



# Etude des effets de la transition écologique sur la branche de la **promotion immobilière**

Plan d'action

# SOMMAIRE

**01** | Vue  
synthétique du  
plan d'action

**02** | **Axe N°1**  
**Renforcer les  
compétences  
TEE au sein  
des entreprises**

**03** | **Axe N°2**  
**Intégrer la TEE  
dès la phase de  
conception**

**04** | **Axe N°3**  
**Développer les  
collaborations  
intersectorielles  
et l'innovation**



# Vue synthétique du plan d'action

---

# Accélérer l'intégration de la TEE dans les entreprises de la promotion immobilière

## Enjeu

## Constats

## Actions

1

### Renforcer les compétences TEE au sein des entreprises

- Des compétences spécifiques (Réhabilitation, communication et valorisation de la TEE, pilotage de chantiers hors site,...) sont nécessaires pour intégrer les 10 enjeux clés de la TEE.
- Des niveaux d'avancement, sur le champ de la TEE, très divers entre les entreprises
- Des réglementations TEE difficiles à traduire dans les opérations

- Conception de modules dédiés (transverses et par métier)
- Mise à disposition d'un outil d'identification des formations accessibles (Benchmark)
- Création d'une mission de « Référent TEE » en entreprise

2

### Intégrer la TEE dès la phase de conception

- L'impact des choix réalisés lors de la conception des programmes est déterminant sur le niveau de prise en compte de la TEE dans les projets.
- L'écosystème de la TEE dans la promotion immobilière est complexe et multi acteurs
- La diversité des options possibles en matière de conception, de matériaux et d'exigences réglementaires est importante.

- Autodiagnostic du niveau de prise en compte de la TEE dans les opérations
- Accompagnement des entreprises dans l'intégration des enjeux de la TEE dans leurs pratiques
- Formation d'un réseau d'experts TEE propres à la promotion immobilière ou rapprochement d'experts de l'ADEME

3

### Développer les collaborations intersectorielles et l'innovation

- Des opportunités d'innovations peu partagées ou sous-exploitées
- Des besoins de partenariats avec d'autres acteurs (start up, filière de matériaux...) pour innover et accélérer les mises en œuvre.
- Un éco système composé d'une grande diversité d'acteurs dont les collaborations restent à développer (Concepteurs, architectes, filières de matériaux, collectivités...).

- Les assises de la transition écologique dans la promotion immobilière (Réunion de tous les acteurs de l'éco système)
- Développer des relations avec les branches professionnelles connexes (bureaux d'études, filières bois, ...).



# Renforcer les compétences TEE au sein des entreprises

---

# Renforcer les compétences TEE au sein des entreprises

1

## Renforcer les compétences TEE au sein des entreprises

- Des compétences spécifiques sont nécessaires pour intégrer les 10 enjeux clés de la TEE.
- Des niveaux d'avancement, très divers entre les entreprises
- Des réglementations TEE difficiles à traduire dans les opérations

## Détail des actions

### Conception de modules dédiés (transverses et par métier cf. slide suivante)

- Le benchmark fait apparaître une offre relativement élargie et couvrant les besoins sur les 4 premières phases de la mise en œuvre d'une opération. En revanche, concernant la dernière phase (SAV), une formation « conception et gestion de projets d'accompagnement des habitants à l'usage du bâtiment » pour le SAV pourrait être développée.

### Identification des formations accessibles (Benchmark)

- Le benchmark des formations et certification pourrait être mis à disposition des entreprises (et d'ores et déjà des conseillers OPCO et branche). Il permet, à l'aide de différentes clés de recherche (Phase d'une opération, enjeu...) de retrouver les formations existantes et d'aller consulter leur contenu.

