



UNION EUROPÉENNE
Fonds Européen Agricole
pour le Développement Rural

RÉGION
SUD
PROVENCE
ALPES
CÔTE D'AZUR



Pays dignois

Groupe d'Action Locale

L'EUROPE INVESTIT DANS LES ZONES RURALES

CONTRIBUTION A LA STRUCTURATION D'UNE FILIERE ECO-MATERIAUX SUR LE PAYS DIGNOIS POUR FAVORISER L'ECO-RENOVATION

RAPPORT FINAL

Version 1.0

Rédacteur : François PETITPREZ

Date : 05/08/2019

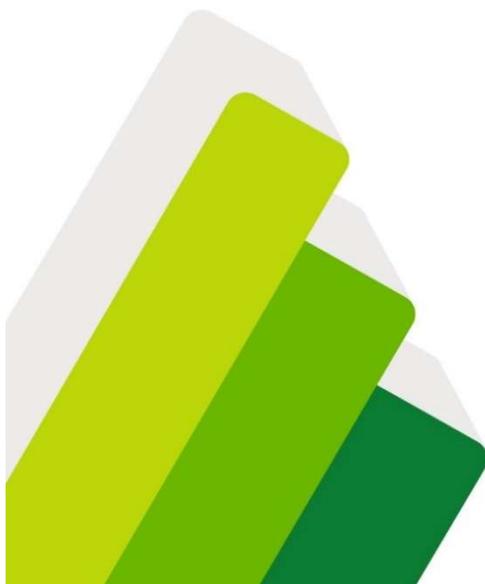


TABLE DES MATIERES

1	Objectifs, calendrier et partenariats	4
2	Territoire du projet	6
3	Etat des lieux et étude de marché	6
3.1	Artisans	6
3.2	Distributeurs	7
3.3	Prescripteurs	8
3.4	Association de promotion de l'éco-rénovation et de l'écoconstruction.....	8
3.4.1	Le réseau Fibraterra.....	8
3.4.2	Le Gabion.....	8
4	Filières de distribution – préfiguration d'un point de distribution d'écomatériaux.....	9
4.1	Partenariat avec Ecobâti.....	9
4.2	Modules de démonstration – ateliers.....	10
4.3	Groupement d'achat écomatériaux	12
5	Potentiel des filières locales.....	13
6	Actions de communication	13
6.1	Journée de travail avec les professionnels.....	13
6.2	Communication interne	14
6.3	Participation à des événements extérieurs	14
6.4	Médias	16
6.5	Réseaux sociaux	16
6.6	Site web.....	16
7	Chantiers de démonstration.....	17
8	Annexe 1 : Comptes-rendus.....	18
8.1	Réunion du groupe de travail écomatériaux – 8/01/18.....	18
8.2	Compte-rendu de réunion CMA – 11/01/18	21
8.3	Entretien téléphonique avec Nicolas Guignard, FibraTerra - 29/01/18	23
8.4	Réunion des professionnels, le 8/02/18	24
9	Annexe 2 : Feuilles d'émargement.....	29
10	Annexe 3 : supports de communication.....	31
10.1	Programme des animations (flyer / affiche)	31
10.2	Brochure d'information sur le projet	32
10.3	Note d'information projet à destination des sociétaires.....	33
10.4	Annexe 4 : guide des écomatériaux en Pays Dignois.....	35

1 OBJECTIFS, CALENDRIER ET PARTENARIATS

Le projet vise à contribuer à la structuration d'une filière éco-matériaux sur le Pays Dignois pour favoriser l'éco-rénovation

Une des difficultés identifiées pour la promotion de l'éco rénovation et plus largement de solutions adaptées à la rénovation du bâti ancien est la difficulté d'approvisionnement en éco matériaux sur le territoire. Dans nos activités actuelles, nous sommes ainsi amenés à travailler avec des fournisseurs des Bouches du Rhône ou encore du Vaucluse, voire de nous approvisionner sur Internet ce qui constitue un coût et ne correspond pas à notre objectif de proposer des solutions locales pour la transition énergétique.

Pour permettre le déploiement de nos actions, nous souhaitons donc mener une étude-action sur la structuration d'une filière éco-matériaux en pays dignois afin de favoriser la production et l'approvisionnement au niveau local dans une logique de circuit court. L'accessibilité de ces matériaux sur le département et l'identification de partenaires pouvant en assurer la mise en œuvre est en effet un des obstacles rencontrés. Cela implique par ailleurs de favoriser les débouchés locaux en promouvant les éco-matériaux auprès de artisans et du grand public et plus largement en encourageant la rénovation énergétique des logements à travers des approches complémentaires de l'offre proposée actuellement et notamment à travers la promotion de l'auto-réhabilitation accompagnée.

La présente proposition de projet vise donc à contribuer à la mise en place d'une filière locale pour une rénovation énergétique, écologique et participative s'appuyant sur un réseau d'acteurs structuré et en testant un point d'information/distribution d'éco-matériaux sur le territoire.

La mise en œuvre du projet inclut notamment :

- Recensement des acteurs de la filière, étude de marché
- Organisation de rencontres entre professionnels
- Campagne d'information pour la promotion de l'éco-rénovation
- Test d'un point de distribution/information sur les éco-matériaux
- Organisation de trois chantiers de démonstration

L'action a pour but de développer le recours à des éco matériaux dont l'impact sur la santé et l'environnement sont moindres, et qui sont particulièrement pertinents dans le cadre d'interventions sur du bâti ancien afin d'éviter des désordres.

Elle a pour ambition de contribuer au développement de filières de production et de distribution plus locales dans une logique de circuit court.

Les principaux partenaires sont :

- Le GAL Pays Dignois
- Structures locales, organisations professionnelles, entreprises et établissements concernés

Le calendrier initialement envisagé sur l'opération était le suivant :

	D	J	F	M	A	M	J	Ju	A	S	O	N	D
	M1	M2	M3	M4	M5	M6	M7	M8	M9	M10	M11	M12	M13
État des lieux et étude de marché													
Filières de distribution y compris préfiguration d'un point de distribution d'écomatériaux													
Potentiel des filières locales													
Actions de communication													
Journée pour les professionnels													
Permanences et ateliers écomatériaux													
Chantiers de démonstration													

Ce planning a toutefois connu quelques modifications, principalement liée à la dynamique du projet, notamment celle de la phase « Préfiguration d'un point de distribution d'écomatériaux » : la phase d'état des lieux et d'étude de marché a en effet montré qu'il était essentiel de parvenir rapidement à des volumes de commande importants pour pérenniser un groupement d'achat. Il a donc été décidé de concentrer les animations prévues sur un temps plus court afin de toucher plus rapidement un public aussi large que possible :

- Journée pour les professionnels en février 2018, suivie d'un premier chantier de démonstration en mars 2018
- Permanences et ateliers écomatériaux concentrées au cours du printemps 2018 afin de profiter de la visibilité offerte par les nombreux événements auxquels nous avons participé au cours de cette période, ainsi que par certains médias

Afin d'équilibrer la charge de travail du projet, les trois premières phases ont en revanche été étalées dans le temps.

Cette modification du planning original a également été motivée par la nécessité de dégager des disponibilités pour M. Bachelot à la fin de l'année 2018 afin que celui-ci puisse se consacrer à une opération de promotion de l'auto-réhabilitation accompagnée financée dans le cadre d'un dossier Leader par le GAL Sisteronais-Buëch, un pic d'activité étant attendu sur ce dossier suite à la participation aux foires de Sisteron et de Montfroc.

Malheureusement, M. Bachelot a connu des difficultés de santé (à partir de la fin du mois de juillet 2018), et enchaîné plusieurs interruptions temporaires de travail avant de quitter son poste au mois de mai 2019. Si la modification de planning décidé en début d'année 2018 a permis de fortement limiter l'impact de l'indisponibilité de M. Bachelot sur les phases sur lesquelles son intervention était prévue, elle s'est en revanche traduite par une surcharge de travail pour M. Petitprez qui a dû étaler le travail restant à accomplir sur le dossier jusqu'à la date de fin d'éligibilité des dépenses.

A noter également : M. Petitprez a remplacé Mme Colleu à la direction d'Energ'éthique 04 à partir du 16 avril 2018.

2 TERRITOIRE DU PROJET

L'opération a lieu sur le territoire du GAL Pays Dignois, qui compte 35 communes pour un total de 30 527 habitants.



3 ETAT DES LIEUX ET ETUDE DE MARCHÉ

L'objectif de cette étape est de réaliser une **étude la plus exhaustive possible afin d'identifier les pratiques existantes et les besoins** : acteurs existants et potentiels de l'éco-rénovation ainsi que le marché potentiel pour des écomatériaux. La méthodologie adoptée pour la réalisation de cet état des lieux a consisté à recueillir l'expérience des acteurs locaux, au moyen d'entretiens avec les différentes catégories d'acteurs concernés.

