

La gestion de l'humain en rénovation énergétique de copropriété :
pour-quoi et comment ?



passibat'

LE SALON DU BÂTIMENT BIOCLIMATIQUE
ET DE LA SOBRIÉTÉ ÉNERGÉTIQUE

La gestion de l'humain en rénovation énergétique de copropriété : pour-quoi et comment ?

Denis VANNIER – La Copro des Possibles



SOMMAIRE

1. LA COPROPRIETE ET SA RENOVATION

- a. La copropriété : kezaoko ?
- b. La rénovation globale de la copro
- c. Le frein de sa rénovation

2. LE FACTEUR HUMAIN

- a. La copropriété : un groupe de personnes
- b. Accompagner le changement
- c. Des copropriétaires USAGERS
- d. Décisions des individus
- e. Communication

3. DES SOLUTIONS

- a. La posture accompagnante
- b. La méthode OSBD
- c. La formation

4. ECHANGES ET ANIMATION

- a. Expérience
- b. Questions / Réponses
- c. Contact



1

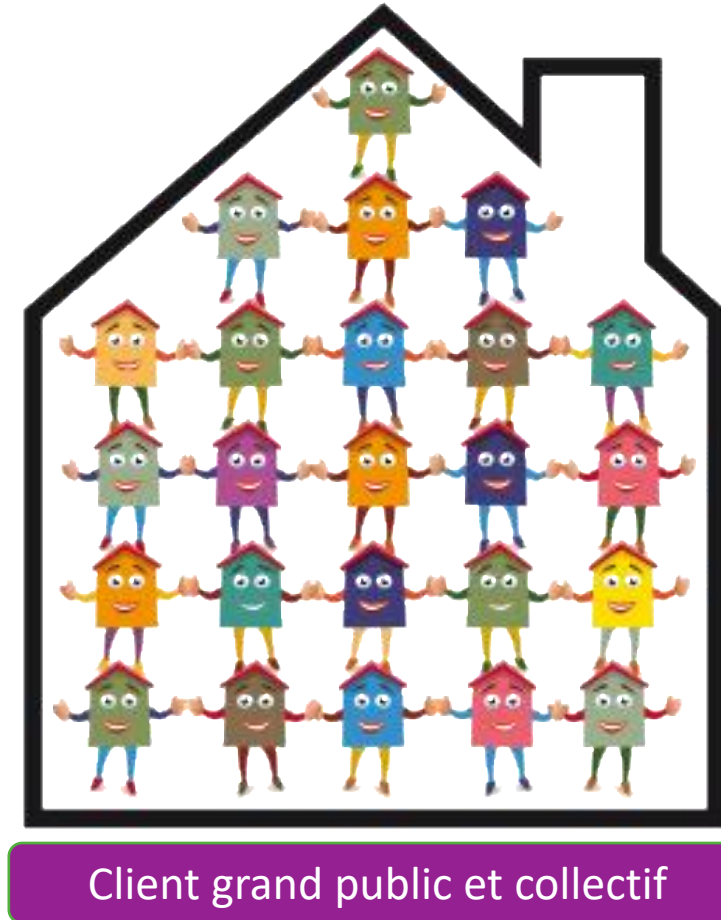
LA COPROPRIETE ET SA RENOVATION



La copropriété : kezako ?

L'intérêt général + Des intérêts individuels

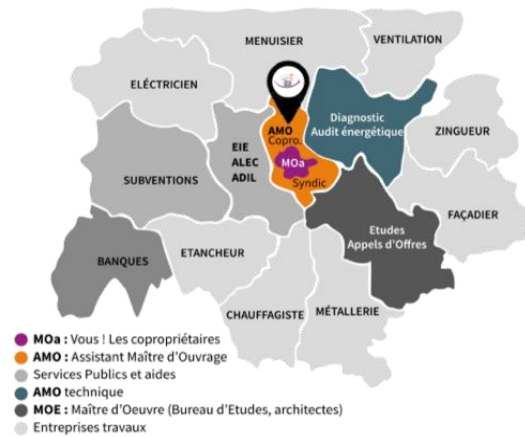
Vocabulaire et organisation .. « simples »...





