

RETOUR D'EXPÉRIENCE #4 – Charpentier

Appel à expérimenter Coop'Réno Breizh RénoPartage

Partenaires de nos actions

COFINANCÉ PAR
UNION EUROPÉENNE



L'Europe s'engage
en Bretagne



Membre du réseau



Sommaire

INTRODUCTION

Programme Coop'Réno (ADEME)
Présentation de l'interlocuteur

1. ACCOMPAGNEMENTS PROPOSES

- 1.1. Visite avant accompagnement
- 1.2. Accompagnement continu
- 1.3. Autres accompagnements en réflexion

2. CONTRACTUALISATION

- 2.1. Devis complet évolutif
- 2.2. Réflexion sur un contrat de MOE

3. PRATIQUES

- 3.1. Typologies de bâtiments traités
- 3.2. Gestion des matériaux

4. RESPONSABILITES

- 4.1. Cadrage contractuel
- 4.2. Influence technique
- 4.3. Sécurité sur chantier

5. FREINS MAJEURS À L'ARA

- 5.1. Frein assurantes
- 5.2. Frein économique

CONCLUSION



Introduction

Le projet Coop'Réno (ADEME)

L'expérimentation Coop'Réno, portée par l'ADEME, s'inscrit dans une volonté nationale de soutenir les approches accompagnées de la rénovation, en particulier dans les contextes d'auto-réhabilitation. Ce programme vise à **identifier et valoriser les initiatives locales** qui proposent des modèles innovants, coopératifs et solidaires, à rebours des parcours classiques de rénovation pilotés par des opérateurs privés. Batylab fait partie des 12 projets lauréats de cet appel à projets.

Dans ce cadre, plusieurs structures impliquées dans l'Auto-Réhabilitation Accompagnée (ARA) ont été sollicitées pour **partager leurs pratiques, leurs difficultés et les leviers identifiés** pour consolider ce modèle émergent. Le présent retour d'expérience s'appuie sur l'**exemple d'un charpentier** faisant partie d'une société coopérative et participative (SCOP). charpentier de métier, il en fait son activité principale, mais il pratique également l'isolation bio et géosourcée sur du bâti ancien et traditionnel, ainsi que la construction à ossature bois, et propose de l'accompagnement à l'auto-réhabilitation sur les tâches les moins « risquées ». L'entretien avec cet artisan charpentier s'est basé sur une grille élaborée avec le regard croisé d'un assureur et d'une juriste, dans une logique de mise en dialogue entre pratiques de terrain et cadre réglementaire.

Présentation de l'interlocuteur

Pour différentes raisons, l'ensemble des retours d'expériences ont été anonymisés. Nous parlerons donc de "l'artisan charpentier" dans le cadre de ce dossier.

Basée proche de Rennes, la société coopérative et participative (SCOP) est constituée de quelques dizaines de salariés. Les artisans sont salariés de la SCOP, leur garantissant ainsi l'accès aux droits des salariés. Cela leur permet également d'avoir de l'outillage en commun afin de diluer les charges relatives au remboursement de ces investissements, d'avoir une gestion commune des modalités administratives (assurance, paie, ...).



Concernant notre artisan charpentier, il travaille en grande majorité sur des projets de maison individuelle, mais est également amené à travailler sur des projets portés par des collectivités, principalement à l'échelle communale et en réalisation clé en main. Il lui arrive également sur des projets clé en main de travailler en sous-traitance pour d'autres artisans/entreprises.

L'artisan possède les certifications RGE relative à la toiture, l'isolation thermique par l'extérieur (ITE), l'isolation thermique par l'intérieur (ITI) et l'isolation des planchers bas. Les prestations qu'il propose sont donc de natures diverses, allant de son cœur de métier, c'est-à-dire la **charpente et la construction à ossature bois, jusqu'à l'isolation bio et géosourcée par l'intérieur ou l'extérieur sur du bâti ancien ou traditionnel**. Il pratique néanmoins majoritairement l'isolation en insufflation. Il déclare ne pas réaliser de démarchage commercial pour les travaux d'isolation, préférant conserver la mise en avant de son métier de base.

4

Notre interlocuteur indique avoir également pratiqué l'ARA en tant que maître d'ouvrage (MOA). Il a notamment fait appel à un maçon professionnel pour créer des ouvertures dans sa maison. Il déclare ne pas avoir eu recours à un dispositif assurantiel dans le cadre de ces travaux.

Ce retour d'expérience se concentre uniquement des missions d'accompagnement du MOA dans une démarche d'auto-réhabilitation accompagnée.



