

RÉNOVER *c'est gagner*



ARGUMENTAIRE

PROFESSIONNELS

**LE SERVICE PUBLIC QUI FACILITE
LA RÉNOVATION ÉNERGÉTIQUE
EN PROVENCE-ALPES-CÔTE-D'AZUR**

UNE MISSION MENÉE PAR

Studio MADEHOK & COCONOTEK

Communication creativ'
& Conception et rédaction
de contenus marketing

> JUIN 2017

COMITÉ DE PILOTAGE DE LA MISSION

ADEME PACA
RÉGION Provence-Alpes-Côte d'Azur
DREAL PACA
Département des Hautes-Alpes
ALEC Métropole Marseillaise
AREVE 83

► NOTIONS CLÉ

DISPOSITIF

« RÉNOVER C'EST GAGNER »

- Gain de temps
- Savoir-faire valorisé
- Réseau porteur
- Hausse du chiffre d'affaires
- Visibilité
- Chantiers à proximité
- Accompagnement
- Confiance
- Nouveaux marchés

Ces documents ont été conçus afin de **fournir les arguments, messages et éléments de langage utiles pour expliquer et faire connaître** les plateformes territoriales de la rénovation énergétique, au grand public, aux professionnels, aux collectivités et à leurs élus.

Destinés aux conseillers des plateformes et à celles et ceux qui participent à leur développement, ces argumentaires ont vocation à :

- fournir des « matériaux » pour les différentes actions de communication à mener
- poser les jalons essentiels pour élaborer les discours à destination des différents publics
- être adaptés au contexte local
- s'enrichir et évoluer au fil des expériences

ÉLÉMENTS DE DISCOURS

1. Qu'est-ce que la plateforme « RÉNOVER c'est gagner » ?
2. Quel est son objectif ?
3. Quels sont les professionnels concernés par « RÉNOVER c'est gagner » ?
4. Quels sont les avantages pour les professionnels de rejoindre la plateforme « RÉNOVER c'est gagner » ?
5. Concrètement, comment « Rénover c'est gagner » accompagne les professionnels ?
6. Comment rejoindre « RÉNOVER c'est gagner » ?
7. Est-ce que « RÉNOVER c'est gagner » est considéré comme un label ?
8. L'adhésion à « RÉNOVER c'est gagner » est-elle payante ?
9. Pas encore convaincu ? Voici 4 arguments qui pourraient bien vous faire changer d'avis.

1. Qu'est-ce que la plateforme « RÉNOVER c'est gagner » ?

C'est un dispositif local mis en place par les pouvoirs publics pour encourager la rénovation énergétique auprès des particuliers. Elle rassemble sur chaque territoire **l'ensemble des acteurs**, parties prenantes dans la rénovation énergétique : **les professionnels et entreprises** des secteurs du bâtiment, de l'énergie, de la banque, de l'immobilier, etc., les institutionnels, les organismes professionnels.

2. Quel est son objectif ?

Massifier la rénovation énergétique sur le territoire et dynamiser le marché de proximité de la rénovation. Pour cela il faut simplifier les démarches des particuliers et les stimuler pour qu'ils s'engagent dans de véritables projets de rénovation énergétique globale ou par étapes. En les aidant notamment à défricher et définir leur projet, à trouver les entreprises et professionnels compétents pour réaliser les travaux de rénovation de leur logement, ainsi que leur financement.

Le dispositif « RÉNOVER c'est gagner » contribue à créer les conditions d'une relation de confiance entre particuliers et professionnels.

3. Quels sont les professionnels concernés par « RÉNOVER c'est gagner » ?

L'ensemble des professionnels du bâtiment, les PME et TPE locales : les architectes, les artisans, les bureaux d'études, etc. Tous les métiers que l'on trouve sur les chantiers de rénovation des maisons individuelles et des logements collectifs.

Les secteurs de la banque et de l'immobilier (agences, notaires, etc.) sont eux aussi concernés par le sujet de la rénovation énergétique : parce qu'ils peuvent apporter des solutions de financement et diriger les particuliers vers des solutions de rénovation ambitieuse.