3.1 ARTISANS

L'étude du marché professionnels a été appuyée par la Chambre des Métiers et de l'Artisanat des Alpes de Haute Provence, qui réalise une centaine d'entretiens individuels par an avec des artisans. Le questionnaire comporte une partie sur la rénovation énergétique en général et l'utilisation de matériaux écologiques en particulier.

Sur environ 200 entreprises consultées (dont 90 entreprises d'isolation), 40 d'entre elles ont signalé avoir utilisé au moins une fois des matériaux de qualité écologique, parmi les suivants :

- Laine de bois
- Ouate de cellulose
- Laine de mouton
- Laine de chanvre
- Liège
- Paille de lavande (charge d'enduit)
- Balle de riz
- Peintures

Les retours des artisans consultés font notamment état de très nombreuses difficultés pour le développement de l'utilisation des éco-matériaux sur le territoire :

- Le surcoût important risque d'effrayer les clients, et se traduit par une réduction de la marge des professionnels. Ceux-ci estiment que le coût des matériaux est doublé, et estiment généralement ne pas pouvoir répercuter en totalité les surcoûts sur leurs prix de vente. D'après les informations obtenues, un surcoût de 10% peut être acceptable du fait des propriétés supérieures des matériaux mis en œuvre, mais il n'est pas possible d'aller au-delà.
- Difficulté d'approvisionnement sur le territoire : l'offre est très réduite, et le conseil quasiment absent. Les délais peuvent par ailleurs être rédhibitoires.
- Difficulté de mise en œuvre de produits dont les artisans n'ont pas l'expérience
- L'absence de certification des produits reste un problème important, malgré une évolution de l'approche des différents acteurs, notamment des bureaux de contrôle. L'assurabilité des chantiers est donc encore perçue comme un obstacle important.

3.2 DISTRIBUTEURS

Une étude des produits disponibles a été menée auprès des grands distributeurs du territoire, incluant les enseignes suivantes :

- SAMSE
- Point P
- Ciffreo Bona

Nous n'avons pas pu obtenir de chiffres précis sur les volumes représentés par les matériaux de qualité écologique dans l'activité de ces enseignes. Il apparaît toutefois clairement qu'elles ne sont pas positionnées sur les segments des matériaux naturels. On ne trouve en effet dans leurs catalogues que les matériaux les plus courants et les plus compétitifs, à savoir la laine de bois et la ouate de cellulose à souffler, ainsi que quelques références de produits d'étanchéité à l'air. Le personnel de ces enseignes n'est par ailleurs pas formé à la mise en œuvre de ces produits. D'après les informations que nous avons pu recueillir dans les magasins visités, il n'y a pas de volonté de ces sociétés de développer l'utilisation de matériaux de qualité écologique.

Il n'existe par ailleurs plus de distributeurs spécialisés sur le territoire depuis l'arrêt de l'activité de l'enseigne Matériaux Naturels PACA située à Aubignosc. Nous avons toutefois établi des contacts avec deux distributeurs actifs sur des territoires voisins :

- Ma Terre Bio, situé à Pertuis (84)
- Ecobâti, situé à Contes (06)

Ces deux acteurs ne sont pas intéressés par un développement direct sur les départements alpins de la région, mais ont montré un intérêt à disposer d'un acteur relais sur le territoire. Les échanges avec ces deux acteurs ont permis de déterminer quelques éléments de dimensionnement d'une activité de distribution de matériaux :

Chiffre d'affaires minimal permettant de financer un poste salarié : environ 300 k€ HT

Immobilisations (stock) : 250 k€ HT

3.3 PRESCRIPTEURS

Plusieurs architectes ont participé à des entretiens avec notre coopérative. Il en ressort que ceux-ci peuvent éventuellement jouer un rôle de conseil à condition d'intervenir très en amont, mais que la décision d'imposer l'usage d'éco-matériaux dépend in fine de la volonté du maître d'ouvrage, qui seul peut imposer l'utilisation de matériaux biosourcés. Pour les chantiers importants, l'enjeu se situe donc au moment de la phase de programmation.

En ce qui concerne le marché particulier, l'absence d'Espace Info Energie ou de plateforme de la rénovation sur le territoire ne permet pas aux particuliers de disposer d'un service de prescription pour les travaux de rénovation de leur habitation. Ce rôle est de fait assuré par les artisans intervenant sur leurs chantiers.

3.4 ASSOCIATION DE PROMOTION DE L'ECO-RENOVATION ET DE L'ECOCONSTRUCTION

Deux acteurs régionaux ont été identifiés et ont répondu à nos sollicitations :

3.4.1 Le réseau Fibraterra

Il s'agit d'un réseau régional, groupe de travail et de lobbying ayant pour vocation de structurer les filières locales de matériaux biosourcés, premiers et recyclés. Le travail réalisé se concentre notamment sur les matériaux locaux, au niveau des filières de production et dans une moindre mesure sur les circuits de distribution.

3.4.2 Le Gabion

Centre de formation spécialisé en écoconstruction et en restauration du bâtiment ancien. Ils utilisent essentiellement des matériaux de base (chaux, pierre, paille, terre) sur leurs chantiers et au cours des formations proposées.

4 FILIERES DE DISTRIBUTION – PREFIGURATION D'UN POINT DE DISTRIBUTION D'ECOMATERIAUX

Au vu des échanges que nous avons eus avec nos partenaires (Ma Terre Bio et Ecobati), il est rapidement apparu que la création d'un point de vente de matériaux de qualité écologique nécessitait des investissements hors de portée de notre coopérative.

La stratégie décidée par le groupe de travail mobilisé sur ce projet a donc été la suivante :

- Initier un groupement d'achat afin de valider l'intérêt exprimé par les sociétaires et professionnels consultés, en partenariat avec Ecobati.
- S'appuyer sur les modules de démonstration et les ateliers afin de faire connaître le projet sur le territoire et centraliser les commandes
- Multiplier les interventions sur le territoire dignois et au-delà afin de diffuser notre offre
- Profiter de la dynamique initiée pour obtenir les financements nécessaires à la création d'un point de vente dans lequel l'accueil du public est possible (travaux de mise aux normes électriques, aménagement des locaux).

4.1 PARTENARIAT AVEC ECOBATI

Le rapprochement avec la coopérative Ecobati a été initié dès octobre 2017, au moyen de plusieurs échanges téléphoniques avec M. Thierry Noël, fondateur d'Ecobati, et M. Ferrandis, gérant de l'enseigne située à Contes dans les Alpes Maritimes. Ces échanges ont permis de structurer le partenariat suivant :

- Formation de référents écomatériaux au sein d'Energ'éthique 04, afin de leur permettre d'apporter les conseils nécessaires aux futurs participants au groupement d'achat. Cette formation a été assurée par M. Thierry Noël au mois de mars 2018 à Digne-les-Bains, avec le concours du RJSM. Ont participé M. Bachelot et M. Michel, salariés de la coopérative, et M. Bovis, sociétaire d'Energ'éthique 04. M. Bovis s'est par ailleurs vu proposer par la suite un contrat temporaire visant à développer l'activité commerciale de vente de matériaux (hors financement Leader). Les frais pédagogiques de la formation ayant été pris en charge par le FAFIEC, aucune dépense n'a été remontée concernant l'action de formation.
- Accord commercial pour l'approvisionnement sur un nombre restreint de produits représentant la majeure partie du chiffre d'affaires de l'enseigne de Contes. Le catalogue comptant quelques 7000 références, il est en effet nécessaire de débiter l'expérimentation avec un nombre réduit de produits afin de rationaliser l'effort de préparation. L'accord passé avec Ecobati nous a par ailleurs laissé la possibilité d'inscrire d'autres produits à notre catalogue. Nous avons notamment établi des accords avec les fournisseurs suivants afin d'étoffer l'offre locale de matériaux :
 - Panneau de paille de riz de camargue (FBT Isolation)
 - Rouleaux d'isolation en coton recyclé (Le Relais)
 - Laine de mouton (Nатурlaine)
 - Chaux (Saint Astier)
- Appui d'Ecobati pour la réalisation d'un catalogue et de maquette de présentation des produits. Ecobati nous a notamment fourni des plans pour des modules de démonstration, certaines maquettes commerciales (étanchéité à l'air notamment), ainsi que la documentation technique relatives aux différents produits proposés.

4.2 MODULES DE DEMONSTRATION – ATELIERS

Grâce à l'appui technique d'Ecobâti, Stéphane Bachelot a notamment construit un module de démonstration visant à présenter les différents matériaux d'isolation et d'étanchéité à l'air.



