

RETOUR D'EXPÉRIENCE #2 – Électricien

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. Aide à la conception
 - 1.2. Création d'une notice d'installation
 - 1.3. Formation à certains gestes techniques
 - 1.4. Suivi en réalisation
-

2. CONTRACTUALISATION

- 2.1. Accompagnement purement "intellectuel"
 - 2.2. Accompagnement aux gestes techniques
 - 2.3. Accompagnement à la réalisation
-

3. PRATIQUES

- 3.1. Typologie des bâtiments traités
 - 3.2. Gestion des matériaux
-

4. RESPONSABILITES

- 4.1. Cadrage contractuel
 - 4.2. Influence technique
-

5. FREINS MAJEURS POUR UN·E ELECTRICIEN·NE

- 5.1. Frein économique
 - 5.2. Frein assurantes
-

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 est donc à l'initiative d'un projet faisant 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 artisan électricien** pratiquant l'accompagnement à l'auto-réhabilitation en Ile-et-Vilaine, pour explorer les dimensions juridiques et assurantielles de l'ARA. L'entretien avec l'artisan 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 électricien" dans le cadre de ce dossier.

Basé entre Rennes et Dinan, notre interlocuteur a créé son entreprise de travaux d'installations électriques en 2022. Intéressé par les thématiques du bâti ancien, il s'est formé spécifiquement aux travaux d'électricité dans les bâtiments de cette nature.

A grande majorité sur des **projets de maisons individuelles**, il propose plusieurs types de prestations, allant de l'accompagnement à la conception du réseau, jusqu'à la réalisation complète par ses soins des travaux d'installation électrique.



Ce retour d'expérience s'intéresse particulièrement aux propositions relatives à l'accompagnement du MOA sur son projet d'installation électrique. Il ne traite donc pas des installations réalisées dans leur complétude par l'artisan lui-même.



01. Accompagnements proposés

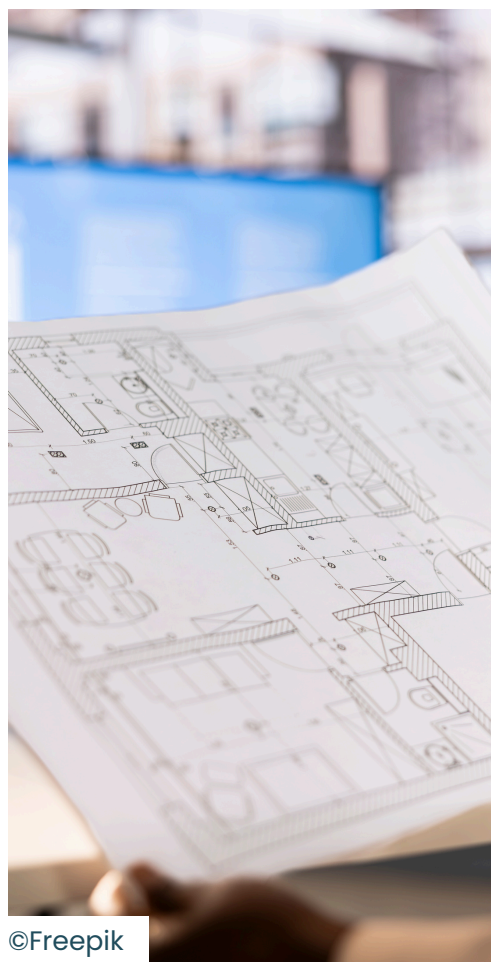
L'accompagnement proposé par l'artisan peut prendre plusieurs formes. L'objectif étant de s'adapter aux contraintes relatives au projet du MOA, en lui proposant un **accompagnement plus ou moins distant suivant la complexité de l'opération**. Pour ces raisons, il ne propose un **accompagnement qu'en cas de création complète d'un réseau électrique**, estimant qu'il y a trop de risques lorsqu'il s'agit d'une rénovation partielle d'un réseau existant. Dans ces cas de figures il propose donc uniquement une prise en charge complète des travaux par ses soins.

1.1. Aide à la conception

En amont des travaux, l'artisan propose un **accompagnement à l'implantation des équipements électriques**. La première ébauche peut venir du MOA si celui-ci le souhaite. Viennent ensuite des aller-retours afin d'aboutir à une implantation finalisée sur papier.

L'objectif de cette première phase est de **cadrer les besoins du MOA**. Elle permet également d'avoir une base pour l'étape suivante de l'accompagnement qui nécessite de **connaître la liste des équipements nécessaires** pour les travaux.

A savoir que pour avoir accès à la suite de l'accompagnement, l'artisan rend obligatoire cette étape.



