

# LE DPE

## ARGUMENT N°1

### POUR LES AFFAIRES



« Le DPE, c'est LE moyen de contrôle de la RT 2005, celui qui lui donne tout son sens concret. Il apporte donc un excellent argument commercial à l'artisan. Qui peut dire à son client : si vous espérez faire une bonne affaire quand vous revendez votre maison, vous devez entreprendre des travaux ». Régis Hamonou, directeur plâtrerie-isolation de Quéguiner, résume bien tout l'enjeu du Diagnostic de performance énergétique, le fameux DPE, pour le professionnel qui intervient à sa suite.



## UTILISER LE LEVIER « DPE »

Aujourd'hui, plus de 6 000 diagnostiqueurs œuvrent sur le territoire français. Leur mission : établir le Diagnostic de Performance Énergétique (DPE) à l'intention de l'ensemble des propriétaires d'un appartement ou d'une maison individuelle ayant décidé de vendre ou louer leur bien. Il en est également de même pour toute transaction concernant l'habitat neuf.

La loi est en effet très claire : aucun acte de vente notarié ne peut être établi sans ce document officiel dont l'établissement par un professionnel « fige » le bilan énergétique du bien. Les codes « couleurs » du DPE sont désormais entrés dans les mœurs, à l'instar des étiquettes fleurissant depuis belle lurette sur les appareils électroménagers, par exemple. Le grand public a été sensibilisé au DPE très rapidement, d'autant que les récentes et spectaculaires hausses du prix de l'énergie ont servi de révélateur : un logement mieux isolé, c'est LA garantie d'économies importantes et le grand public en a désormais très bien conscience.

S'il donne un « cliché » instantané et parfaitement crédible du bilan énergétique de l'habitat concerné, le DPE possède une autre vertu, et non des moindres : le spécialiste qui

l'établit est également tenu de conseiller le propriétaire du bien sûr les travaux à effectuer pour bénéficier d'un meilleur bilan énergétique. Bien entendu, le secteur de la rénovation se retrouve ainsi en première ligne : renforcer l'isolation du toit, des combles, des murs (isolation par l'extérieur), changer les fenêtres, traquer les ponts thermiques, installer une chaudière ou une VMC plus performante..., la gamme des solutions est vaste.

Vous l'avez compris, le DPE, comme l'indique le titre de notre dossier, est bien l'argument n° 1 pour les affaires. Les professionnels se doivent donc d'utiliser ce levier-là, d'autant que leurs clients, nous le répétons, sont désormais parfaitement sensibilisés aux importantes économies d'énergie ainsi engendrées. Sensibilisation d'autant plus renforcée par les difficultés actuellement rencontrées par le marché de l'immobilier. Pour faire la différence, quoi de mieux qu'un habitat garantissant à son futur occupant (nouveau propriétaire ou locataire) une parfaite adéquation aux exigences du développement durable avec, à la clé, une importante source d'économies substantielles...

## ATTENTION À LA CERTIFICATION !

Le DPE constitue à l'évidence un excellent ressort pour développer l'activité dans la rénovation, assurément un secteur d'avenir surtout face à la crise qui touche le logement neuf. Mais attention : si le gouvernement a instauré le prêt à taux zéro (Eco-PTZ) concernant les travaux de rénovation, les conditions d'obtention (qui ne sont pas encore précisées à l'heure où ces lignes sont écrites) seront très certainement liées à l'emploi de matériaux certifiés.

Le CSTB est bien évidemment à la pointe de cette certification et a créé l'Association pour la Certification des Matériaux Isolants (ACERMI).

Ce référentiel est basé sur un double engagement dûment certifié : celui du fabricant « qui s'engage à mettre en place un système qualité et les moyens nécessaires pour contrôler la qualité de ses produits et le maintien de cette qualité dans le temps et celui du certificateur, organisme indépendant, compétent et reconnu, dont le rôle est de garantir la véricité des caractéristiques annoncées et de les réévaluer périodiquement. »

L'ACERMI définit précisément ce qu'est un bon isolant, pour une application donnée. Il doit être « performant » sur le plan de l'isolation, compatible avec d'autres matériaux de construction, facile à mettre en œuvre, suffisamment durable, économiquement compétitif et conforme aux réglementations applicables à la construction (Directive européenne Produits de la construction, réglementation thermique, CFC...).