01. Accompagnements proposés

L'artisan explique qu'il ne pratique qu'une seule forme d'accompagnement, et que celle-ci **ne concerne que les travaux relatifs à l'isolation**. La réalisation de tâches purement structurelles est selon ellui trop compliquée à accompagner car elle nécessite un véritable savoir-faire qui ne peut s'apprendre en quelques heures. Des notions de sécurité des acteurs rentrent également en jeu.

1.1. Visite avant accompagnement

Dans son accompagnement ARA, **l'artisan réalise systématiquement une visite conseil avant contractualisation**. Cette visite sert à évaluer la nature et la durée des travaux nécessaires à réaliser, ainsi qu'à cadrer la pré-étude structurelle potentielle à réaliser pour l'établissement d'un devis.

Cette phase ne comprend aucune forme de contractualisation. L'artisan estime qu'il y a **trop de risque à ce que le MOA lia fasse intervenir uniquement pour avoir des conseils**, pouvant induire une mise en cause potentielle si sinistre il y a, et qu'il est écrit noir sur blanc que l'artisan est venu prodiguer des conseils sur le terrain.

L'artisan indique cependant que cette visite est plus ou moins répercutée par la suite dans le devis transmis au MOA.

- Public visé : tout MOA souhaitant se lancer dans une mission d'ARA
- Financement : visite intégrée dans le devis formulé pour la suite de la mission

1.2. Accompagnement continu

La formule d'accompagnement proposée s'articule autour d'une présence continue de l'artisan sur le chantier. La mission s'étale alors de la conception avec la réalisation de plans, à la réalisation en coopération sur le chantier. L'intérêt de ce type d'accompagnement pour le client est que **son temps passé sur le chantier représente un gain par rapport au devis initialement formulé**. Cette formule permet également d'avoir une vision relativement claire sur le planning des travaux, puisque l'artisan agit comme si l'intégralité des travaux était réalisée par ses soins.



« Il y a trop de risque que la personne se plante. »

Le choix de ne pas proposer d'accompagnement « ponctuel » est réfléchi. Que cela soit en termes de défauts de construction, ou de responsabilité relative à la sécurité sur chantier, l'artisan estime qu'il y a **trop de risque à laisser le MOA travailler seul sur le chantier**. Il indique également qu'un accompagnement plus ponctuel nécessite une organisation beaucoup plus souple car on ne connaît pas à l'avance les capacités et les possibilités qu'à la MOA pour réaliser son chantier dans un temps donné.

Enfin, l'artisan explique que ce type d'accompagnement n'est proposé que si le facteur humain semble le permettre.

■ Public visé : MOA souhaitant s'investir sur son chantier en présence d'un professionnel, souvent pour limiter ses coûts de main d'œuvre

■ Financement : devis initial sur la base d'une prestation complète, avec avenant en fin de chantier suivant le temps gagné grâce à l'aide du MOA

1.3. Autres accompagnements en réflexion

Au cours de l'entretien, l'artisan a cependant exprimé des possibilités quant à la création de formules d'accompagnement sur des travaux structurels. Il a notamment évoqué des tâches relatives aux structures secondaires telles que du chevronnage, ou encore la réalisation de planchers type OSB ou massifs. Ces tâches sont selon ellui secondaires, et ne présentent pas de risques majeurs quant à la qualité générale de la construction. Des contraintes relatives à la sécurité des interlocuteurs du chantier semblent tout de même limiter ces possibilités.

Pour les MOA désireux de réaliser la totalité de leurs travaux par eux-mêmes, **l'artisan réfléchit au développement d'une maîtrise d'œuvre (MOE)** lui permettant d'avoir un statut de « conseiller » et limitant ainsi les zones de flous assurantiels.



02. Contractualisation

Pour les missions d'accompagnement à l'auto-réhabilitation, l'artisan propose des **contrats entreprise classiques**, prenant en compte une prise en charge complète des travaux par ses soins. Ce mode de contractualisation lui permet d'avoir une certaine souplesse quant à l'aide réellement fournie par la main d'œuvre du MOA, qui n'est alors déduite qu'en fin de chantier sous la forme d'un avenant sur facture.

2.1. Devis complet évolutif

Dans le cadre d'un accompagnement complet, le devis initial établi par l'artisan correspond à une réalisation complète des travaux par ses soins. L'intérêt pour le MOA est donc de **passer le maximum de temps sur le chantier** de façon à aider le professionnel, limitant ainsi les coûts de main d'œuvre. Lors de la facturation finale, une **déduction du temps que le MOA a fait gagner à l'artisan** est alors appliquée.

L'artisan indique néanmoins qu'il ne propose cette procédure que **si le client ne réalise pas de demandes d'aides dimensionnées sur la base de la facture initiale**. Il estime en effet qu'il serait malhonnête de permettre au client d'obtenir une aide surdimensionnée sur la base d'une facture pour laquelle il reçoit un avoir sur facture.