©Freepik

■ Public visé : MOA souhaitant avoir l'aide d'un professionnel pour l'implantation d'équipements électriques

■ Financement : dépend de la complexité du projet, vendu environ 350 à 400 €HT la journée

1.2. Création d'une notice d'installation

L'étape suivante proposée par l'artisan a évolué au fil du temps. Elle consiste en la création d'une notice d'installation à destination du MOA, lui permettant de **commander les matériaux et équipements nécessaires via un panier pré-rempli**, ainsi que de **réaliser les travaux par lui-même en suivant la notice, étape par étape**.

Cette notice était initialement conçue directement par l'artisan. Après quelques expériences sous ce format, il a découvert qu'un confrère breton pratiquait ce même type d'accompagnement via un logiciel créé par ses soins. Ce logiciel lui permettait d'aller beaucoup plus vite, de proposer un contenu beaucoup plus fourni que ce que proposait notre artisan, et cela pour le même prix. Il a donc noué un partenariat afin de proposer cette solution à ses clients.

L'artisan oriente donc désormais le MOA vers ce deuxième interlocuteur afin de contractualiser directement avec lui la conception de la notice, puisque son entité juridique ne lui permet pas de réaliser de la sous-traitance.

Une fois cette notice finalisée, le **MOA a théoriquement la capacité de réaliser l'intégralité de son installation en autonomie**. Cependant, et toujours dans une démarche d'accompagnement, l'artisan propose des temps courts de formation afin de transmettre quelques gestes spécifiques, afin de rassurer le client, et de lui faire gagner du temps.

■ Public visé : MOA non sachant nécessitant une notice détaillée comprenant les différentes étapes à réaliser

■ Financement : mission globale compris déplacement sur chantier, échanges téléphoniques et par mail, aide à la conception, et accompagnement. Vendue 1000 €HT.

1.3. Formation à certains gestes techniques

Vient ensuite le début des travaux. Afin de lancer le MOA sur de bons rails, l'artisan propose une **formation courte sur la réalisation de certains gestes techniques**, comme pour passer des gaines précisément, sans perte de temps, et en toute sécurité.



■ Public visé : MOA non sachant nécessitant une notice détaillée comprenant les différentes étapes à réaliser

■ Financement : mission globale compris déplacement sur chantier, échanges téléphoniques et par mail, aide à la conception, et accompagnement. Vendue 1000 €HT.