La rénovation globale de la copro

La rénovation globale, performante, de qualité... ... vocabulaire et organisation .. « simples »...



Cumuls d'aides sur la métropole de L.

Type copro	scénario travaux	CEE	MPR copropriété	Ec	Ec	Ec	Ec	Ec
Chauffage et eau chaude collectif	Gain < 35%	Oui	Non	Non	Non	Non	Non	Non
	Gain > 35%	Oui	Oui	Non	Non	Non	Non	Non
	Conso < 96 kWh/m².an et gain > 35%	Oui	Oui	Non	Non	Non	Non	Non
Chauffage collectif et eau chaude individuel	Gain < 30%	Oui	Non	Oui	Non	Non	Non	Non
	30% < gain < 35%	Oui	Non	Oui	Non	Non	Non	Non
	35% < gain	Oui	Oui	Non	Non	Non	Non	Non
Tout individuel	Conso < 96 kWh/m².an et gain > 35%	Oui	Oui	Oui	Oui	Oui	Oui	Oui
	gain < 25%	Oui	Non	Oui	Non	Non	Non	Non
	25% < gain < 35% et 2 postes enveloppe	Oui	Non	Oui	Non	Non	Non	Non



MOa - Maître d'ouvrage

MOE - Maître d'Œuvre

AMO - Assistant Maître d'Ouvrage

Maître d'ouvrage délégué

Client grand public et collectif

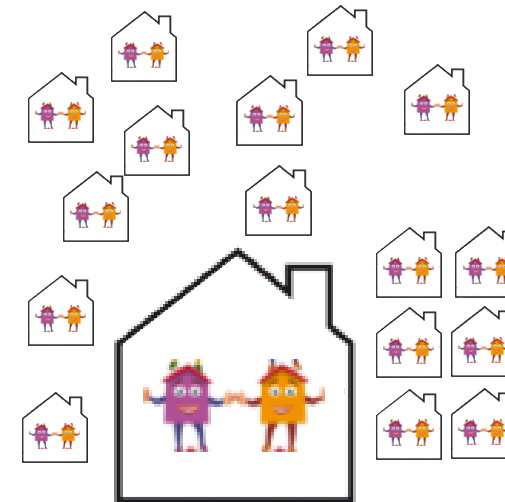


Le frein majeur à sa rénovation

Le coût !.....??.....