4. Quels sont les avantages pour les professionnels de rejoindre la plateforme « RÉNOVER c'est gagner » ?

- **Valoriser son savoir-faire en matière de rénovation énergétique** : en étant référencé pour vos compétences vous mettez en avant votre savoir-faire et vos techniques. Vous vous démarquez et retenez l'attention des particuliers près de chez vous. Vous renforcez aussi votre relation de confiance avec vos clients.
- **Économiser du temps en restant sur son cœur de métier** : les conseillers de « RÉNOVER c'est gagner » se chargent des futurs clients et leur fournissent les explications et conseils en matière d'aides financières.
- **Augmenter son chiffre d'affaires** :
 - les conseillers de « RÉNOVER c'est gagner » vous transmettent les demandes de particuliers venus les consulter.
 - vous intégrez l'annuaire des professionnels du dispositif et profitez d'une visibilité sur tout le territoire pour trouver facilement de nouveaux clients.
 - vous accédez à des demandes à proximité de votre entreprise et évitez ainsi des chantiers trop lointains et les dépenses inutiles.
- **Rejoindre un réseau de professionnels partenaires** : vous accédez à de nouveaux chantiers dans le cadre de projets groupés de rénovation globale sur le territoire.
- **Élargir son champ de compétences** : « RÉNOVER c'est gagner » travaille en lien avec les organismes professionnels (CAPEB, FFB, Chambres des métiers, etc.) et propose des outils et des formations adaptés à vos besoins et au plus près des besoins du territoire.
- **Avoir l'appui des collectivités locales**, partie prenante du dispositif « RÉNOVER c'est gagner ».
- **Participer au développement de la rénovation énergétique** des bâtiments sur votre territoire.

5. Concrètement, comment « RÉNOVER c'est gagner » accompagne les professionnels ?

- La plateforme développe activement le marché de la rénovation pour les pros. Elle travaille en particulier sur la mise en place d'un réseau professionnel actif et moteur de la rénovation énergétique sur le territoire : rencontres, échanges sur les pratiques, les opportunités, retours d'expériences, etc. Elle s'adresse aux artisans, entreprises de travaux, architectes, bureaux d'études et cabinets de conseils qui interviennent dans les projets de rénovation énergétique.
- Elle accompagne les professionnels qui souhaitent compléter leur formation et développer de nouvelles compétences ou acquérir des qualifications (RGE, Praxibat, etc.). Par exemple : apprendre via une formation à travailler en groupement d'artisans locaux pour faire de la rénovation globale.
- Elle vous conseille sur les financements et aides auxquelles vous pouvez prétendre pour développer vos qualifications et vos affaires.
- Elle met à disposition des pros des outils pour accompagner votre client, dès le début de son projet afin de réduire sa consommation d'énergie par 4 !

En résumé, en rejoignant « RÉNOVER c'est gagner », vous bénéficiez de la dynamique de rencontre de l'offre et de la demande sur votre territoire. L'opportunité de développer votre activité en vous positionnant sur le marché prometteur de la rénovation énergétique des logements.

6. Comment rejoindre « RÉNOVER c'est gagner » ?

Le partenariat avec les professionnels du bâtiment est soumis à l'engagement d'obtenir le label RGE et à la signature d'une charte.

Si vous êtes une entreprise du bâtiment, vous devez disposer du label RGE (Reconnu Garant de l'Environnement) ou vous engager à l'obtenir. (Pour bénéficier des aides publiques à la rénovation énergétique des logements, les ménages doivent en effet faire travailler des professionnels possédant le label RGE).

Si vous n'avez pas encore commencé la formation, rapprochez-vous des conseillers « RÉNOVER c'est gagner », ils vous guideront vers les démarches à entreprendre et les financements possibles.

Prenez contact avec un conseiller « RÉNOVER c'est gagner » de votre territoire pour **intégrer l'annuaire des artisans et entreprises RGE référencés**.