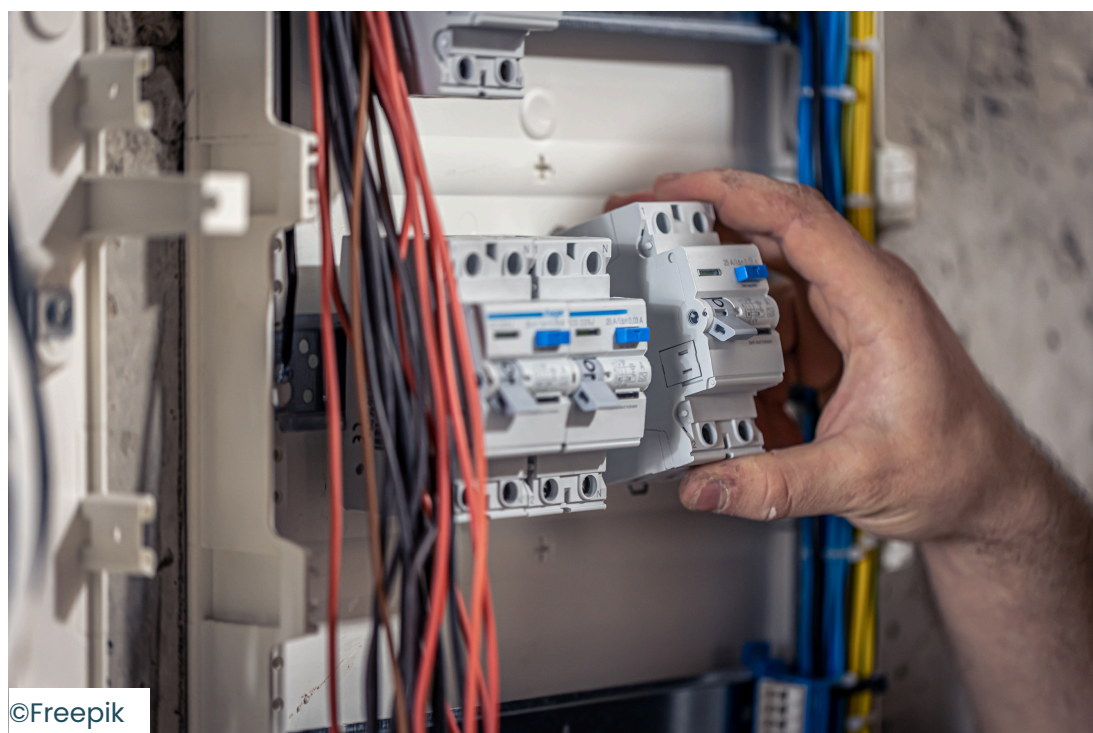
1.4. Suivi en réalisation

Si le MOA en formule la demande, l'artisan propose un **suivi partiel du chantier**. Cette mission est réalisée moyennant un **coût supplémentaire adapté au temps à consacrer sur le chantier**. Dans certains cas de figure, le MOA demande à l'artisan de finir le chantier. Il réalise alors une proposition financière sur la base du temps qu'il estime devoir y passer.

L'artisan **ne propose pas de validation technique type VISA d'exécution**. Lors de la visite il ne transmet **aucun document écrit** à la MOA. Charge donc à lui de prendre les notes nécessaires sur les sujets relevés lors de la visite.

■ Public visé : MOA nécessitant la présence du professionnel avant ou au cours du chantier

■ Financement : coût selon le nombre de jour à raison de 350 à 400 €HT par jour



©Freepik

02. Contractualisation

L'artisan propose des contrats relatifs à de la **prestation intellectuelle** dans la majeure partie des cas. Il s'apparente à un formateur en prêtant bien attention aux termes employés dans l'intitulé des missions proposées.

Concernant les chantiers sur lesquels il intervient directement, le contrat est différent puisque les travaux sont réalisés sous sa propre responsabilité.