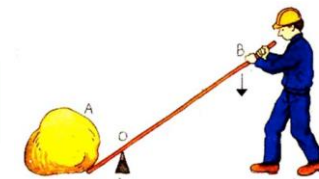


Client grand public
et collectif



Client grand public
maison individuelle

Rénovation **collective** = levier d'impact **positif** puissant





2

LE FACTEUR HUMAIN

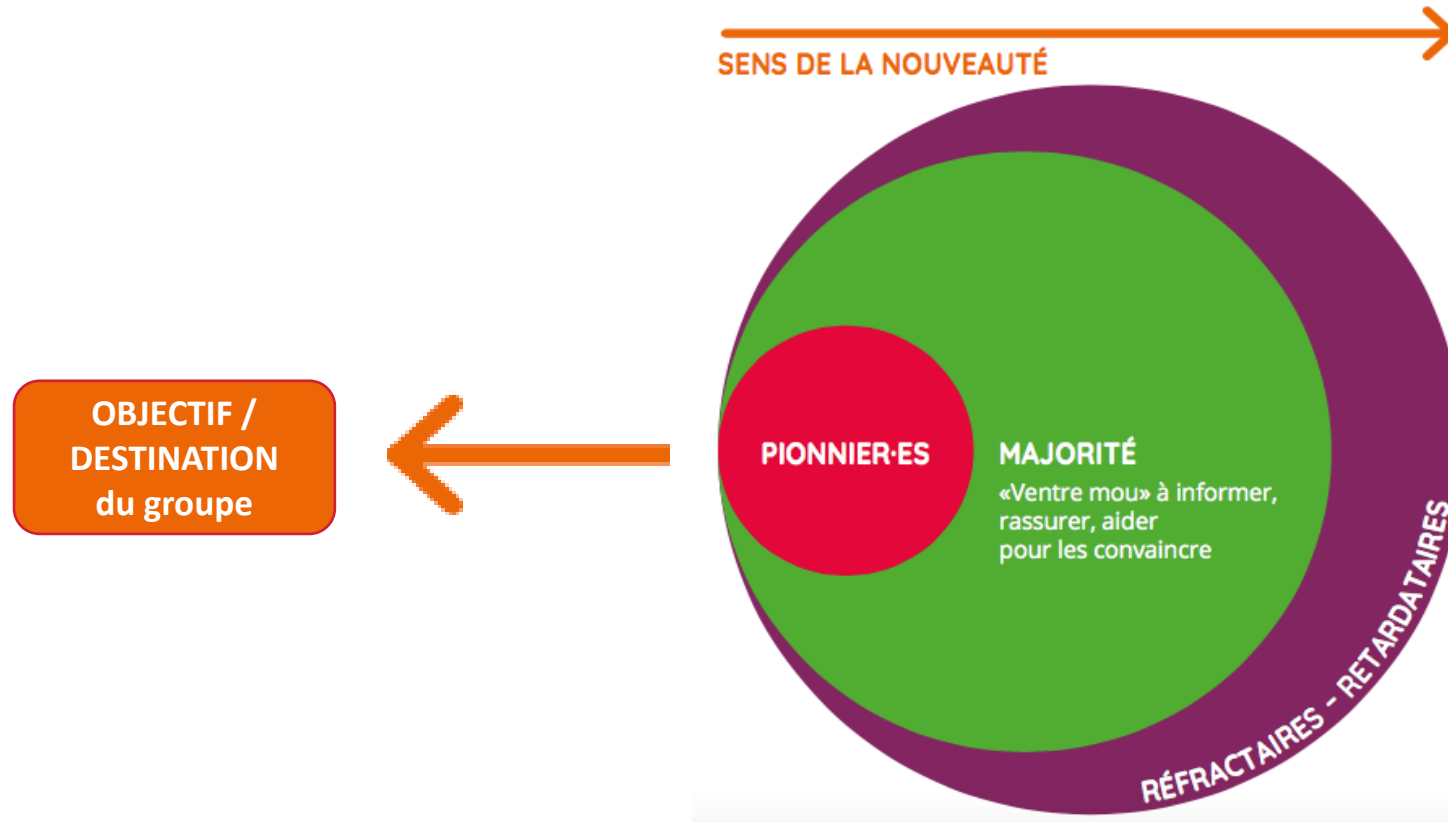


La copropriété : un groupe de
personnes

PROJET = CHANGEMENT

SCHÉMA « DES PIONNIER-ES » DE E. ROGERS

La diffusion d'une innovation dans la société.