Une liste complète des certificats en cours de validité est disponible sur le site de l'ACERMI (il est fort probable qu'elle servira de référentiel aux conditions d'obtention de l'Eco-PTZ). Il est donc impératif que l'artisan conseille les produits certifiés par l'ACERMI. Tous les produits certifiés ACERMI, y compris la liste de leurs fabricants, sont consultables via internet : [www.acermi.com/cer\\_listeprodcert.asp](http://www.acermi.com/cer_listeprodcert.asp)

## DES SOLUTIONS « VERTES » EN COMPLÉMENT...

Pour optimiser la consommation d'énergie, pas de secret : l'isolation et le chauffage restent les deux leviers majeurs. Et dans ce domaine aussi, la prise en compte du développement durable consacrée par le Grenelle de l'Environnement amène les artisans à colorer leur activité en « vert ». « Aujourd'hui à la différence d'hier, le client est prêt à sacrifier la cuisine aménagée pour investir de préférence dans les économies d'énergie », estime Bruno Dumont, charpentier-couvreur en Bourgogne, que ce soit en neuf ou pour la rénovation.

Voici quelques exemples de nouveaux créneaux parmi les clients MCD-Unis pour Bâtir.



### C'EST LA OUATE QU'ILS PRÉFÈRENT

Avant de croiser sur son chemin la ouate de cellulose, Raymond Barthe a pris des chemins détournés : cet artisan basé près d'Agen a rencontré... un vendeur de produits bio et un agriculteur. Le premier, auquel il sous-traitait des travaux d'isolation, lui a fait découvrir le matériau naturel il y a cinq ans. « On ne connaissait guère que la laine de verre piquante, poussiéreuse. J'en ai eu marre.

Quand cette personne m'a parlé de la cellulose, nous avons rappliqué aussitôt chez son fournisseur. Quelques jours, voilà que j'enlevais 87 m<sup>2</sup> précisément de laine dans une maison (on se souvient toujours bien de son premier chantier !). Le second l'a mis en relation il y a deux ans avec un client, « un militant de l'anti-laine de verre qui avait visiblement déjà fait le tour de la question sur Internet ». C'est à ce moment que l'activité « ouate » a pris son essor. « Depuis deux ans, elle a augmenté de 70 % », estime-t-il.

Raymond Barthe applique désormais la ouate Univercell de Soprema à raison de trois chantiers par semaine en moyenne, sur des maisons individuelles classiques en rénovation ou neuves, mais plus encore sur des maisons à ossature bois. Selon lui, « l'injecter n'a rien de compliqué. L'autre jour, j'ai posé 140 m<sup>2</sup> tout seul en quatre heures ». Il est vrai que l'artisan agenais peut se prévaloir de 35 ans de métier dont 19 à son compte... et que cet isolant naturel a stimulé son imagination. « Il faut adopter un état d'esprit de recherche d'amélioration continue ».

Il a mis au point son propre procédé combinant soufflage et chargement. Et il sait associer isolation par l'extérieur avec produit naturel et finition enduit. Après avoir lancé cette innovation avec le panneau fibre de bois, voici que la ouate le « démange » à nouveau, au point d'avoir entrepris en juillet les premiers essais. Il applique une projection humide et y ajoute une résine naturelle pour le liant. Tout cela a bien sûr un prix. La ouate de cellulose coûte une fois et demi plus cher que la laine minérale, « mais sa densité est triple, à 35 kg/m<sup>3</sup>, donc on s'y retrouve ». Le coût du procédé : plus de 5 000 euros, « mais je m'économise un salarié », conclut l'artisan innovateur.

## DE L'ISOLANT MINÉRAL À LA OUATE

Plusieurs années de pratique régulière de la ouate de cellulose permettent à Armand Pereira de se forger une idée assez précise sur les avantages et inconvénients de cet isolant, aussi bien du point de vue du poseur que de celui de l'occupant de la maison. Sachant que l'entreprise familiale de plâtrerie-isolation-carrelage

de 14 personnes est basée dans le département ensoleillé de l'Ariège. « Les performances thermiques sont excellentes. Si on souffle 30 cm, on atteint un R de 6. Le produit résiste bien à la chaleur extérieure, des clients m'évoquent une différence de 15 degrés chez eux quand la température grimpe à 35 degrés en plein cagnard. Ils soulignent aussi la bonne isolation phonique. Bref, plus d'un m'a demandé de passer de l'isolant minéral à la ouate. Cela étant, il y a le prix : compter 1,5 fois plus cher que la laine de verre ou de roche pour un pavillon. Et un temps de pose plus long. La ouate requiert beaucoup de soin, il faut la travailler de façon consciencieuse. Elle évite les ponts thermiques, mais à condition de ne pas laisser de petits trous dans le moindre recoin. Il faut surveiller en permanence le débit de soufflage, être débrouillard, jouer un peu les Mc Gyver pour atteindre tous les endroits des combles, des faux plafonds, etc. ». En dépit de ces contraintes, la ouate reste l'isolant préféré d'Armand Pereira. Dès lors que le budget du client le permet.