2.1. Accompagnement purement "intellectuel"

Sur les deux premières phases de l'accompagnement, c'est-à-dire **l'aide à l'implantation des équipements électriques** et la **création puis mise à disposition de la notice d'installation**, le contrat concerne des prestations purement intellectuelles, comme si l'artisan se trouvait être un bureau d'études. Il a donc des **responsabilités sur ce qui est indiqué dans la notice**, mais si une problématique intervient à la suite d'un mauvais suivi des « consignes » par le MOA, il n'engage selon lui pas sa responsabilité.

2.2. Accompagnement aux gestes techniques

Lorsque l'accompagnement comprend la phase de formation aux gestes techniques, les **aspects contractuels sont déjà plus flous...** En effet, l'artisan estime que dès lors qu'il intervient sur le chantier, il prend le risque d'être mis en cause si un problème survient, même si la partie problématique n'a pas été réalisé par ses soins.

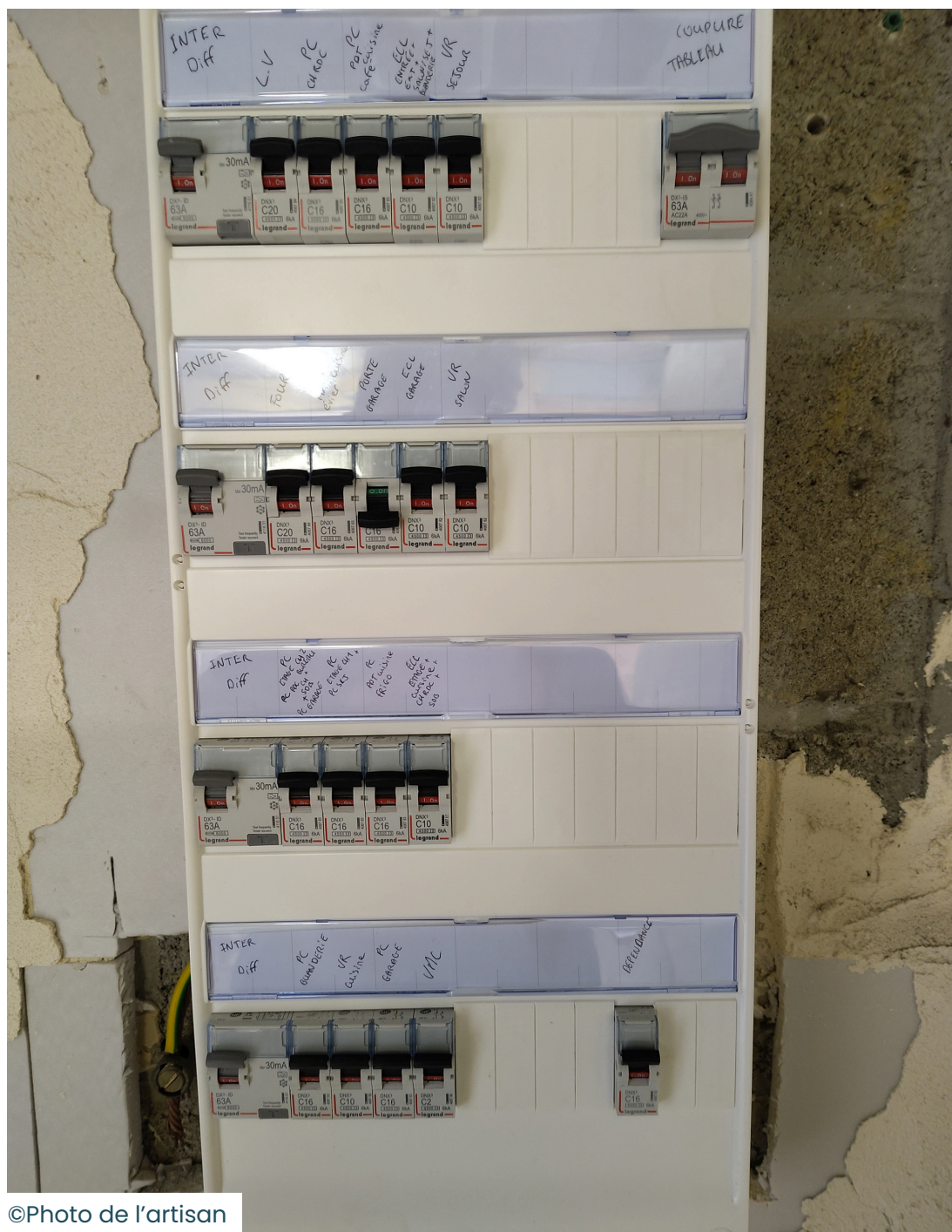
Il précise que son intervention dans le cadre de la formation se limite à la transmission des gestes techniques (mise en œuvre, manipulation, bonnes pratiques), et **ne relève pas d'une formation au fonctionnement de l'installation électrique.**