Figure 1 : Module de démonstration isolation et étanchéité à l'air

D'autres modules ont été fournis par Ecobâti ou réalisés par nos soins afin d'être utilisés lors des permanences et des participations aux événements extérieurs, et d'une manière plus générale pour toute demande de renseignement relative aux écomatériaux :

- Maquette étanchéité à l'air (fourniture Ecobâti)
- Modules de démonstration isolation acoustique
- Module de démonstration pour l'isolation en ouate de cellulose par insufflation
- Module de démonstration d'enduits (chaux, terre, etc.)
- Module de démonstration d'isolation portable pour les événements extérieurs
- Jeux pour enfants sur la thématique des isolants et de l'énergie grise



Figure 2 : Insufflation ouate de cellulose

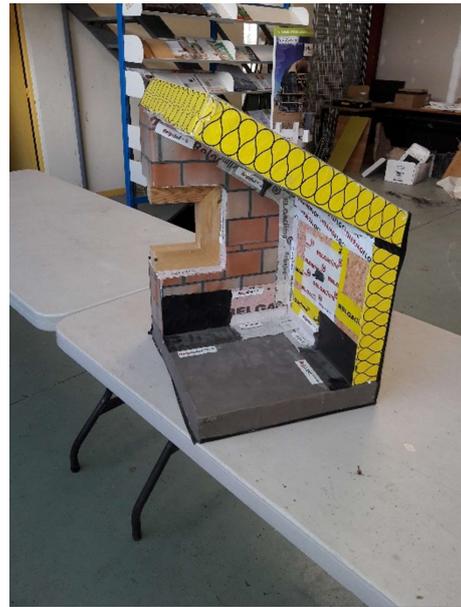


Figure 3 : Etanchéité à l'air



Figure 4 : Jeu pour enfants



Figure 5 : Isolation acoustique

Ces modules ont notamment été valorisés dans le cadre de permanences et d'ateliers de démonstration ouverts au public, animés par M. Bachelot tous les mercredis après-midi du 23 mai au 4 juillet 2018 (7 permanences à partir de 14 heures, suivi d'un atelier de démonstration à partir de 18h).



Figure 6 : Permanence écomatériaux du 23 mai 2018

4.3 GROUPEMENT D'ACHAT ECOMATERIAUX

Les études menées pour la préfiguration d'un point de vente d'écomatériaux ont rapidement mis en évidence un point critique : le coût du transport des matériaux entre Contes et Digne, qui devait nécessairement être répercuté sur le prix proposé. Différentes simulations ont été réalisées afin de déterminer le volume critique nécessaire pour une livraison, tout en conservant un prix acceptable pour les participants au groupement d'achat.

Volume de la livraison (prix au départ de Contes)	Tarif public		Tarif sociétaire (-5%)		Tarif artisan (-20%)	
	Marge (euros)	Marge (%)	Marge (euros)	Marge (%)	Marge (euros)	Marge (%)
Commande 1000 € HT	-50		-150		-200	
Commande 2000 € HT	250	12,50%	50	5,00%	-50	
Commande 3000 € HT	550	18,30%	250	8,30%	100	3,30%
Commande 5000 € HT	1150	23,00%	650	13,00%	400	8,00%
Commande 10 000 € HT	2650	26,50%	1650	16,50%	1500	15,00%

La grille des tarifs a été déterminée de manière à respecter autant que possible les prix pratiqués par Ecobâti dans un premier temps, afin de bénéficier de leur expérience commerciale. La réduction pratiquée pour les artisans nous a paru indispensable afin de les attirer, car seuls les professionnels sont en mesure d'assurer les volumes nécessaires à la pérennisation du groupement d'achat.

5 POTENTIEL DES FILIERES LOCALES

Cf. guide des écomatériaux en Pays Dignois en annexe.

6 ACTIONS DE COMMUNICATION

De nombreuses actions de communication ont été entreprises aussi bien auprès des professionnels que des particuliers, dans le but de les sensibiliser à l'utilisation des matériaux de qualité écologique.

6.1 JOURNEE DE TRAVAIL AVEC LES PROFESSIONNELS

Organisée en février 2019, cette journée a permis de rassembler :

- Des sociétaires d'Energ'éthique 04 mobilisés sur le projet
- Des architectes
- Des artisans et entreprises du bâtiment
- La Chambre des Métiers et de l'Artisanat

Cette journée de travail a été consacrée à échanger les expériences des participants sur la qualité écologique des matériaux, et a fourni des indications précieuses pour l'élaboration de la stratégie de la coopérative.



Figure 7 : Journée de travail professionnels

Cf. Compte-rendu en annexe.

6.2 COMMUNICATION INTERNE

Regroupant plus de 100 sociétaires, notre coopérative dispose d'un réseau non négligeable par le biais de ses membres. Un effort de communication interne particulier a donc été mis en œuvre sur le projet écomatériaux, incluant réunion de présentation du projet, informations sur l'avancement au cours des temps de vie coopérative (apéros sociétaires), mailing, etc.

6.3 PARTICIPATION A DES EVENEMENTS EXTERIEURS

Notre coopérative a tenu des stands d'informations sur plusieurs manifestations au printemps et à l'été 2018 sur le territoire du Pays Dignois.



Figure 8 : Stand d'information, foire de la Lavande 2018

Photo indisponible : stand sur le marché d'Aiglun le 26 juin 2018



Figure 9 : Animation sur le marché de Digne les Bains, 20 juin 2018



Figure 10 : Jardins en Fête, 12 mai 2018

Nous avons par ailleurs participé à d'autres manifestations en dehors du territoire :

- Stand d'information au Festival Régional de l'Habitat Participatif de Forcalquier
- Stands d'information dans le cadre des Biotonomes, aux magasins Biocoop de Forcalquier et de Sisteron
- Stand d'information au cours de la cinquième assemblée générale d'Enercoop Paca

6.4 MEDIAS

Notre action a attiré l'attention de plusieurs médias locaux :

- Partage des publications sur les réseaux sociaux par fréquence Mistral
- Interview diffusée sur Radio Verdon (podcast : www.ener04.com/media/ECOBATI/energ_-ethique_04.mp3) au mois de juin 2018
- Interview dans l'émission « Témoin du Jour » diffusée sur Alpes 1 (podcast : <http://alpesdusud.alpes1.com/podcast/view/68738/temoin-du-jour-francois-petitprez-energ-ethique-04>)
- Article dans le numéro du 10 avril 2019 de TPBM

6.5 RESEAUX SOCIAUX

Energ'éthique 04 est présente sur Facebook (@energethique04) et Twitter (@energethique04). Ces réseaux ont été largement utilisés au printemps et à l'été 2018 au plus fort des temps d'animation. Certaines publications ont permis d'atteindre plus de 2000 personnes.

6.6 SITE WEB

Le site web d'Energ'éthique 04 a été utilisé pour communiquer sur le projet :

- Diffusion des actualités des animations
- Informations techniques sur les écomatériaux
- Catalogue du groupement d'achat
- Guide des écomatériaux en Pays Dignois

Plus d'informations sur <http://www.ener04.com>

7 CHANTIERS DE DEMONSTRATION

Les différents échanges que nous avons eu avec les professionnels, notamment au cours de la journée de travail qui leur était consacré, nous ont alerté sur la pertinence de la phase chantier de démonstration. Il est en effet rapidement apparu que les artisans manifestaient peu d'intérêt pour cette action. Nous expliquons cette situation par une charge de travail très importante, qui semble les pousser à optimiser le temps consacré à la formation. Il est donc difficile de les mobiliser pour une simple démonstration.

M. Thierry Michel, salarié de la coopérative, a proposé qu'un chantier soit effectué chez lui. Il avait en effet quelques travaux d'isolation à réaliser, parmi lesquels une isolation de toiture (ouate de cellulose), une isolation de façade (liège) et une isolation de mur (ouate de cellulose). Ce chantier a été organisé au mois de mars 2018, mais nous n'avons pas pu mobiliser d'artisans sur cette action, que ce soit pour coanimer le chantier ou pour assister à la démonstration, malgré la proposition de plusieurs dates.



Figure 11 : Chantier de démonstration chez Thierry Michel

Suite à l'échec de cette première manifestation, et aux difficultés rencontrées par M. Bachelot pour détecter de nouvelles opportunités de chantier de démonstration, il ne nous est pas apparu pertinent de réaliser les autres chantiers initialement prévus. Nous n'avons donc pas réalisé l'intégralité des dépenses prévues sur ce poste, notamment au niveau du matériel et des prestations prévues pour les artisans.

8 ANNEXE 1 : COMPTES-RENDUS

8.1 REUNION DU GROUPE DE TRAVAIL ECOMATERIAUX – 8/01/18

Réunion du groupe de travail « Ecomatériaux »

Lundi 8 janvier 2018

Participants:

- Stéphane Bachelot
- Didier Bouilhol
- Jean-Louis Bovis
- Charlotte Colleu
- Jean-François Malet
- Tristan Klein
- Jean-Simon Pagès
- Roger Proix

Premiers éléments sur le marché potentiel pour les écomatériaux sur le 04

JF Malet (jfmalet@hotmail.com) a commencé une étude de marché sur le 04.