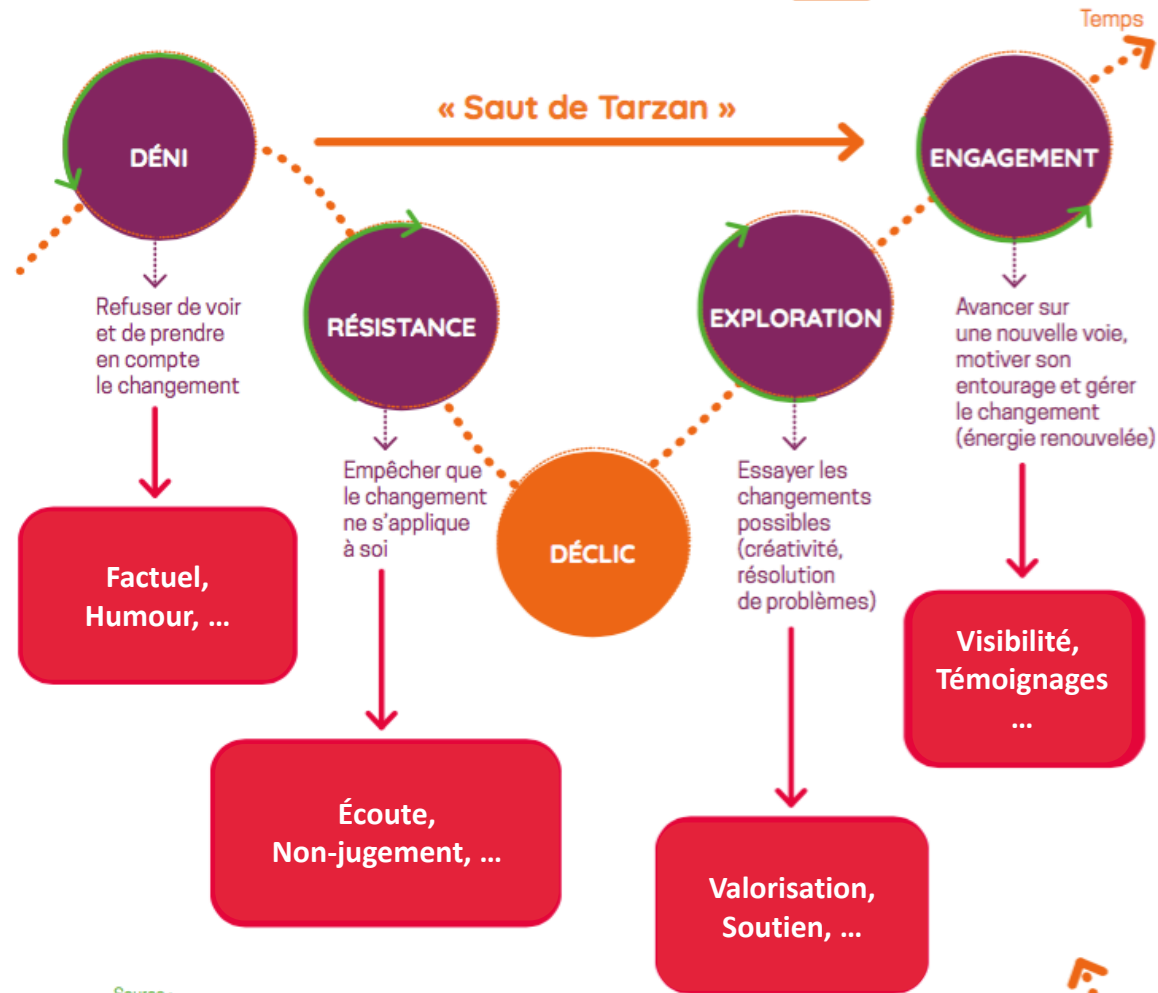




Accompagner le changement

PROJET
=
CHANGEMENT

LA COURBE DU CHANGEMENT SUBI



Source :