2.2. Réflexion sur un contrat de MOE

Pour les MOA désireux de réaliser la totalité de leurs travaux par eux-mêmes, l'artisan réfléchit à se lancer en tant que maître d'œuvre. Il indique que **cette démarche lui permettrait de s'affranchir des contraintes assurantielles de l'ARA en détachant sa décennale de sa mission de MOE**, tout en permettant au MOA d'avoir accès aux conseils d'un professionnel.

L'artisan précise qu'il ne pourrait pas vendre à la fois une mission de MOE et une mission d'entreprise/artisan sur le même projet car cela créerait un conflit d'intérêt.



03. Pratiques

3.1. Typologies des bâtiments traités

Sur ses missions d'accompagnement à l'auto-réhabilitation, l'artisan travaille dans grande majorité sur des **bâtisses réalisées en maçonnerie ancienne**, type constructions en pierres, en terre, ou en bauge. Dans la grande majorité des cas, ces bâtisses ne sont **pas, ou sont très mal isolées**. Des **problèmes d'humidité** allant parfois jusqu'à des problèmes de condensation ou encore des **champignons**, sont dans certains cas présents sur les bâtisses avant rénovation. L'artisan évoque cependant qu'en cas de bâtiments non habités et réalisés en techniques anciennes, aucun de ces problèmes n'est relevé. Il indique également avoir affaire à des **défauts structurels, notamment sur les charpentes**, pouvant nécessiter la réalisation d'un diagnostic xylophage, vrillettes ou champignons, et par la suite un retraitement si besoin il y a.

Dans sa démarche d'établissement du devis, l'artisan explique qu'il préfère chiffrer au plus défavorable, quitte à réaliser un avenant sur facture en fin de chantier si certaines tâches n'ont finalement pas été nécessaires. Cette façon de faire lui évite le recours aux TS (Travaux Supplémentaires).

«Je préfère que ce soit le MOA qui refuse de participer plutôt que moi qui le lui refuse.»

L'artisan indique qu'il ne refuse jamais d'ellui-même un accompagnement. Néanmoins, lorsqu'il estime qu'il y a incompatibilité de caractère, ou que le MOA n'est pas suffisamment aguerri pour participer activement au chantier, il fait en sorte de poser un cadre très contraint conduisant le MOA à renoncer à participer.

3.2. Gestion des matériaux

Dans la **quasi-totalité de ses chantiers, l'artisan prend en charge l'achat des matériaux**. Il indique que cette façon de procéder permet aux clients d'avoir des matériaux de qualité supérieure (notamment pour les ouvrages bois), et à des prix équivalents à un achat direct par le particulier. Certaines quantités ne sont pas totalement calibrées à l'établissement du devis, comme les sections des éléments porteurs en bois. L'artisan réalise alors un pré-calcul lui permettant d'avoir une quantité au bas mot.



Très ponctuellement, l'artisan travaille avec des matériaux fournis directement par le MOA. Il donne notamment pour exemple un chantier sur lequel le bois mis en œuvre provient de bois appartenant au MOA. En tant que charpentier, l'artisan trouvait intéressant d'avoir cette démarche comprenant l'ensemble du parcours de la matière, allant de sa production en pleine nature, jusqu'à la découpe pour la mise en œuvre sur le chantier.



©Photo de l'artisan

04. Responsabilités

L'un des points les plus sensibles lorsque l'on parle d'un projet en Auto-Réhabilitation Accompagnée est le cadre légal concernant la **répartition des responsabilités**. L'artisan charpentier qui nous fournit ici son retour d'expérience conduit une **démarche prudente** d'accompagnement à l'auto-réhabilitation. Son appartenance à une SCOP, ainsi que les risques que peuvent induire une pratique « hors cadre légal clair » sont selon ellui des éléments qui ne lui permettent pas de proposer un accompagnement plus distant par rapport au MOA. Ce sont les raisons pour lesquelles le format d'accompagnement qu'il propose se repose sur une **coopération continue sur le chantier**.

« Dans la manière dont je pratique l'ARA, j'engage ma responsabilité. Je l'engage auprès du client, mais aussi auprès de l'assureur. »

4.1. Cadrage contractuel

L'artisan porte une **attention particulière à l'élaboration de ses devis**. L'intitulé de chaque ligne est donc réfléchi de façon à limiter le plus possible les risques de mise en cause « injuste » en cas de sinistre.

Iel cite par exemple le cas de la fourniture de matériaux prise en charge par le MOA. Il explique alors que la mention « matériaux fournis par le client » est alors indiquée clairement dans le devis.