Le secteur du bâtiment est globalement calme mais on note une petite reprise. Le marché des écomatériaux est a priori plutôt porteur.

Suite aux premiers échanges avec des artisans il s'avère que les peintures écologiques sont un produit attrayant et que les artisans seraient plutôt partants pour les proposer, en mettant en avant le côté naturel et sain, même à un prix un peu plus élevé. Cela peut être un produit d'appel. Certains produits comme la colle à carrelage naturelle sont encore méconnus. Ils sont prêts à essayer. Son ressenti est que ce type de produit est plus facile à placer auprès des artisans que les isolants ou le Fermacell.

Si on s'adresse aux artisans il faut que les produits aient des DTU. Donc le vérifier pour les produits proposés.

Le chiffre d'affaire des distributeurs traditionnels locaux tourne autour de 2 millions d'euros. Cela permet de donner une idée du marché qui peut être capté même si on ne se place pas en concurrence directe.

Positionnement

Les enduits, argiles, etc. sont vendus dans tous les magasins actuellement mais personne ne sait s'en servir. Donc démarrer petit mais le proposer avec des ateliers (SB, JLB, artisans volontaires).

Se positionner sur l'exemple du vendeur de peinture de Malijai qui dispense du conseil précis, propose le matériel adéquat à chaque usage et peinture... C'est ce qu'il faut viser avec une plus value écologique.

Proposer des bons produits qu'on sait utiliser comme il faut, y compris pour l'isolation. Il y a un créneau à prendre si on dispense du conseil pointu et rigoureux. D'autant qu'on va viser une clientèle plutôt investie, qui se sera déjà renseignée sur Internet et exigeante.

Pistes pour le financement d'un poste

Pôle Emploi a été contacté par JFM. Peu de visibilité sur les emplois aidés suite à la fin des CAE. Il n'y a pas d'enveloppe spécifique à ce jour.

Il existe des possibilités d'exonération de charges patronales dans le cadre de la ZRR.

Le CCI pourrait financer en partie un poste.

Il existe aussi le dispositif ARDAN de la Région PACA.

Prévisionnel

Afin d'avancer sur le prévisionnel, il faudra mieux identifier les charges :

- loyer 480 € TTC
- électricité
- etc.

Pour un poste (profil animateur technique) on est autour de 30 000 € / an chargé.

Si un emprunt est demandé, ce qui sera le cas, un plan d'affaire détaillé sera demandé par les banques. CC transmet un exemple de dossier ESIA à JFM afin de voir ce vers quoi il faudrait aboutir et structurer le prévisionnel.

Il faut se fixer des objectifs raisonnables en fonction des charges fixes et des investissements à amortir. Il faut partir sur une marge de 20 % a minima pour assurer la rentabilité. Prévoir d'avoir quelques beaux marchés en perspective lorsqu'on se lance.

Éviter dans la mesure du possible d'ouvrir des lignes de crédit aux clients (traditionnellement 30 jours fin de mois pour les artisans). Se présenter comme un partenaire et expliquer aux artisans la démarche qui va au-delà d'une activité de distributeur classique. 8 jours max serait l'idéal et de faire systématiquement payer la livraison, d'autant qu'il est de plus en plus courant de la facturer. Il faudra toutefois estimer et prévoir un fonds de roulement.

Il faut également rapidement évaluer les coûts de transport. Dans l'idéal, rechercher un transporteur qui descende à vide vers Contes car on ne fera que remonter de la marchandise. Privilégier un transporteur local serait en cohérence avec la démarche. Contacter les transports Martin par exemple.

Négocier aussi la livraison directe quand c'est 1/2 ou 1 camion entier. A priori OK pour Ecobati. Dans un deuxième temps il faudra envisager d'acheter une camionnette plateau en leasing.

Plan de développement

Il faut avancer sur le prévisionnel mais aussi travailler sur le commercial en parallèle. Le travail déjà effectué sera un argument fort pour les financeurs et un gage de sérieux. Il faut l'anticiper dans les charges.

Études préliminaires

- Avancer sur le business plan d'ici fin janvier (JF Malet). Bien lister les rencontres effectuées et les démarches entreprises.

- Étudier plus particulièrement le marché des peintures écologiques.
- Chiffrer les coûts d'aménagement du hangar afin de l'inclure au prévisionnel : Stéphane et Jean-Louis réalisent rapidement le relevé qui sera transmis à Ecobâti Contes qui avait proposé de nous aider sur ce point et à Eric Klein, architecte sociétaire. Vu la taille du hangar, c'est autant les possibilités d'aménagement qui détermineront le projet que l'inverse.
- Organiser une réunion avec un cercle proche d'artisans volontaires début février. Un tableau Excel partagé permettra de lister les contacts identifiés par chacun.

Phase exploratoire

- Commencer à répondre à des demandes en se positionnant comme apporteur d'affaire pour Ecobâti Contes afin de préfigurer nos conditions de vente selon les résultats de l'étude préliminaire (marge, transport...). Charlotte voit avec Ecobâti comment ils peuvent nous refacturer une partie de la marge et si cela nécessite dans un premier temps un nouveau code NAF pour le négoce de matériaux (voir avec comptable et CCI). Cela pourra peser dans la négociation avec eux si on est crédibles comme apporteur d'affaires.
- formation Ecobâti du 5 u 10 mars y compris la construction de modules de démonstration (mobiles et n'impliquant donc pas de modifier la structure du hangar avant d'avoir un bail en bonne et due forme avec Mizony). Voir avec A fleur de Pierre ou le Gabion si ils peuvent la porter en tant qu'organisme de formation afin de permettre une prise en charge par l'OPCA.
- A partir de mi-mars, organiser un lieu de démonstration avec des échantillons (suite à la formation). Organiser des 1/2 journée où invite les prescripteurs, les archi, du PNR, les artisans, etc. Ateliers de démonstration sur les peintures (artisans partenaires) ou encore les enduits (Stéphane et Jean-Louis) afin de faire connaître les produits.
- Recherche de financements.

A ce stade, il est important d'être rigoureux sur les aspects réglementaires (code NAF, bail pour les locaux, etc.) afin de ne pas s'attirer de problème avec la concurrence ou l'opposition municipale.

L'étude préliminaire pourra permettre de préciser la durée et les volumes ciblés de la phase exploratoire.

Phase opérationnelle

- Travaux d'aménagement du hangar et autorisations administratives.
- Constitution du stock
- Campagne de communication
- Gestion en direct des demandes.
- Cibler les marchés publics en rencontrant les techniciens des collectivités. Identifier ce marché : communes, hôpital, CD04.

Validation du projet par les sociétaires

Pour s'engager sereinement dans ce projet, il faut une consultation des sociétaires. Pas forcément une AG mais en tout cas au-delà de l'apéro sociétaire : faire une consultation pour un accord sur le principe d'orienter la coopérative sur le négoce de matériaux. L'AG pourra être prévue dans un deuxième temps pour adopter les modifications statutaires nécessaires et prendre les décisions d'investissement.

Lors de l'apéro sociétaire, le projet sera présenté : réseau Ecobâti et restitution des premières rencontres, grandes étapes du projet pressenties. Les sociétaires seront également invités à exprimer leurs attentes en tant que clients potentiels et vis à vis du projet en général : produits, services, conditions de vente.

Un compte-rendu sera envoyé à tous les sociétaires avec un fiche projet et la consultation.

Calendrier

- Mercredi 10 janvier ; apéro sociétaires suivi de la consultation des sociétaires
- Jeudi 11 janvier, RDV CC avec Alexandre Montel de la CMA04
- Jeudi 25 janvier : Club Renover + sur l'éco campus de Ste Tulle
- Fin janvier, point d'étape sur le business plan
- Début février : réunion de travail avec un cercle proche de professionnels : définition des besoins et attentes, travail à partir du catalogue.

8.2 COMPTE-RENDU DE REUNION CMA – 11/01/18

Réunion « Ecomatériaux »

jeudi 11 janvier 2018

Participants:

- Charlotte Colleu, EE04
- Alexandre Montel, CMA04

Valorisation des entretiens individuels réalisés par la CMA04

La CMA04 réalise une centaine d'entretiens individuels par an avec des artisans. Le questionnaire comporte une partie sur la rénovation énergétique en général et l'utilisation de matériaux écologiques en particulier.