L'isolation représente moins de la moitié de l'activité de l'entreprise. Du point de vue technique en tout cas, Armand Pereira a constaté que l'application du produit naturel s'adapte aux types de construction les plus divers : la ouate, il l'a posée dans les combles d'un château du XVIII<sup>e</sup> siècle, des maisons à ossature bois, une grosse villa de 180 m<sup>2</sup>, mais aussi un cabinet médical, une maison en préfabriqué ou une vieille bâtisse sans charme.

## L'AVIS DU CLIENT : « IL FAIT TOUJOURS BON »

André Polycarpe a fait poser par l'entreprise Pereira pas moins de 230 m<sup>2</sup> de ouate de cellulose en novembre 2007 dans sa nouvelle maison, après avoir connu la laine de verre des années 1970 dans sa précédente propriété. Premier bilan. « Il fait toujours bon à l'intérieur, mais quand ça tape dehors, pas besoin d'installer une clim ! L'hiver dernier, j'ai tout de suite baissé tout le chauffage. Nous occupons la nouvelle maison quand les travaux ont eu lieu mais ceux-ci ne nous ont pas du tout dérangés, ils n'ont pas été salissants, et le tout a été réalisé en à peine une journée. Sur la comparaison de la consommation et donc l'économie budgétaire, il est encore trop tôt pour tirer des conclusions, compte tenu notamment de la particulière douceur du dernier hiver. Avant, je dépensais 1 800 euros de fioul. Ici, avec ma pompe à chaleur air/eau et plancher chauffant combinés à l'isolation ouate, je devrais dépenser 1 500 euros d'après EDF, mais je pense que ce sera moins en réalité. L'investissement, lui, est conséquent : il faut compter 17 000 euros pour l'installation de chauffage sans la ouate – dont on peut estimer le coût entre 4 000 et 5 000 euros dans le cas présent. Mais je suis sûr que je m'y retrouverai en confort. Et j'ai préféré miser sur ceci que sur le panneau solaire par exemple, on nous dit bien qu'une bonne isolation, c'est la première source d'économie d'énergie ».

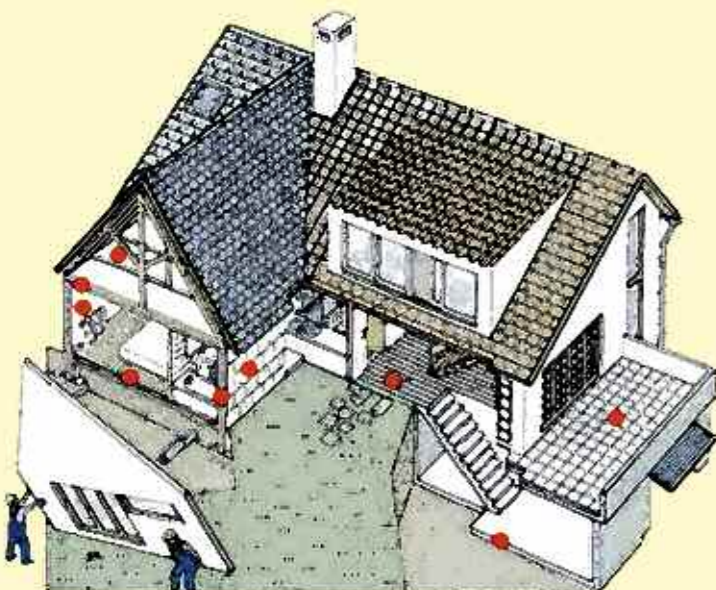
## SE FORMER AU SOLEIL

Son premier toit photovoltaïque, Bruno Plantureux l'a installé en 2003. Autant dire à la préhistoire : « À ce moment-là, on n'en parlait pratiquement pas et les gens le confondaient avec le capteur solaire ».



