

Baptisée "Confort & Rénovation", cette démarche vise à sensibiliser les artisans, négociants et consommateurs finaux autour d'une offre simplifiée de solutions d'isolation thermique et acoustique.



Baptisée "Confort & Rénovation", cette démarche vise à sensibiliser les artisans, négociants et consommateurs finaux autour d'une offre simplifiée de solutions d'isolation thermique et acoustique.

En France, deux logements sur trois, soit la bagatelle de 20 millions de logements, sont à rénover d'ici 2050. C'est le constat fait lors du Grenelle de l'Environnement, qui a clairement identifié l'isolation des logements comme levier capital de la lutte contre le dérèglement climatique. Certes, les particuliers sont de mieux en mieux informés, tant et si bien qu'ils choisissent souvent eux-mêmes les solutions. Mais, le revers de la médaille, c'est que ces mêmes particuliers ont tendance à être noyés par le flot d'informations disponibles. De surcroît, les Français ne souhaitent pas seulement réduire leur facture d'énergie, ils veulent aussi bénéficier d'un bon confort acoustique et d'une bonne qualité de l'air à l'intérieur de leur logement. Or, si le choix de rénover thermiquement et acoustiquement semble une évidence, réaliser les bons travaux n'a rien de simple. Au final, le particulier n'a pas toujours les repères pour apprécier à leur juste valeur les préconisations formulées par l'artisan.

Et du côté de la maîtrise d'œuvre, qu'en est-il ? Invités à se mobiliser pour mener à bien ce programme herculéen, les 100 000 artisans poseurs de produits d'isolation sont eux aussi en demande d'outils simples d'aide à la décision : sur fond d'environnement réglementaire et fiscal favorable, les artisans doivent disposer des éléments pour justifier auprès de leurs clients leurs choix techniques en termes d'économie d'énergie, de crédit d'impôt ou encore de valorisation du patrimoine.

Quant aux distributeurs, interlocuteurs tant des particuliers que des artisans, ils jouent certes un rôle incontournable de conseil, mais ils doivent gérer une offre très large, connaître les spécificités d'une quantité de technologies et de fournisseurs.

Forts de leur complémentarité sur le segment des solutions plâtre-isolation, les deux industriels Isover et Placo, filiales du groupe Saint-Gobain, ont bien identifié ce besoin de simplification : simplifier l'offre pour mieux conseiller les clients, c'est d'ailleurs tout l'objectif de la marque commune « Confort et rénovation » qu'ils destinent aux artisans. Cette démarche innovante que

lance le tandem Isover-Placo participe d'un réel effort de simplification : une offre limitée à 52 solutions, adaptées à la plupart des situations de rénovation (murs et cloisons, toitures et combles, plafonds, sols), articulées autour de trois niveaux de confort « essentiel », « optimal » et « maximal », tant pour le confort thermique que pour le confort acoustique. Une vision globale de la rénovation qui cadre d'ailleurs très bien avec la journée « Thermique, acoustique et ventilation » organisée par le CIDB, le CSTB et le GIAc le 26 novembre prochain.

Le « Mémo », le guide au format de poche qui est mis gratuitement à la disposition des artisans, décline cette logique de manière astucieuse : pour chacune des solutions, une grille de lecture précise les performances thermiques et acoustiques, les économies d'énergie, la possibilité ou non de bénéficier du crédit d'impôt, l'épaisseur d'isolant, le surcoût (fourni posé) par rapport à la solution de base (confort essentiel), donnant ainsi au professionnel les moyens d'orienter au mieux leurs clients vers la solution correspondant à leurs besoins. « Facteur 4 » oblige, la gamme correspondant au confort thermique « maximal » répond aux exigences du label BBC (Bâtiment Basse Consommation).

Entre autres outils d'aide à la vente mis à la disposition des artisans en complément du mémo, un guide technique de 64 pages regroupe toutes les informations techniques nécessaires à l'artisan pour préparer son chantier. Document de référence, ce guide comprend les quantitatifs, les points singuliers de mise en œuvre, les DTU (document technique unifié) et précise jusqu'aux détails à faire figurer sur la facture pour que le client bénéficie du crédit d'impôt éventuel.

Le déploiement de la démarche comporte aussi l'organisation, du 20 octobre au 30 novembre 2008, d'un « Tour de France Confort et rénovation ». Dans 300 points de vente partenaires, les professionnels présents pourront découvrir le dispositif complet d'outils, dont le Mémo et la rubrique « pro » du site internet dédié www.confortetrenovation.com. Objectif avoué de ce tour de France : toucher 10 000 artisans d'ici fin 2008. La journée sera aussi l'occasion de découvrir l'offre de formation que met en place Isover-Placo pour accompagner la démarche.

Pour en savoir plus : www.confortetrenovation.com