Ces données seront précieuses afin de mieux identifier le marché potentiel et les artisans relais sur les écomatériaux, Le CMA04 pourra transmettre à Energ'éthique 04 une synthèse de ces entretiens (environ 200 à ce jour) et un listing des artisans mobilisables. Ces informations seront transmises fin janvier / tout début février afin de pouvoir alimenter un atelier de travail avec un premier cercle d'artisans qui sera organisé entre le 6 et le 15 février afin que Alexandre Montel puisse y participer.

Fibra Terra (BDM) est aussi une démarche ressource sur les écomatériaux locaux.

Plateforme de formation Praxibat

La plateforme Praxibat a bénéficié d'un financement de l'ADEME et la Région. Le cahier des charges, outre une bonne coordination avec les organismes professionnels, les organismes de formation (Lycées, Afpa, GRETA, CFA) et les fournisseurs de matériaux, impose de mobiliser des isolants naturels (en plus des minéraux et synthétiques) pour les formations.

L'AMO pour la conception de la plateforme avait fourni une liste des fournisseurs d'écomatériaux en PACA et LR qui pourra être transmise à Energ'éthique 04. Voir aussi le guide des écomatériaux BDM. Travailler sur des circuits courts en local est une priorité.

La plateforme comprendra un plateau isolation/étanchéité à l'air avec 8 box de démonstration (environ 4mx4m) et un faux plafond pour l'installation de VMC. Le plateau pourra permettre la réalisation de tests d'étanchéité à l'air après mise en œuvre. Un espace de présentation des matériaux et systèmes d'isolation sera prévu (matériauthèque, vues éclatées, etc.). le plateau est actuellement en cours de réalisation. Une visite pourra être réalisée à partir de mi février.

Christophe Gourdin est le coordinateur technique et formateur sur la plateforme. Il animera les formations Praxibat (3 jours) et des formations plus à la carte et un peu moins lourdes. Le plateau pourra aussi être mis à disposition de formateurs extérieurs.

Dans le cadre d'une réflexion sur l'approvisionnement en écomatériaux sur le territoire, il sera important de faire le lien avec les possibilités de formation des artisans et donc de travailler en complémentarité.

Travail avec le réseau Ecobati

Energ'éthique 04 a identifié le réseau Ecobati comme une opportunité pour tester un point de distribution d'écomatériaux sur le 04. En effet, leur projet s'inscrit dans une approche coopérative, avec une démarche éthique poussée et une expérience de plus de 20 ans. L'accent mis sur la formation des clients et artisans à l'utilisation des matériaux est également une approche qui nous semble pertinente et en cohérence avec la démarche d'Energ'éthique 04. Enfin, l'existence d'une franchise sur Contes disposée à appuyer l'expérimentation d'un point de distribution sur le 04 permettra d'enclencher rapidement une phase de test de ce service.

Si le réseau Ecobati dispose d'un catalogue conséquent (isolants, peintures, enduits, revêtements), il laisse la possibilité de proposer des produits locaux hors catalogue Ecobati (10%) et de proposer d'inclure des produits locaux à ce catalogue si ils répondent aux critères environnementaux et éthiques, ce qui constitue des débouchés potentiels pour des filières locales.

Energ'éthique 04 a prévu une formation avec le réseau Ecobati et notamment son fondateur M. Noël entre le 5 et le 10 mars sur la mise en œuvre des produits d'isolation Ecobati. M. Noël compte des centaines de références de chantiers et de formation aux écomatériaux depuis 20 ans. Une partie de la formation pourra éventuellement être réalisée sur le plateau de Praxibat afin de le tester. Une mise à disposition pourra être envisagée en contre partie de la fourniture des matériaux et d'échantillons.

Il pourra être proposé à Christophe Gourdin de la CMA04 et animateur de la plateforme Praxibat de participer à cette formation.

Calendrier

- jeudi 25 janvier : réunion Club Rénover +
- fin janvier / début février : transmission par la CMA04 des données disponibles :
 - listing des fournisseurs d'écomatériaux PACA et LR
 - retour des entretiens individuels : utilisation des écomatériaux, freins identifiés, demande de la clientèle, démarche de formation/accompagnement/auto-réhab
- entre le 6 et le 15 février : atelier artisans et prescripteurs du « 1^{er} cercle »
- 1^{er} mars : réunion CMA04/Logiah 04 sur l'OPAH de Sisteron
- 5 au 10 mars : formation Ecobati.

8.3 ENTRETIEN TELEPHONIQUE AVEC NICOLAS GUIGNARD, FIBRATERRA - 29/01/18

Entretien téléphonique avec Nicolas Guignard, Fibra terra- Envirobat BDM

29 janvier 2018

nguignard@envirobatbdm.eu

Avait entendu parlé de notre démarche par Ecobâti Contes.

Peu de contacts avec les magasins de négoce en écomatériaux.

Le plus impliqué est MaTerreBio à Pertuis qui est très impliqué dans BDM, participe aux jurys, etc. S'appuie sur le réseau Nature et Développement.

Son retour d'expérience : compliqué d'aller sur des moyens et gros chantiers du fait de différents obstacles (prix, disponibilité du stock, etc.)

Nous transmet la liste mise à jour des fournisseurs d'écomatériaux (actualisation du guide des matériaux écoproductifs édité il y a 7 ans).

Effectivement rien sur le 04 actuellement. Matériaux écologiques à Neffles (05) ne répond plus.

A identifié un autre fournisseur sur le 05, Matériaux Bio situé à Fouillouse (proche Tallard et Sigoyer) mais n'a pas été en contact avec lui.

Pas de contact avec les grandes enseignes et grandes surfaces de bricolage (même si ont été identifiées comme un frein) car la filière n'est pas assez structurée au niveau des matériaux produits en PACA pour les démarcher. S'appuient sur des petits distributeurs ou de la mise en relation en direct.

Peu de lien avec les artisans.

Leurs contacts sont plutôt les organisations professionnelles (CAPEB, FFB, URSCOP). Ces derniers sont impliqués dans la gouvernance de BDM.

Leur travail se concentre surtout sur les éco-matériaux locaux.

Ils travaillent donc déjà essentiellement sur la production et un peu sur le circuit de distribution. Même si en parallèle un travail sur la demande est nécessaire.

Via les projets BDM, ils vont plutôt sur des projets de moyenne et grande ampleur que vers les particuliers (Ecolibres à Forcalquier avec une isolation en balles de riz notamment, extension du collège Maria Borely en fibre de bois et ouate de cellulose, 20 logements sur Sisteron avec de la laine de chanvre, etc.)

Il nous rajoute dans la liste de diffusion afin de recevoir la liste des projets instruits en commissions BDM. Pour les détails il fait être adhérents : adhérer ou passer par Ecobati Contes qui l'est. Il me semble que Benoît Séjourné (architecte sociétaire) participe aux jurys BDM, à confirmer.

Le prochain jury BDM dans le 04 aura lieu le 13 septembre prochain.

Les commissions sont libres d'accès.

Pour devenir accompagnateur BDM (Guillaume avait initié la démarche en participant à un jury), il faut assister à commissions, suivre une formation BDM et avoir une expérience en bâtiments durables. Voir si cela intéresse Stéphane. Déjà participer aux commissions sur le 04/05 ?

Fibra Terra édite des fiches produits, notamment pour les diffuser aux distributeurs locaux. Pas de retour sur le premier envoi.

Fiche à venir sur le liège Mélior vers Fréjus.

Exemple de partenariat possible pour le Leader Sisteronais ARA :

LESA, enduit terre crue fibrée projeté (fournissent leur propre enduit ?)

Le village, Balle de de riz (mise en œuvre ?)

8.4 REUNION DES PROFESSIONNELS, LE 8/02/18



Région
Provence
Alpes
Côte d'Azur



L'Europe investit dans les zones rurales

Projet écomatériaux - Réunion de travail professionnels – 8 février 2018

Présents :

Voir feuille d'émargement

Génèse du projet (Tristan. Klein)

SCIC : création avec 3 volets :

- énergies renouvelables citoyennes
- économies d'énergie
- précarité énergétique (auto-réhabilitation accompagnée avec les Compagnons Bâtisseurs)
- arrêt activité de Bruno Dolomez (décédé), dernier point de vente de matériaux écologiques à Aubignosc

Tristan s'est mis en lien avec Ecobati sur Contes dans le 06 en lien dans le cadre d'un projet personnel de rénovation.

Il s'agit d'une coopérative belge, qui affiche 30 ans d'expérience et une éthique forte.

Il n'y a plus de distributeur dans le 04/05, notre coopérative en recherche d'un cœur économique solide en dehors des subventions (l'ARA 04 est financée par des subventions, les centrales photovoltaïques sur le moyen voire long terme ; Energ'Éthique 04 est donc à la recherche d'un secteur éthique, complémentaire des autres activités et utile au territoire).

Ecobati Contes est partant pour donner en coup de main pour développer sur le 04/05. Ils sont franchisés et proposent des produits pour l'isolation, les enduits, la finition, les peintures, etc. (plus de 7000 références).