### OÙ UTILISER LES ISOLANTS CERTIFIÉS ?

Murs et parois verticales // Toitures et combles // Planchers et soubassements





La montée du discours sur les énergies renouvelables et les bâtiments à faible consommation a suscité la curiosité croissante des clients jusqu'à faire du photovoltaïque une spécialité à part entière de

l'entreprise de couverture-charpente-zinguerie Plantureux Sarl basée dans l'Indre. La technique de pose proprement dite ne diffère pas d'un chantier classique. « On raccorde soit une tuile Imerys de 1,20 m x 40 cm, soit un panneau de 2 x 1,20 m, sans qu'il y ait de différence fondamentale entre les deux modes », expose Bruno Plantureux.

Pour un couvreur, la spécificité du chantier photovoltaïque réside dans l'électricité, c'est à ce niveau qu'il faut acquérir des qualifications complémentaires. « Toute intervention doit en effet s'effectuer à deux : un spécialiste de la couverture plus un électricien ».



Bruno Plantureux et l'un de ses chefs d'équipe ont donc suivi la formation Qualit-EnR (énergies renouvelables) délivrée en une journée par Qualibat. « Rien de sorcier, mais c'est le minimum indispensable en protection, sécurité, pose et branchement des câbles, etc. » selon l'artisan. Le fait de compter seulement deux habilités en électricité suffit pour l'heure à couvrir... la demande. Mais celle-ci commence à monter, au point que le carnet de commandes « photovoltaïque » de Plantureux est rempli pour les dix prochains mois. La rénovation représente 90% de l'activité. Outre quelques chantiers agricoles et tertiaires (bureaux, locaux d'entreprise), la maison individuelle demeure le principal débouché, « avec une surface moyenne de pose de 25 à 30 m<sup>2</sup>, ce qui mobilise deux jours de travail, entre la préparation et la mise en œuvre ».

Selon Bruno Plantureux, le propriétaire rentabilise son investissement au bout de huit ans, compte tenu du prix du rachat du courant. Mais d'autres observateurs de ce marché évoquent un temps de retour de 15 ans.

## LA CLE EST DANS LA FORMATION

Bien sûr, l'époque est difficile, pour les artisans des métiers du bâtiment. Mais si une crise est un défi pour les professionnels, elle recèle aussi quelques opportunités à saisir. La clé de la réussite est dans la formation afin d'aborder à bras-le-corps les problématiques liées aux indispensables économies d'énergie qui, quoiqu'il arrive, devront être réalisées.

Sur les 32 millions de logement existants, plus de 20 millions devront être rénovés d'ici quatre décennies. Des marchés sans précédent sont donc à gagner.

Et pour cela, il faut se former. Les offres, dans ce domaine, sont multiples et se doivent d'être examinées avec soin en fonction de la situation de l'entreprise et de son évolution.

Mais l'enjeu est si grand que la formation est incontestablement au centre de l'évolution et l'amélioration de la performance énergétique.

## PROMODUL UNE OFFRE COMPLÈTE ET INNOVANTE

Tous les métiers du bâtiment sont concernés par cette offre (carreleurs, céramistes, charpentiers, chauffagistes, climaticiens, couvreurs, électriciens, plombiers, maçons, menuisiers, peintres, plâtriers, plaquistes...).

La formation se déroule en trois étapes :

- l'identification des éléments-clés de l'amélioration du bilan énergétique des bâtiments,
- la maîtrise des outils de mise en œuvre,
- la maîtrise des groupes de technologies à la pointe de la performance, ce dernier module se déclinant en 9 sous-modules « métier ».

La boîte à outils Promodul (BAO), un logiciel d'évaluation et d'amélioration de la performance énergétique des bâtiments, représente un superbe outil. La formation à son utilisation est intégrée dans l'offre Promodul.

Cette offre de formation bénéficie d'une prise en charge dans le cadre du dispositif des certificats d'économies d'énergie (arrêté du 19 décembre 2006).