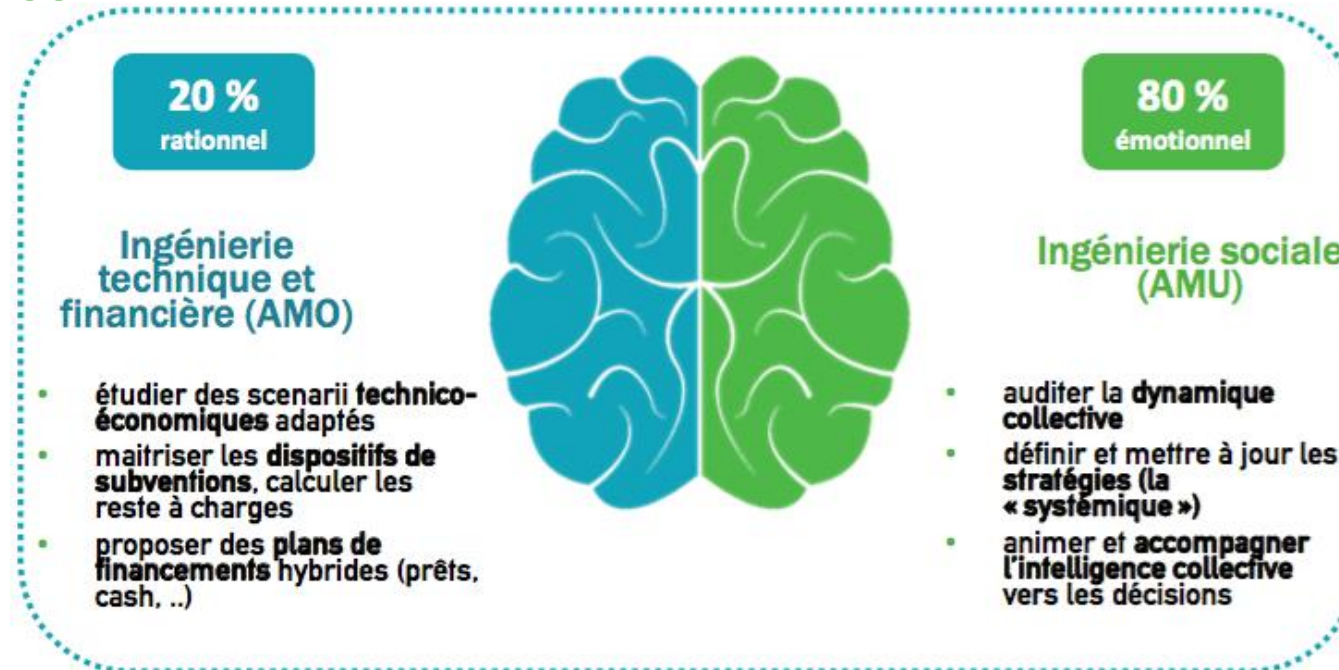


Des copropriétaires USAGERS

Assistance à Maitrise d'Usages
= compétence
en sciences humaines

pas un acteur de +
en copro.