Le marché des départements alpins ne les intéresse pas. Après la rencontre du fondateur sur la Belgique, il apparaît qu'Ecobati est exigeant sur l'éthique, et a la même philosophie qu'Energ'éthique 04. Ils proposent également des formations, et ont de très nombreuses références de réalisations.

Tour de table

AF : Gabion : terre, paille, pierres, chaux de St Astier, bois. Pourraient faire quelques commandes en gros œuvre mais plus sur matières premières de base. RT 2020 arrive en janvier 2021. Bat E+ et émissions carbone dans les projets donc va peut être pénaliser certains matériaux, mais pas dit. Peut être un argumentaire à anticiper.

SCAB : enduits chanvre en 1998, 2008 fibre de bois extérieur, 2018 commence à avoir une demande, 2028 sera dans les mœurs, lent. Ça se fait mais c'est lent. Fibre de bois essentiellement Hunger vendu 185 €/m². Particuliers et collectivités. Fibre humide. Fibre de bois à enduire.

Arbats : gros volumes en isolant. De plus en plus en direct avec les fournisseurs. Ethique de la boîte de soutenir des structures locales. Commande de soutien. Liège, quelque chose à faire. Pare vapeur. De Forcalquier, ne viendra pas pour du dépannage à Digne.

Maschio : comme le Gabion : laine de chanvre, bois, chaux. Pas beaucoup de volume. Avant se servait chez Dolomez. Mais Aubignosc ça fait loin. Question géographique. Frein vapeur : Point P... Difficile d'avoir une visibilité sur l'année. En dépannage peut être intéressant. 4 associés. Pas de fonds propres. Ne margent pas sur les matériaux. N'a pas de stock. Devis à faire passer dans un mois. Peintures, finition sur le showroom. Pas tout dans le showroom : avoir un annuaire de lieux ressources.

CMA04 : formation Praxibat : financement AdEME qui demande à ce que personnes formées présentent des écomatériaux. Volume dépendra du nombre des sessions. Peut affiner les questionnaires individuels. Parle des acteurs du territoire. Matériauthèque : peut y travailler ensemble. Avec fiches techniques. Relais avec le point de distribution. Maquettes de principes constructifs.

Françoise Contes. Prescription : CCTP peuvent inclure des types de matériaux. Très lié au maître d'ouvrage. Beaucoup de réhabilitation via le CAUE. Programmiste donc peut faire de la prescription en amont. Peut obliger l'archi futur à prendre des matériaux biosourcés. Caler le discours sur ce qui est « écologique », démarche éthique. Energie grise sera de plus en plus un argument. Officieusement, le local peut être un critère.

BS : dubitatif sur le projet. A titre personnel soutient la promotion des écomatériaux. En tant qu'architecte, il pense que c'est l'artisan qui va acheter les matériaux. Showroom peut être intéressant pour sensibiliser les clients. Surtout sur de la finition intérieure où les particuliers font eux-mêmes. Partenariat ponctuel, rôle d'animateur de réseau. Peur qu'Energ'éthique 04 soit perdue dans la « mode Développement Durable ». Impératif : se démarquer par rapport aux autres grâce à des partenariats. Il est important aller sur le terrain des prescripteurs.

Activité complémentaire avec marché des particuliers qui cherche du conseil. Le positionnement est donc différent d'un positionnement commercial. L'image d'EE04 peut parler à une population sensibilisée. Il souligne qu'il est nécessaire d'être ouvert le samedi.

Pour l'utilisation des écomatériaux, le moteur, c'est le client. Le voit en tant qu'archi. Plus dur si le client n'est pas déjà motivé à faire la bascule financière.

Etat des lieux de la distribution sur le territoire dignois

Les distributeurs locaux semblent se positionner sur la fibre de bois. La SCAB rapporte toutefois une mauvaise expérience. La fibre de bois vient de l'extérieur du territoire, voire du pays. On souligne par ailleurs le peu d'éthique de la filière, avec des pratiques de dumping sur les prix visant à affaiblir les sociétés concurrentes avant de les racheter.

Question posée : quel est le volume de vente sur Digne et quel part de marché pourrait être captée par Energ'éthique 04 ?

Jean-Louis Bovis dispose de contact : Samse, Ciffréo, Point P. S'il n'a pas les chiffres des ventes de matériaux biosourcés, il assure qu'il ne s'agit pas de grosses quantités et que ce n'est d'ailleurs pas l'objectif de ces enseignes. Ils ne cherchent absolument pas à promouvoir ces matériaux et n'apportent pas un conseil efficace quant à leur utilisation.

Positionnement

Démarche importante : le showroom.

La démarche envisagée correspond à celle d'Ecobati : la formation est aussi importante que la qualité du matériau. La coopérative souhaite bien former les artisans à l'utilisation de ces matériaux.

Comparaison des prix : pas évident de faire de la marge. Une solution pourrait consister à aller sur une gamme qui n'est pas distribuée en local (exemple : le liège), ainsi que sur le segment des particuliers.

Si les professionnels semblent identifier un début de changement de mentalité chez leurs clients quant à la qualité des matériaux employés, il reste nécessaire de promouvoir l'utilisation des matériaux, notamment en mettant à disposition des informations élémentaires ; comme la définition d'un matériau écologique, ainsi que leur valeur ajoutée.

La question est posée de l'emplacement du futur point de vente. Digne-les-Bains ne semble a priori pas être la meilleure option (pas assez central), car peu de gens dans le département serait prêt à se déplacer jusqu'à Digne.

Il semble intéressant d'être un point relais d'Ecobati Contes. Il pourrait être envisageable à terme de proposer des formations et des stages en amont. Ces actions se vendant bien, il s'agit d'une piste à creuser. Le Gabion rapporte notamment son expérience : commande région et stages courts à Embrun, qui marchent moins bien car moins précurseur, plus de concurrence, d'autres sont meilleurs en communication. Coins de démonstration envisageable sur les sites du Gabion.

L'option du point de livraison semble être une bonne idée, et correspond à la notion de point relais avec un showroom. Il sera en revanche indispensable de travailler sur la compression des délais et des coûts.

TK : c'est un marché avec du profit à faire. La SCIC est une entreprise qui doit trouver de la rentabilité même si le positionnement ne vise pas la recherche du profit. La mise en place d'une activité de formation a donc du sens.

Ecobati Contes : leur prouver qu'il existe un marché sur le 04/05 avec une perspective de développement. S'ils investissent, il faut prouver que l'action peut générer un marché qui peut s'autonomiser.

La démarche devra être progressive. La vente est un métier particulier, il convient donc de limiter les risques pour Energ'éthique 04 en se lançant graduellement. Il faut notamment que les emplois soit

financés pour ne pas mettre la structure en difficulté, car la capacité d'investissement est très limitée. Le financement Leader permet en ce sens de tester la viabilité du projet.

Enjeu du transport

Energ'éthique 04 ne dispose pas d'un espace suffisant pour stocker les matériaux, notamment les isolants. Les Arbats et la SCAB indique avoir leur propre espace de stockage. Cette question paraît essentielle : il est en effet indispensable de pouvoir rapidement commander des volumes importants afin de pouvoir bénéficier de livraison en franco de port et préserver une marge acceptable.

Les gros semi-remorques n'ont pas forcément accès sur tous les chantiers. S'il s'agit de la solution la plus confortable, la livraison directe sur le chantier n'est donc pas toujours possible.

Dans un premier temps, il sera nécessaire de miser sur les petits matériaux afin de minimiser les volumes transportés.

Synthèse des enquêtes menées auprès des artisans (Alexandre Monthel, CMA 04)

Plusieurs questions relatives aux écomatériaux sont intégrées au questionnaire administré par la CMA 04 aux artisans..

Sur 200 entreprises consultées, dont 90 interviennent en isolation, 40 ont déjà utilisé des matériaux écologiques au moins une fois.

Le principal frein est le prix, jugé trop élevé pour le client. Les professionnels consultés ne veulent pas risquer de les perdre. D'après les retours, le prix des matériaux serait doublé, quand le client serait en moyenne prêt à payer 10% plus cher pour des produits de meilleure qualité, avec des arguments à faire valoir sur la santé et le confort d'été. Se pose également la question des aides financières dans le cas de l'utilisation de produits non labellisés.

Des difficultés d'approvisionnement sont également soulevées. On trouve les produits de base mais pas trop de choix ; l'offre de conseil est quant à elle très limitée ; elle est pourtant indispensable lorsqu'un nouveau matériau est utilisé sur chantier. Les matériaux utilisés sont la laine de mouton, le chanvre, le liège, la paille de lavande, la balle de riz, les peintures.

La question des délais d'approvisionnement est également essentielle pour les artisans consultés. Il s'agit d'un argument à faire valoir pour la valorisation des filières locales (circuit court).