Tous les renseignements au numéro azur 0 810 077 770 ou sur le site [www.promodul.fr](http://www.promodul.fr)

## L'EFFICACITÉ DE L'ISOLATION PAR L'EXTÉRIEUR

Charpente-couverture, ossature bois, isolation par l'extérieur : l'entreprise Dumont en Côte-d'Or suit ce cheminement. Le dernier volet demeure encore marginal. L'isolation mur extérieur s'applique en moyenne à une maison neuve par an et à quelques extensions de 40 à 90 m<sup>2</sup> chacune. Le client adhère spontanément au discours sur la suppression du pont thermique, qui représente une économie d'énergie d'environ 20%, et à la fonction de barrage au froid qu'assure le mur. Pour Bruno Dumont, c'est ensuite sur le terrain de l'esthétique qu'il s'agit de le convaincre, beaucoup plus que sur le point financier. « L'isolation par l'extérieur ne procure qu'un surcoût de 100 euros au m<sup>2</sup>, à comparer au total de 1200 - 1300 euros/m<sup>2</sup> que représente l'ensemble ossature-isolation-menuiserie. Celui-ci devient donc fort compétitif en réduisant l'écart avec la construction traditionnelle. Après, c'est l'esthétique de la façade qui entre en ligne de compte. Il n'est pas rare qu'un client demande à remettre un enduit ou un bardage



de bois. À l'inverse, les plus réceptifs à l'isolation extérieure se trouvent parmi ceux que rebute ou inquiète l'entretien d'une façade bois ».

Autre difficulté, que l'on retrouve dans les nouveaux matériaux d'isolation : les avis techniques. Ou

plutôt leur absence qui limite l'offre et requiert de l'artisan un côté militant en lui imposant de prendre de gros risques d'assurance s'il veut poser un produit non « labellisé ». L'isolation par l'extérieur, Bruno Dumont la privilégie en fibre de bois et conçoit son avenir en tant que complément à l'intérieur. Les charpentiers n'ont pas le monopole de la technique. Le cas de Raymond Barthe à Agen en témoigne, elle est également investie par les plâtriers, les plaquistes, les enduiseurs et les façadiers.



## ISOLATION NATURELLE : LE RÉSEAU S'INVESTIT

Après une année 2007 amplement consacrée à la RT 2005, les enseignes du réseau MCD-Unis pour Bâtir entrent dans le détail de sujets à l'intention de leurs



clients. L'isolation en général et ses produits naturels en particulier y occupent une place de choix.

Chausson a organisé en juin une soirée « spéciale » isolation par l'extérieur avec Parex-Lanko dans l'agence de Villeneuve-sur-Lot, à l'attention des plaquistes, plâtriers, enduiseurs, façadiers. Avantages, contraintes, techniques de pose, coûts : cette « rencontre du savoir-faire » a balayé de larges aspects de la question et elle pourrait se dupliquer dans le réseau de l'enseigne. Autre initiative : la formation du personnel aux questions d'isolation naturelle par des séances d'une à deux heures à la pause déjeuner avec Soprema (pour la ouate) et Isover (pour le chanvre), de façon à bien en parler en connaissance de cause. Il faut savoir dépasser le discours du propriétaire qui vous dit « je veux tel produit et telle épaisseur (de la laine en 240 par exemple) pour respecter la RT 2005 », relève Laurent Pecondon, chef d'agence à Boé [47]

Quéguiner fait la part belle à l'isolation naturelle dans la rubrique Développement durable de son « Guide confiance » adressé aux bénéficiaires de permis en Bretagne. Elle mène aussi un profond travail de sensibilisation de ses clients aux solutions en devenir, avec toutefois les précautions d'usage, souligne Régis Hamonou, directeur plâtrerie-isolation « Le chanvre reste une niche, mais il a progressé de 235% en volume dans nos agences en un an. L'isolation par l'extérieur, on en parle de plus en plus, mais les avis techniques sont en cours et il manque un ou des industriels référents. Le sujet doit donc encore être bordé ».



Chez Samse, une étape importante a été franchie le 18 juillet avec la rencontre à Valence entre 40 clients artisans et 7 fournisseurs dans le domaine de l'isolation naturelle et énergies renouvelables : Homatherm pour la fibre de bois, Soprema pour les toitures végétalisées, Naptural (plume-coton-laine de mouton), Isonat (chanvre et coton), Imerys (tuiles photovoltaïques), Velux (capteurs solaires) et Dorken (pare pluie). Une heure d'échanges a été aménagée avec chaque fournisseur. « Cette première sert d'étalon pour étudier sa déclinaison dans d'autres agences », indique Pierre Comte, directeur isolation-couverture du groupe Samse.

Par ailleurs, la marque Moboa en construction bois constitue un vecteur de communication pour le réseau MCD-Unis pour Bâtir sur toutes ces questions.