AMU : faire AVEC les bénéficiaires

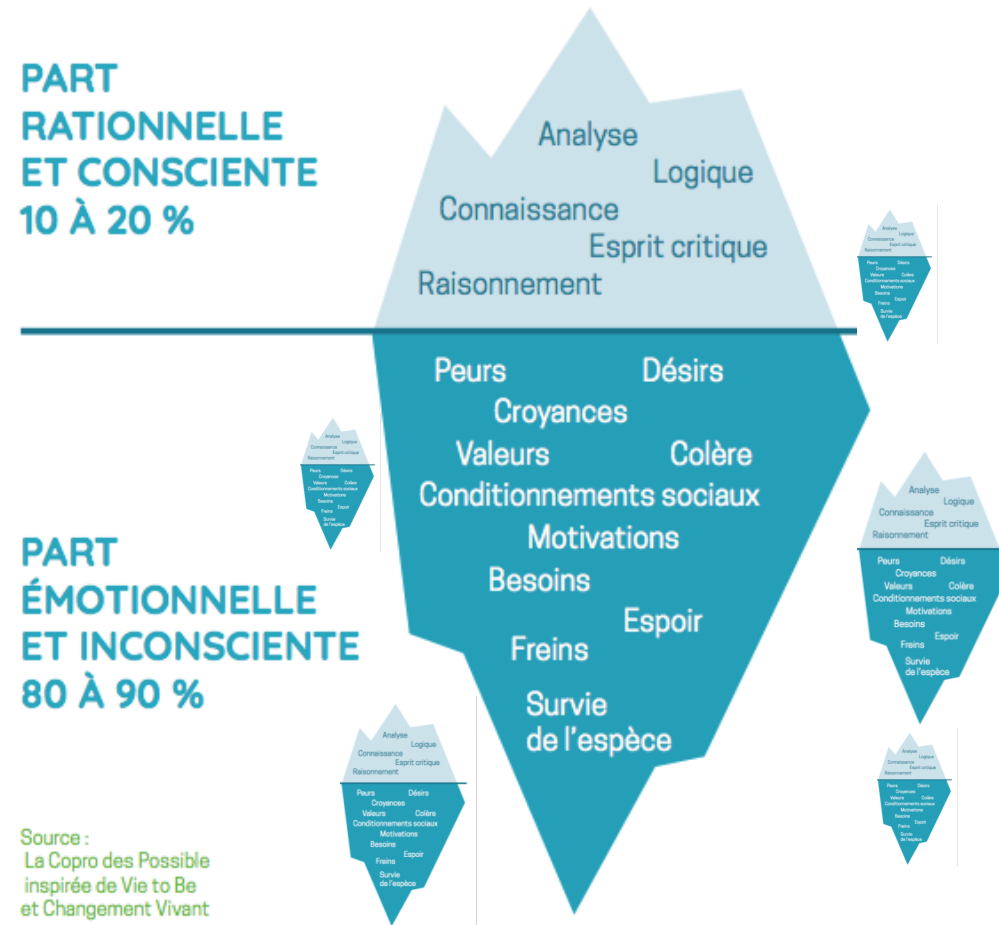




Décisions des individus

RATIONNEL

NON RATIONNEL

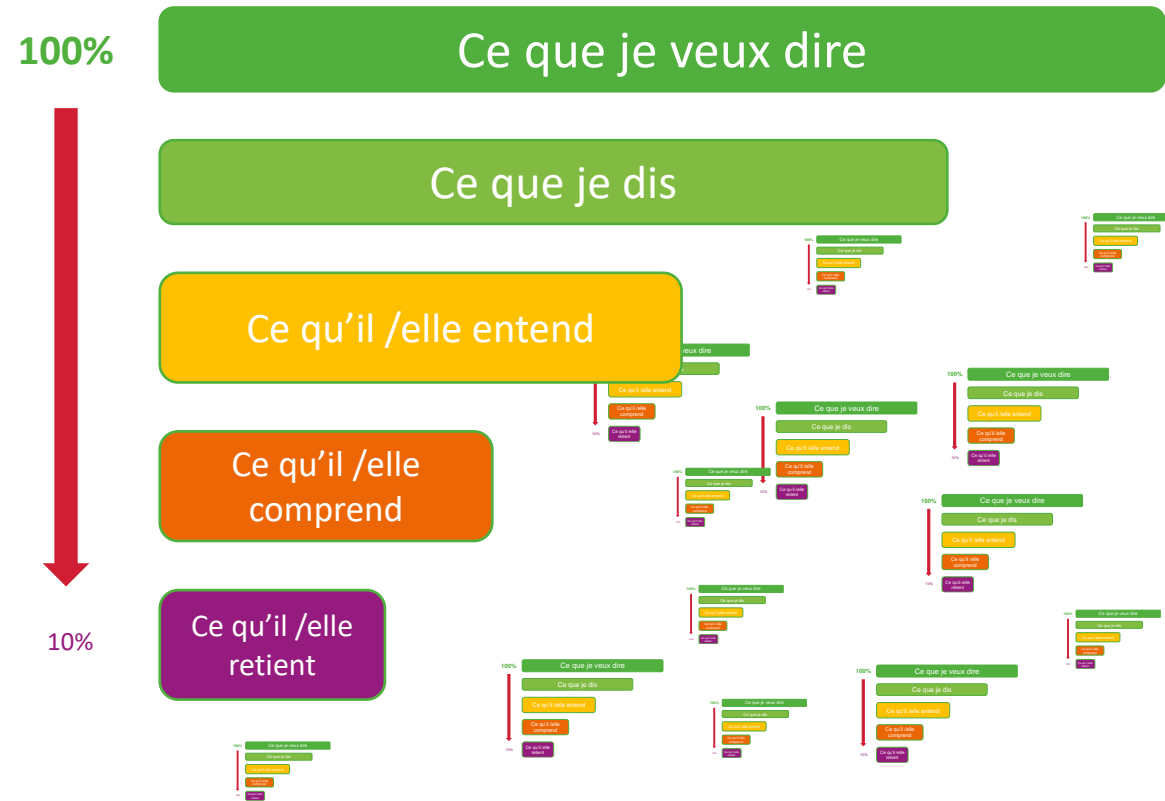


Source :
La Copro des Possibles
inspirée de Vie to Be
et Changement Vivant



Déperditions en Communication

**DIALOGUE
COMMUNICATION
INTERPERSONNELLE
ENTRE 2 PERSONNES**





3

DES SOLUTIONS



La posture accompagnante

**CHANGER
DE
POSTURE**

**POUR
AIDER
UNE COPRO.!**



LES TROIS CASQUETTES



LA CASQUETTE « EXPERT·E »

Pour écouter puis informer sur le sujet d'expertise ou orienter vers un autre relai. L'expert·e apporte des réponses ou solutions «clés en main». Rapide et efficace. Vigilance : risque de solutions non adaptées à des cas toujours particuliers, et de dépendance des copropriétaires à l'expert·e.



LA CASQUETTE « ACCOMPAGNEUR·RICE » :

Pour écouter, questionner, faciliter et réguler les échanges. L'accompagnateur·rice

favorise l'autonomie en aidant les copropriétaires à s'exprimer, préciser leur objectif, trouver des idées et décider ensemble. Chef·fe d'orchestre qui anime un jeu collectif. Vigilance : gérer le temps ; allier bienveillance et cadrage.



LA CASQUETTE « DÉCISIONNAIRE » :

Pour prendre les décisions dans le cadre de son mandat. Mais attention : les copropriétaires ont tendance à lui demander de décider à leur place car «il sait». Et le ou la gestionnaire peut être tenté·e de trancher quand les copropriétaires tergiversent. Vigilance : s'épuiser à jouer le leader et franchir la ligne de ses prérogatives.