2.3. Accompagnement à la réalisation

L'artisan indique que, pour son corps de métier, il n'y a **pas d'intérêt à proposer un accompagnement en simultané**, c'est-à-dire avec une présence permanente du professionnel et du MOA sur le chantier. Il indique en effet que le temps de formation ajouté au temps passé par l'artisan sur le chantier ne présente **pas de gain économique pour le MOA**.

Néanmoins, il propose sous une formulation contractuelle plus standard, de réaliser par ses soins la complétude des travaux.



©Photo de l'artisan

03. Pratiques

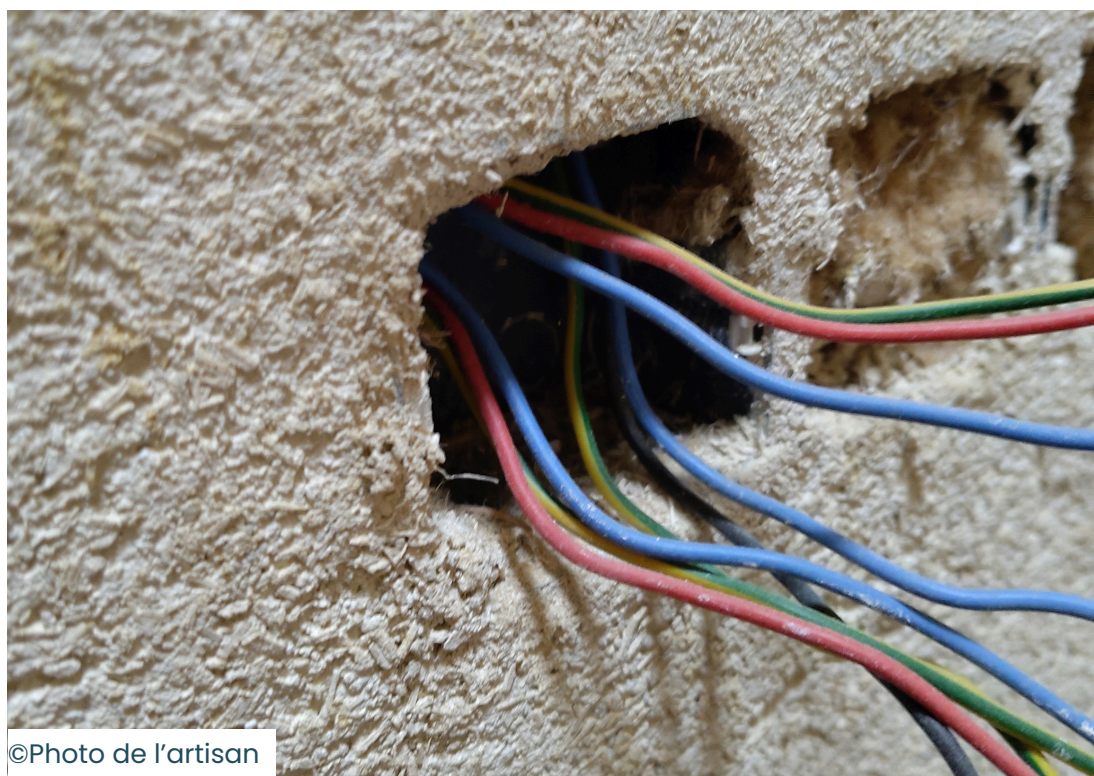
3.1. Typologies des bâtiments traités

La **majorité des bâtiments traités sont construits en méthodes anciennes**. L'artisan explique que cela est en partie dû aux réseaux auxquels il appartient. Le bâti ancien est également **très prisé par les personnes souhaitant se lancer dans l'ARA**. L'intérêt des MOA pour l'ARA vient dans la majorité des cas de raisons économiques, mais la volonté de participer activement à la rénovation de son logement, et de comprendre le fonctionnement de celui-ci participent aussi à cette envie.

3.2. Gestion des matériaux

Dans le cadre d'une mission d'accompagnement, **l'artisan n'achète aucun matériel**. La notice d'installation comprend toutes les informations nécessaires pour que le MOA soit en mesure de faire sa **commande en autonomie**. L'artisan ne prête pas non plus de matériel, expliquant que pour la typologie de projets traités, il n'y a que **rarement besoin de matériel spécifique**.

Concernant la fourniture de matériaux, l'artisan explique ce choix par un **manque d'intérêt économique** pour le MOA.



©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**. Dans le cadre des prestations d'accompagnement, l'artisan émet le souhait de ne pas être responsable en cas de sinistre, estimant qu'il n'est pas intervenu sur le chantier dans le cadre de la réalisation concrète de l'installation, et qu'il avait fourni tous les éléments nécessaires à l'auto-rénovateur pour éviter la situation.

4.1. Cadrage contractuel

L'établissement d'un **contrat écrit clair et explicite** est l'élément le plus important mis en œuvre par l'artisan pour **éviter tout risque de confusion**. L'intitulé de la mission réalisée est toujours adapté au contexte du besoin exprimé par le MOA.

Pour les missions d'accompagnement, l'artisan prend toujours soin de **garder la distance nécessaire avec ce qui est réalisé sur chantier**.

4.2. Influence technique

L'artisan propose du conseil technique permettant de guider le MOA dans ses choix de mise en œuvre. Ces conseils se font **oralement par téléphone et sans traces écrites**, mais un flou juridique et assurantiel persiste. Ces conseils sont dans la majorité des cas non tarifés, et relatif à l'expertise de l'artisan sur les installations électriques dans des bâtiments construits en méthodes anciennes.



05. Freins majeurs pour un électricien

5.1. Frein économique

En tant qu'artisan, le **frein majeur au développement de l'ARA est économique**. Il explique qu'il ne dégager que très peu de marge sur les projets d'accompagnement, ce qui implique d'avoir un minimum de projet en mission complète en parallèle pour dégager du revenu. Néanmoins, l'artisan indique que ce type de mission est selon lui **porteuse de sens**, permettant à des ménages peu aisés d'avoir accès à un logement sain à un moindre coût.

5.2. Frein assurantiel

Le cadre assurantiel présente de nombreuses **zones d'ombres** selon l'artisan. Pour se structurer efficacement, l'ARA nécessiterait donc d'obtenir des **contrats d'assurance adaptés**, et cela aussi bien pour le professionnel que pour le MOA.

Selon l'artisan, l'idéal serait la **création d'un contrat assurantiel spécifique pour l'ARA, à prescrire par le MOA**, et lui permettant d'avoir accès à une garantie suffisante.



©Photo de l'artisan

Conclusion

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

Le premier problème relevé est d'ordre économique. D'après ce retour d'expérience, un électricien souhaitant se lancer uniquement sur l'ARA ne pourrait pas subvenir à ses besoins. Cela est dû également à un manque de moyen de la part du MOA, ce qui l'a par ailleurs souvent guidé vers l'ARA afin de limiter les coûts. La question assurantielle est également 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. 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 convenablement, à moindre coût, et avec une connaissance fine de leur bâtiment.

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

COFINANÇÉ PAR
UNION EUROPÉENNE



L'Europe s'engage
en Bretagne



Membre du réseau