4.2. Influence technique

Comme expliqué dans la partie 1.1, l'artisan réalise systématiquement une visite avant l'établissement d'un devis. Cette visite se fait toujours oralement et sans traces écrites, évitant ainsi tout problème pour l'artisan si le MOA décide finalement de réaliser ses travaux seul sur la base des conseils donnés au cours de cette visite.

4.3. Sécurité sur chantier

La responsabilité en cas de blessure du MOA sur le chantier représente également une zone de floue. C'est d'ailleurs la raison majeure qui a guidé l'artisan à **ne pas proposer de prestations d'accompagnement sur des travaux de charpente**, considérant que c'était **trop dangereux, en plus d'être très technique**.



C'est également une des raisons qui l'ont conduit à ne pas proposer d'accompagnement « distant », et donc à la volonté d'être présent en permanence sur le chantier. Il donne par exemple le cas d'un chantier avec un échafaudage sur lequel le MOA tomberait de ce dernier en l'absence de l'artisan. Il considère cette possibilité comme étant trop risquée, et préfère assumer la responsabilité totale en étant présent sur toute la durée du chantier, et en étant **garant de la sécurité**.



05. Freins majeurs à l'ARA

5.1. Frein assurantiel

«Tu as le bon sens, tu as l'honnêteté, et puis tu as le légal.»

Le cadre assurantiel présente de très nombreuses zones d'ombres selon l'artisan. C'est pour cette raison qu'il limite ses propositions d'accompagnement aux travaux « peu ouvrages ».

L'artisan exprime également une **méconnaissance des dispositifs assurantiers existants** permettant de cadrer l'ARA. Il indique néanmoins que le peu de connaissance qu'il possède sur le sujet indique une **disproportion économique de ce type de contrats d'assurance**, qui plus est quand on part du principe que l'ARA est avant tout un moyen de faire des économies pour les ménages ayant des revenus modestes.

L'artisan exprime le fait que **le bon sens est parfois en décalage avec le cadre légal en vigueur**, et que le facteur humain peut également constituer un frein pour les artisans du secteur du bâtiment, ne sachant pas comment un MOA réagirait face à un sinistre apparaissant dans les 10 ans après la réalisation des travaux.

5.2. Frein économique

«Aujourd'hui je ne peux pas proposer de prestation ARA qui porte vraiment ce nom-là.»

Le manque de cadrage contractuel relatif à l'ARA ne permet pas le développement d'un véritable marché relatif à l'auto-réhabilitation accompagnée. L'artisan exprime que selon ellui il n'y a qu'un **marché informel de l'ARA**.



Conclusion

Cette analyse permettant de présenter le retour d'expérience d'un artisan sur l'Auto-Réhabilitation Accompagnée met en lumière certains manques dans le cadre légal en vigueur, limitant ainsi les possibilités de développement d'une filière d'Auto-Réhabilitation Accompagnée.

«Si c'était périmétré d'un point de vue assurantiel comme l'est notre métier de base, j'en ferais plus.»

La question assurantielle est selon l'artisan la principale problématique à l'heure actuelle. Les parties prenantes sont très souvent dans le flou sur les responsabilités de chacun. Cela crée une réticence chez certains artisans, qui n'osent finalement pas proposer ce format d'accompagnement. C'est la raison pour laquelle notre interlocuteur a opté pour une formule d'accompagnement comprenant une présence continue sur le chantier, ce qui lui permet d'assumer plus facilement les responsabilités assurantielles. Des questionnements se posent également pour le MOA quant à la possibilité de revendre le bâtiment dans les 10 ans qui suivent les travaux, notamment lorsque l'accompagnement ne présente pas une présence continue de l'artisan sur le chantier.

La seconde problématique limitant le développement de l'ARA selon l'artisan est la question du modèle économique. Il exprime qu'à l'heure actuelle le **manque de vision contractuelle claire entrave le développement d'un marché de l'ARA, y compris les questions relatives à l'accès aux subventions** en ayant recours à cette pratique.

Un cadre légal clair permettrait donc de rassurer à la fois l'artisan et le MOA, et de mettre en avant ce dispositif d'auto-rénovation permettant aux propriétaires de rénover par eux-mêmes et avec l'aide de professionnels.

L'Auto-Réhabilitation Accompagnée présente donc de nombreux avantages, à la fois pour tout professionnel qui aspire à diffuser ses connaissances, et pour tout particulier qui souhaite s'impliquer dans la rénovation et avoir une connaissance plus fine de son patrimoine bâti.



**23 rue Victor Hugo
35 000 Rennes**

contact@batylab.bzh
02 90 01 54 65

Retrouvez-nous sur
www.batylab.bzh



Partenaires de nos actions

Cofinancé par
UNION EUROPÉENNE



L'Europe s'engage
en Bretagne



Membre du réseau

