



PRÉVENIR LE BRUIT EN MILIEU URBAIN
ÉLÉMENT D'UNE QUALITÉ DE VIE DURABLE



Mise en œuvre de solutions d'isolement de façade

Pourquoi ?



- Traiter un Point Noir du Bruit (démarche réglementaire)
- Limiter le risque de contentieux (démarche volontaire... (ou presque))

Nos projets 2011-2015

- Réseau SANEF (partie Nord)
- Réseau SNCF Réseau (ligne Calais-Dunkerque)
- Valenciennes Métropole (Quartier stade Nungesser)

Spécificités Locales



- Montrer les problématiques locales
- Montrer la diversité des cas rencontrés
- Plus sur le ressenti que sur la technique
- Partager quelques cas à la fois spécifiques et communs de ces dossiers

- Il n'y a pas de technique, de statistique, d'acoustique...
- Pas une expérience unique mais notre expérience locale

Spécificités Locales



- Traversées de zones urbanisées (A1, A26...)
- Habitations dispersées en campagne
- Trafic très important (A1 TMJA à + de 100.000 V/J)
- Passage sur des tracés anciens (A1 1950-1970)
- Emplacement historique (stade)
- Modifications successives (Élargissement, modification de trafics, déplacement)
- Diversité socio-économique historique de la population (Artois, Pays Minier, Flandres, Zone côtière)

Spécificités Locales



- ATTENTION : Le Nord, ça n'est pas (que) Germinal
- Mais pas non plus Monaco...
- Densité élevée en proximité des zones bruyantes étudiées, de cas socialement difficiles voire très difficiles
- Souvent difficile de se comprendre (administratif, enjeux, problèmes des travaux déjà réalisés / à réaliser, convention, règlement des menuisiers...)
- Souvent un très bon accueil des riverains sauf cas spécifiques
- Le moins bon accueil est souvent dans les catégories sociales plus élevées

Typologies rencontrées

DE ÇAÀ ÇA



Typologies rencontrées



Typologies rencontrées

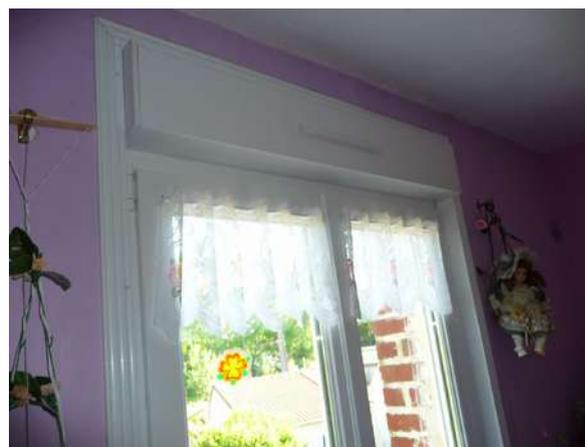


États rencontrés



- Du 4 mm
- Du 4-10-4 (vitrage thermique)
- Du triple vitrage « acoustique » nous dit-on...
- Logement humide et insalubre
- Logement rénové avec faibles moyens
- Logement parfois très bien rénové
- Des travaux en cours
- Fenêtres neuves
- Fenêtres d'époque...
- Chauffage charbon encore trouvé
- Isolation thermique souvent faible
- VMC et ventilation en menuiseries rares
- Extensions d'extension...

États rencontrés



États rencontrés



Objectif et Réalisation



- Objectifs : Entre 30 et 34 dB
- Mesurés : Entre 21 et 36 dB
- Objectifs variés / Faisabilités variées
 - Traitement des fenêtres, volet roulant, entrées d'air
 - Doublage de combles
 - Reconstruction totale ?
- Doit-on traiter pour 30dB quand on a un objectif de 30 dB ?
- Doit-on remplacer des fenêtres en très bon état en 4-10-4 (thermique) avec un isolement mesuré de 28dB pour viser un isolement de 30 dB ?
- Doit-on traiter plus, pour que les habitants aient une réelle différence de vie ?
- Doit-on rembourser sur facture si le programme le permet ?

Que faire dans ces cas ?



Qui fera les travaux ?



- Difficulté de trouver des entreprises qui savent travailler chez les particuliers avec un niveau de connaissance suffisant des enjeux acoustiques pour les objectifs les plus élevés
- Micro-entreprises, entreprises, groupes nationaux « marketés » parfois peu scrupuleux
- L'ami du beau frère qui a son oncle qui est menuiser...
- Difficulté de s'assurer de la qualité du matériel effectivement posé (Procès Verbal des menuiseries, conformité au PV)
- Difficulté de s'assurer de la fiabilité, des habitudes de poses, de la qualité de finition, du SAV (tout le monde sera perdant en cas de problème)

Notre Stratégie



- Riverain souhaitant travailler avec son « menuisier de confiance »
 - Demande des PV
 - Demande de références
 - Demande de devis très détaillés
 - Implication du riverain dans son choix en le sensibilisant sur les enjeux
 - Demande de plusieurs devis
 - Proposition d'autres menuisiers de confiance en comparatif
 - Constats et mesures de vérification
- Riverain ne connaissant pas de menuisier
 - Proposition de plusieurs « menuisiers de confiance » intervenant dans son secteur
 - Menuisiers préalablement sélectionnés (entretien, références, PV, testés préalablement ou sur la même opération, capacité de SAV, devis type...)
 - Constats et mesures de vérification

Conclusion de ces expériences



Notre ressenti :

- Humainement pas simple
- Cas de conscience (ça laisse des traces)
- Solutions parfois pas satisfaisantes
- Difficulté de gestion (assistance, relances, « multi-explications »...)
- Peu d'acoustique mais beaucoup de relationnel

Notre intervention :

- Dimension relationnelle très importante (entre Ch'ti)
- Interface entre le gros maître d'ouvrage et le petit maître d'ouvrage
- Maîtrise des coûts et de la qualité des travaux
- Présélection d'entreprises « menuisiers de confiance »