouais, de développer l'entretien ! peut-être...

R – ouais, oui...

X – ouais mais bon !

A – c'est un autre métier !

R – oui c'est un autre métier !

X – faut avoir le temps aussi !

R – c'est un autre métier, et faut avoir quelqu'un de +, parce que là, on peut pas se permettre de poser des cheminées et après entre deux, faire du ramonage ! parce que c'est, ça prend \$ mois dans l'année ! celui-là qui veut faire du ramonage, ça prend 6 mois dans l'année ! et le problème c'est que nous entre temps, on a des cheminées à poser, on a des poêles à poser et on peut pas faire deux, les deux en même temps...

A – mais pourquoi ça prend mois dans l'année ? c'est-à-dire si y fallait entretenir tous le, tous les chantier, enfin...

R – ouais ! parce que le ramonage c'est... y a de la demande en ramonage hein ! mais y faut avoir le véhicule, faut avoir quelqu'un qui...

X – faut avoir du matériel !

R – faut avoir du matériel oui ! faut qu'y ait...

A – et en sous traitance ?

R – non ! c'est pas...

A – c'est pas intéressant ?

R – non c'est pas intéressant... on a jamais vu quelqu'un sous traiter en ramonage...

A – ais vous n'avez aucun lien avec des... c'est quand même deux métiers qui pourraient...

X – si on a un, on connaît quelqu'un, les gens y veulent faire un ramonage on leur conseille, après libre à eux de prendre lui ou pas ! et à l'inverse quand y voit qu'y a des problèmes de cheminée tout ça, y leur conseille de nous contacter, voilà ! c'est un échange de bon procédé, mais !

A – tacite ! uniquement !

X – voilà ! ouais...

R – ouais tout simplement verbal !

A – ok ! bon, je vais te libérer, je t'ai tenu + que prévu ! je te remercie !

R – de rien !

Face aux enjeux de la problématique environnementale, l'ensemble de la filière bâtiment est appelée à revisiter l'ensemble de ses pratiques traditionnelles de construction et s'oriente vers des procédés novateurs, écoconstruction ou construction durable. Cette transformation du secteur entraîne dans sa dynamique des industries, des institutions, le secteur de la transaction immobilière, la recherche... et aux premières ligne les entreprises, depuis les majores du bâtiment jusqu'aux petites entreprises artisanales. Certains professionnels mobilisés s'engagent fermement dans le processus, d'autres semblent observer de loin, voire subir le changement, en l'occurrence les artisans. Comment obtenir l'adhésion de l'ensemble des acteurs de la filière autour de ce projet grandiose ? Quel type d'accompagnement convient-il d'adopter en vue d'optimiser la transition vers des bâtiments énergétiquement performants ?

Mots clefs :

Représentations / changement / artisanat / filière bâtiment / accompagnement

In the face of mounting environmental challenges, the entire building industry will be required to re-examine its traditional construction practices and start moving towards more innovative processes, greener building and sustainable construction. The transformation of this sector will draw in industries, institutions, the real estate business, research institutions and more, but the in front line will be businesses, from multinationals to local builders. Some in the sector are actively committed to the process, others, craftsmen perhaps, less so, observing from a distance and submitting to changes. How can we seek and obtain the support of all stakeholders this project ? What type of support should we offer in order that we might ease the transition to energy efficient buildings ?

Keywords :

representations / change / craft industry / building industry / accompaniment