Le problème de l'assurabilité est soulevé avec les produits non certifiés. On relève toutefois une certaine évolution auprès des bureaux de contrôle. On a notamment vu récemment des isolants acceptés malgré l'absence de certificat ACERMI.

La CMA porte un projet de plateforme incluant un plateau technique : le but est de sensibiliser le public, et les artisans notamment sur les écomatériaux. Cette plateforme s'adresserait également aux lycéens et aux apprentis. Rôle de formateur plus que rôle commercial où la marge semble difficile à trouver. La CMA 04 se positionne donc en structure relais.

Energ'éthique 04 a un positionnement similaire, et souhaite déployer une certaine forme de formation, et constituer un point relais sur Digne, avec Contes qui reste le magasin, du moins dans un premier temps.

Les travaux de la CMA 04 confirment l'existence d'un besoin du territoire sur ce créneau, même si le modèle économique d'une activité sur les écomatériaux est délicat à trouver.

Recommandation : contacter Pierre Brissaud, ex-gérant d'un point de distribution à Nêfles (05).

A faire

ENVOYER LE CATALOGUE EN PDF

Demander des devis à Energ'éthique 04 afin d'évaluer les prix.

Renvoyer les potentiels demandeurs vers Energ'éthique 04.

9 ANNEXE 2 : FEUILLES D'EMARGEMENT

Réunion de travail écomatériaux – 8 janvier 2018

Locaux d'Energ'étique 04

6 rue Lavoisier – ZI St Christophe – 04000 Digne-les Bains

Feuille de présence

Nom et prénom des conseillers	Nom et prénom des mandataires (si applicable)	Signature
FAÏÈS Jean-Simon.		
KLEIN Tustan		
COLLEU Charlotte		
PAVOIX Roger		
Bouichel Didier BOVIS JL		
BACHELOT Stephane		
MALET J. Francois		

Figure 12 : Emargement, réunion de travail du 8/01/18

Logos: ENERGÉTHIQUE 04, Région Auvergne-Rhône-Alpes, Pays dignois, PROVENCE-ALPES AGGLOMÉRATION, L'EUROPE INVESTIT DANS LES ZONES RURALES

Digne-les-Bains, 10 janvier 2018
Réunion d'information / atelier – projet écomatériaux

NOM-PRÉNOM	SIGNATURE
ETIENNE-DUVERNAZ François	
VIGNARATH Khampheut	
Michel Lecarpentier	
DUPONT Jean-Luc	
HECARY Vincent	
BARTOLI Jozsef	
TAVERNIER Sonia	
GARCIA Valérie	
COLLEU Charlotte	
NICHEL Thierry	
BACHELOT Stephane	
Bouichel Didier	
BOVIS Jean-Louis	

Figure 13 : Emargement, réunion du 10/01/18



L'Europe Investit dans les zones rurales

Projet écomatériaux - Réunion de travail professionnels – 8 février 2018

6 rue Lavoisier – ZI St Christophe – 04000 Digne-les Bains

Feuille de présence

Nom et prénom	Structure	Signature
FLOUX Roger	ENERG'ETHIQUE 04	
BACHELOT Stéphane	ENERG'ETHIQUE 04	
Lecarpentier Michel	Bureau Archi Giacomoni + perso	
FARINASSE Armand	Le GABION	
JANUSOWICZ Samuel	SCAB 04	
VIAUD Bastien	Arbats	
KLEIM ERIC	ARCHITECTE	
ROBERT Yael	MARON	
HOTTEL Alexandre	CHAR PACA	

BOVIS J Louis	Emergence	
TRANSOIR COTTE	architecte - paysannide	
BENOIT SSSOURAS	ARCHITECTE	
MICHEL Thierry	Energ'ethique 04	

Figure 14 : Emargement, réunion du 8/02/18

10 ANNEXE 3 : SUPPORTS DE COMMUNICATION

10.1 PROGRAMME DES ANIMATIONS (FLYER / AFFICHE)



Programme d'animations

Du 23 mai au 4 juillet 2018
Tous les mercredis de 18h à 19h30



Ateliers découverte des écomatériaux et de leur mise en œuvre

23 mai : Le liège dans la rénovation

- Présentation des différents produits Isoliegé, pour murs et pour sol chauffant.
- Démonstration de pose

30 mai : La chaux et de ses enduits

- Qu'est ce que la chaux ? Qu'est ce qu'un enduit ?
- Démonstration



06 Juin : Le chaux-chanvre pour la construction et la rénovation

- Enduits correcteurs thermiques, isolation par paroi banchée...
- Démonstration

13 Juin : La terre dans la rénovation

- Présentation de la gamme Argilus : Enduits, BTC, Torchis..
- Panneau de roseaux associé à la terre en isolation
- Démonstration



20 Juin : La gamme Décoration d'ECOBATI

- Peintures, Lasures, Huiles
- Revêtements de sol : Bambou, Linoleum, Dalles lièges, Parquets bois

27 Juin : Isolation Thermique Intérieure (ITI) / Extérieure (ITE)

- Qu'est-ce que l'isolation thermique ?
- L'impact sur la santé des différents types d'isolants et leurs performances : résistance et inertie thermique, déphasage, perspiration,...
- Isolation par l'intérieur ou l'extérieur ? Nature du support ?



04 Juillet : L'étanchéité à l'air des bâtiments

- L'étanchéité à l'air dans le bâtiment : une révolution ? Pourquoi et comment rendre étanche à l'air un bâtiment ?
- Présentation des différents produits : freins-vapeur, pare-pluie et accessoires.
- Démonstration sur un module

Énerg'éthique 04

6 Rue Lavoisier, ZI St Christophe, 04000 Digne-les-Bains

Contact : Stéphane BACHELOT - 04 86 49 18 95 / 06 66 77 50 92 - s.bachelot@ener04.com



Énerg'éthique 04 - SCIC SAS - à capital variable - SIRET 788 777 282 00013 - IPNS- Ne pas jeter sur la voie publique

Figure 15 : Flyer / affiche des ateliers de démonstration

10.2 BROCHURE D'INFORMATION SUR LE PROJET

Notre projet

Notre coopérative porte le projet "Ecomatériaux 04", qui vise à développer l'utilisation de matériaux de construction écologique sur le territoire des Alpes de Haute Provence. Nous animons un centre de ressources incluant :

- Un point de vente
- Des permanences - conseil
- Des formations à la mise en oeuvre

Partenaires

Fondé il y a 30 ans en Belgique, Ecobati est une coopérative familiale et un réseau de magasins. Ils disposent d'une expérience unique dans la distribution de matériaux écologiques et le conseil sur leur mise en oeuvre.

Le développement du projet Ecomatériaux 04 fait l'objet d'une demande de financement Leader auprès du GAL dignois.



Coopérative locale d'Énergie durable

Nos missions



Développer localement la production d'énergies renouvelables financée par des citoyens



Accompagner pour la maîtrise et la réduction de la consommation d'énergie



Organiser la solidarité énergétique et réduire les situations de précarité

www.ener04.com
6 rue Lavoisier
ZI Saint Christophe
04000 Digne-les-Bains

contact@ener04.com

04 86 49 18 95

Matériaux écologiques pour le bâtiment



Isolation Etanchéité à l'air Enduits

Isolation thermique

ISONAT FLEX 40 ET FLEX 55



Panneaux de fibres de bois de production française.

Épaisseur de 60 à 200 mm

BIOFIB CHANVRE



En panneaux ou rouleaux 100 % chanvre.

Épaisseur de 45 à 200 mm

ISOLIEGE



En panneaux ou en vrac, un isolant 100% naturel qui résiste à l'eau et au feu.

Épaisseur de 40 à 150 mm

THERMOFLOC



Ouate de cellulose sans sels de bore ou d'ammonium à insuffler ou à déposer en vrac.

NATURLAINE



Laine de mouton en vrac, idéal pour la régulation de l'hygrométrie.

Isolation acoustique

BIOFIB OUATE

Panneaux semi-rigides à base de fibres de chanvre et de ouate de cellulose recyclée haute densité.



Épaisseur de 45 à 140 mm

ACOUSTIX PANTERRE

L'un des meilleurs isolants acoustiques pour toutes les gammes de fréquence.



Panneau 16 mm, 100% recyclé, seul ou associé à différentes plaques de finition.

Etanchéité

THERMOFLOC



Etanchéité à l'air : Frein-vapeur, rubans adhésifs et accessoires



Ecran de sous-toiture : étanche à la pluie et respirant

Enduits

ARGILUS



Enduits intérieurs et extérieurs, briques de terre crue et solutions pour le sol. A base d'argile extraite et produite en France.

SAINT-ASTIER



Produits à base de chaux pour les enduits intérieurs et extérieurs, la finition ou les bétons de chanvre.