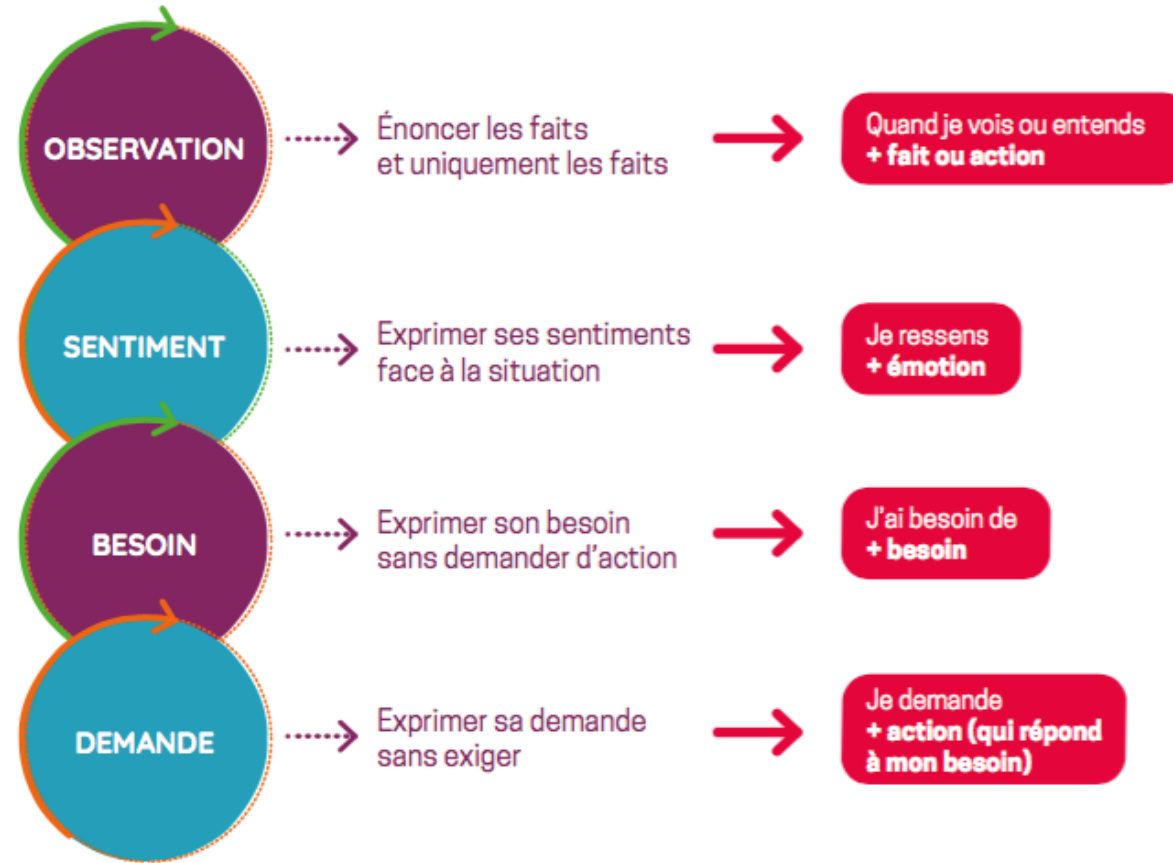
La méthode OSBD

AIDER A EXPRIMER LES BESOINS

C.N.V.

(communication non violente)

Méthode O.S.B.D.





La formation

DIALOGUE

COMMUNICATION

...

**PLUS D'OUTILS ?
SE FORMER...
#CPOSSIBLE**

UNE ÉCOUTE ATTENTIVE



Écouter l'autre en se centrant sur son raisonnement et ses émotions ; et lui indiquer des signaux de reconnaissance pour le ou la soutenir dans son expression.

UNE REFORMULATION DES ÉLÉMENTS IMPORTANTS

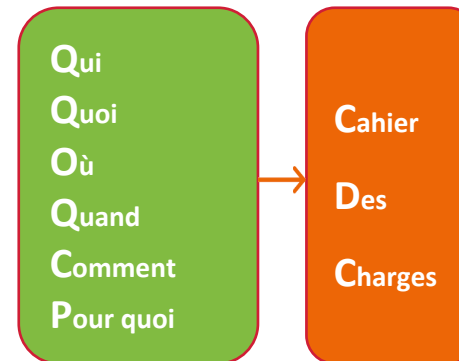


Reformuler les propos significatifs pour assurer à l'autre d'être compris-e et à soi de l'avoir bien compris-e ; et pour lui permettre de rectifier ou préciser les choses si nécessaire.

UN QUESTIONNEMENT SANS CONSEIL



Questionner l'autre sur ses freins, ses pistes de réflexion pour le ou la soutenir dans ses prises de conscience, sa capacité d'agir et de décision en autonomie, et ce sans lui donner conseil.





4

ECHANGES ET ANIMATION



Expérience





Questions / Réponses





Contact



S'ENTENDRE...

ÇA S'APPREND !

CONTACT

Denis VANNIER

Président Fondateur

d.vannier@coprodespossibles.fr

06 76 95 66 07

www.coprodespossibles.fr



La gestion de l'humain en rénovation énergétique de copropriété :
pour-quoi et comment ?



passibat'

LE SALON DU BÂTIMENT BIOCLIMATIQUE
ET DE LA SOBRIÉTÉ ÉNERGÉTIQUE