Il suffit de détailler votre offre de service.

Pour devenir partenaire, il est nécessaire de respecter certains engagements relatifs à la qualité des prestations, à participer aux événements organisés, mais aussi à porter le message de la performance énergétique, sans oublier d'intégrer les éléments de confort d'été dans la préconisation faite au client...

L'ensemble des engagements réciproques est rassemblé dans une **charte de partenariat** signée par les deux parties.

7. Est-ce que « RÉNOVER c'est gagner » est considéré comme un label ?

Ce n'est pas un label ni une certification. C'est **une bonne carte de visite** pour se faire connaître et gagner de nouveaux clients.

En s'engageant dans « RÉNOVER c'est gagner », vous profitez de la force d'un réseau reconnu qui mobilise les compétences du territoire, porté par les services publics.

Vous contribuez à la structuration d'une filière locale de la rénovation énergétique responsable, performante et pourvoyeuse d'emplois durables !

8. L'adhésion à « RÉNOVER c'est gagner » est-elle payante ?

Cela dépend des territoires : l'accompagnement est soit gratuit soit soumis à une participation. Néanmoins, c'est un service public de proximité qui assure une mission de conseil, technique et financier pour l'ensemble des acteurs du territoire impliqués dans la rénovation énergétique.

9. Pas encore convaincu ? Voici 4 arguments qui pourraient bien vous faire changer d'avis...

En rejoignant la plateforme « RÉNOVER c'est gagner », **vous optimisez (enfin) votre investissement RGE** ! Vous touchez un marché auquel vos concurrents qui n'ont pas fait cette démarche n'auront pas accès...

Marre de perdre votre temps à faire des devis fantaisistes pour des particuliers qui ne savent pas vraiment ce qu'ils veulent ? Avec la plateforme, vous touchez **des particuliers qui auront déjà pré-qualifié leur besoin** avec les conseillers « RÉNOVER c'est gagner ». Ils sont **motivés** et savent déjà ce qu'ils peuvent faire, avec quel budget.

Avec la plateforme « RÉNOVER c'est gagner », **vous êtes sollicité pour un projet sérieux**, avec **une concurrence minime**, contrairement aux demandes de devis des annuaires en ligne.

En plus, **c'est très simple de se faire référencer sur la plateforme « RÉNOVER c'est gagner »**, quelques clics et c'est le déclic pour accéder à un nouveau marché.

Annexe Exemples de quelques chiffres clé

Utiles pour communiquer

UN POTENTIEL

2,2 millions de résidences principales en PACA

dont **57% construites** avant 1975

un potentiel significatif de gain énergétique sur les résidences principales

UN DÉFI

50 000 logements rénovés par an dans la région

UN MARCHÉ PORTEUR

1 312 à 1 447 M€

de travaux d'amélioration énergétique en 2015 Provence-Alpes-Côte d'Azur

3,71 milliards d'€

c'est le chiffre d'affaires 2015 pour l'ensemble de l'entretien-rénovation du logement en région

DES PROFESSIONNELS FORMÉS

3205 entreprises RGE

recensées fin novembre 2016 en Provence-Alpes-Côte d'Azur.

Pour entamer des travaux de rénovation énergétique :

42 % des Français attendent une meilleure information sur les aides et 1/3 attendent des démarches simplifiées*.

BUDGET

2 960 €

S'ils devaient réaliser des travaux d'isolation chez eux, les Français pourraient y consacrer un budget moyen de **2 960 €** (40 % sont prêts à dépenser plus de 2 000 € et 20 % plus de 5 000 €)**.

20% des ménages

ayant réalisé des travaux ont eu recours à un prêt.

Selon l'Etude OPEN 2014 :

« Les dépenses engagées par logement pour des rénovations dites performantes à très performantes se situent entre 11 000 € et 25 000 € ».

* Tableau de bord CERC PACA, janvier 2017

** Etude Les Français et le froid, Teksial/Opinion Way