Figure 16 : Brochure d'information

10.3 NOTE D'INFORMATION PROJET A DESTINATION DES SOCIÉTAIRES



Note projet

Point de distribution/conseil sur les écomatériaux

Mars 2018

Rappel du projet

- Constatant la difficulté de s'approvisionner en écomatériaux au niveau local (aucun point de distribution spécifique sur les Alpes de Haute-Provence),
- Souhaitant appuyer notre offre de conseil en rénovation énergétique, écologique et participative,
- Devant le constat que la coopérative doit développer son activité commerciale afin de consolider son modèle économique,

Energ'éthique 04 envisage de développer un point de distribution/conseil sur les écomatériaux.

Nous nous sommes pour cela rapprochés du réseau Ecobati qui a plus de 30 ans d'expérience, dont la maison mère est une coopérative belge en accord avec nos valeurs, et qui s'appuie sur un réseau de fournisseurs déjà structuré. La présence d'une de leurs franchises à Contes, près de Nice, nous semble un atout pour tester cette activité en nous appuyant sur eux dans un premier temps. Ainsi, ni franchise ni véritable point de vente ne sont nécessaires pour démarrer.

Le projet a été présenté lors de l'apéro sociétaires du 10 janvier dernier (voir compte-rendu transmis le 18/01). Suite à cette réunion, les sociétaires ont été consultés électroniquement sur la question suivante : "Nous donnez-vous votre accord pour travailler au développement d'une nouvelle activité qui sera le négoce de matériaux écologiques et qui impliquera à court terme une modification des statuts de la coopérative afin d'y adjoindre cette activité ?" Un retour vous en a été fait par mail du 25/01 : 50 réponses reçues soit une participation de plus le 50 % pour 48 Oui et 2 mitigés. La nécessité d'une étude de marché avait été soulignée afin de définir le volume d'activité qui devra être visé.

Avancement du projet depuis le début d'année

Depuis le dernier apéro sociétaires du 10 janvier dernier :

- Nous avons eu **plusieurs rencontres avec les équipes d'Ecobati** qui nous ont conforté sur la qualité de leurs produits, la rigueur de leur démarche et leur volonté de nous accompagner sur ce projet. Les prix proposés, nous semblent pouvoir être raisonnables notamment si nous les assortissons d'un conseil de qualité et de facilités de livraison pour les grosses commandes.
- L'équipe d'Energ'éthique 04 (plus un sociétaire) a suivi une **formation** d'une semaine avec M. Noël, fondateur d'Ecobati, sur les systèmes d'isolation écologique et d'une journée sur la gamme de produits de finition (peinture, enduits, lasures, entretien du bois, revêtements de sol).
- Nous avons organisé une **réunion avec des professionnels** proches de notre réseau et la Chambre des métiers et de l'Artisanat. Ils ont accueilli favorablement le projet tout en nous conseillant, comme

nous l'avions prévu, d'aller progressivement en passant par une phase de type « groupement d'achat ». Ils notent une reprise de l'activité dans le secteur du bâtiment et une demande de plus en plus forte pour des matériaux sains. La conjoncture est donc plutôt favorable même si un gros travail de pédagogie et d'information auprès des artisans, des prescripteurs et du grand public sera nécessaire. Tous font le constat du manque de disponibilité de ces produits au niveau local et de conseil spécifique dans les enseignes traditionnelles. Le volume du marché potentiel est toutefois difficile à évaluer.

- Une **rencontre avec la CCI** nous a permis de valider la possibilité de lancer cette activité sous notre forme actuelle.

- Nous avons pu répondre à quelques **premières demandes de devis** (sans suite pour l'instant) afin de tester en conditions réelles les marges applicables et les coûts de transport. Plusieurs professionnels et particuliers ont fait part de leur intention de nous faire parvenir des demandes de devis sous peu.

- La **question du transport** est cruciale. Ecobati Nice peut nous mettre à disposition jusqu'à une fois par semaine leur camion pour effectuer la livraison en nous le facturant 350 € HT. Après devis auprès de transporteurs locaux, c'est un tarif compétitif avec la souplesse de traiter directement avec Ecobati Contes qui est notre partenaire.

- Pour pouvoir amortir ces frais de transport et proposer des tarifs raisonnables tout en dégagant une **marge permettant de pérenniser l'activité**, il faudrait pouvoir déclencher des livraisons autour de 5 000 € de commande. Les coûts de transport seront également mieux amortis si nous panachons les commandes entre isolants (beaucoup de volume et moins de marge) et les produits de finition (peu de volume et plus de marge, notamment pour les particuliers).

- Nous devons donc pour lancer l'activité cibler **à la fois les professionnels et les particuliers**.

- Ces volumes sont de toute façon nécessaires si nous souhaitons pérenniser l'activité et financer un poste. En effet, à moyen terme, afin de couvrir les charges et de financer un poste à temps plein il faut **viser un chiffre d'affaire** de 240 000 €/ an environ soit 20 000 €/ mois ou encore une commande de 5 000 € / semaine environ.

- Dans un premier temps nous pouvons nous fixer comme **objectif d'ici la fin de l'année** 10 000 € de chiffre d'affaire par mois sur un mode de fonctionnement proche du groupement d'achat, avec des permanences ponctuelles dans le local. Il faudra également trouver des **financements complémentaires** pour les travaux d'aménagement, de mise aux normes et d'isolation du hangar, et la constitution d'un petit stock (notamment sur les produits de finition).

- **M. Noël, fondateur d'Ecobati, est venu sur place**. Il a vu nos locaux, l'équipe, le type de bâti local, les conditions d'accès et de transport. Il pense que le projet peut aboutir et il a la volonté de nous faciliter la tâche autant qu'il le peut car il apprécie que notre démarche s'inscrive dans un projet coopératif.

- Ce nouveau service s'inscrirait en cohérence avec nos autres activités de conseil et d'**accompagnement à la rénovation énergétique** ainsi que notre volonté de développer l'auto-réhabilitation accompagnée vers le grand public. Nous avons donc en parallèle retravaillé notre offre sur ces sujets et disposons de temps d'animation dans le cadre d'un projet Leader sur le Sisteronais-Buëch pour promouvoir notre approche.

- Un **module de démonstration** sur l'isolation intérieure a été construit dans le hangar afin de servir de support pour des animations et présenter certains matériaux.

Suite du projet

Le conseil coopératif du 3 avril dernier, au vu de ces éléments, a acté sa volonté de poursuivre le projet par une "**campagne-test**" qui nous servirait d'étude de marché et de validation du modèle économique.

Cela nous permettrait de lancer concrètement l'activité et de commencer à la financer sans pour autant engager trop de frais. Nous sommes prêts à répondre aux demandes de clients sous la forme de commandes groupées. Nous n'avons toujours pas de bail commercial pour le local car la vente entre la Mairie et M. Mizony est toujours en cours. Cependant, il semble opportun de lancer cette campagne-test en cette saison qui est propice aux projets de travaux, sachant que nous n'aurions besoin du hangar que ponctuellement.

Le **planning proposé** est le suivant :

- 18 avril : apéro sociétaires élargi
- Fin avril : lettre d'info
- Début mai : lancement d'une campagne de crowdfunding. Objectif : réunir des fonds pour financer les travaux d'un local (le hangar), la communication et la constitution d'un stock. Des financements complémentaires devront être trouvés mais cela permettra aussi de communiquer sur le projet
- Mai-juin : embauche de Jean-Louis Bovis 2 jours par semaine pour présenter les produits aux artisans et prescripteurs et concrétiser des devis
- 12 mai : stand sur Jardins en fête
- De mi-mai à mi-juillet puis à la rentrée, une fois par semaine : permanence info/conseil sur les écomatériaux avec un atelier de démonstration thématique
- Août : stand sur la foire de la lavande
- Septembre : bilan. Assemblée générale avec AGE décidant ou non de l'adjonction du négoce de matériaux écologiques dans l'objet statutaire de la coopérative.

Cette campagne-test n'engagerait que peu d'investissements pour la coopérative. En effet, nous avons déposé un dossier Leader pour « la contribution à la structuration d'une filière écomatériaux sur le Pays Dignois » qui permettrait de couvrir une partie des coûts (une partie du temps salarié, l'animation des permanences et des sessions de démonstration, le matériel de démonstration ou encore le stand sur la foire de la lavande). Si nous n'avons pas la réponse définitive des financeurs ni le taux de financement du projet, il a reçu la validation du groupe d'action local. La campagne de crowdfunding permettrait de couvrir une partie de l'autofinancement. Enfin, les animations proposées permettront de promouvoir par la même occasion nos prestations de conseil et d'accompagnement à la rénovation.

10.4 ANNEXE 4 : GUIDE DES ECOMATERIAUX EN PAYS DIGNOIS

Voir document annexe.