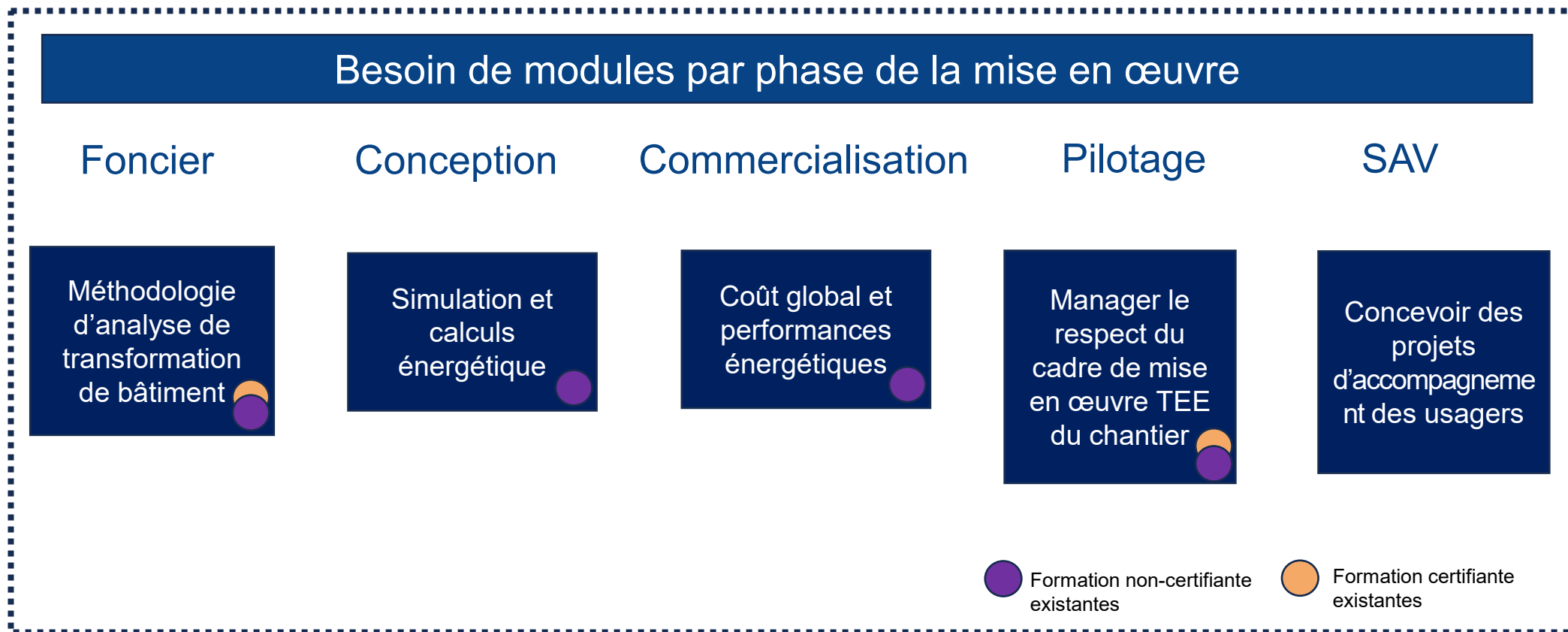
### Création d'une mission supplémentaire de « Référent TEE » en entreprise.

- Dans les entreprises de taille importante, des référents TEE ont été mis en place pour assurer un haut niveau de prise en compte de la TEE. Ce profil d'emploi devient peu à peu un métier support tant la problématique TEE est centrale pour les entreprises. Pour les plus petites entreprises, certaines des fonctions couvertes par ce profil pourraient être partagées au sein des équipes.

## Comment y aller ?

- Déployer une ingénierie de formation sur la base de cahier des charges pour le besoin non couvert (SAV)
- Se rapprocher des OF / certificateurs proposant une offre dont la proximité est relative pour étudier l'opportunité de développer une offre alignée sur les besoins de la branche
- Un outil existe déjà (cf. tableur)
- Benchmark à actualiser périodiquement
- Arbitrage à faire sur l'intégration ou non d'une appréciation qualitative de l'offre disponible
- Recensement des missions et activités clés à couvrir

# Besoin de modules par phase de la mise en œuvre d'un projet



→ Les 5 thématiques correspondent aux besoins confirmés par les professionnels de la branche lors d'un atelier de travail dédié aux perspectives d'accompagnement des entreprises en matière de TEE, parmi une liste d'une dizaine de propositions issues de la note d'impact.

*NB : les thématiques proposées pour lesquelles le groupe n'a pas estimé que les besoins étaient avérés sont les suivantes : intégration des évolutions TEE lors de la conception, la TEE au niveau des éléments constitutifs du bâtiment, le cycle de vie d'un bâtiment, former les usagers des bâtiments, le ZAN, l'analyse approfondie d'un site, commercialiser les solutions TEE innovantes*

# Mission de référent TEE dans la promotion immobilière

## Mission

## Référent Transition Écologique et Énergétique (TEE)

### Objectif de la mission :

**favoriser l'intégration et le respect de la réglementation de la TEE dans tous les projets de l'entreprise, de la phase de conception à la phase de service après-vente, afin de maximiser la performance écologique et énergétique des opérations immobilières.**

### Activité 1 : Expertise technique et Support opérationnel

- Ressource technique → fournir une expertise technique en matière de TEE ou trouver les ressources pour répondre aux questions pour toutes les phases des projets immobiliers, de la recherche du foncier à la livraison, en passant par la conception et le pilotage de chantier.
- Veille réglementaire et technologique → assurer une veille régulière sur les évolutions des normes environnementales et les innovations technologiques dans le secteur de la construction durable.

### Activité 2 : Capitalisation et formation

- Capitalisation → organiser la capitalisation à l'issue de chacune des opérations conduites par l'entreprise.
- Formation → Organiser des formations pour les équipes internes ou orienter vers des formations (cf.benchmark) et les partenaires sur les meilleures pratiques en matière de TEE.

### Activités 3 : Collaboration externe et Communication

- Partenariats et Collaborations → développer et entretenir des partenariats avec différents acteurs de l'éco système TEE (organismes de certification, fournisseurs de technologies vertes, des universités ...) , pour promouvoir l'innovation en matière de TEE.
- Parties prenantes → Servir de point de contact principal pour toutes les questions de TEE auprès des parties prenantes externes, y compris les autorités réglementaires, les clients, et les institutionnels locaux.
- Communication et Promotion → promouvoir activement les initiatives de TEE de l'entreprise à travers divers canaux de communication pour renforcer la réputation de l'entreprise en matière de développement durable.

**→ Nous proposons un listing relativement exhaustif des activités qui pourraient être apportées en support aux métiers opérationnels. Il appartiendra à chaque entreprise de définir les activités effectivement pertinentes au regard de son contexte.**





# Intégrer la TEE dès la phase de conception

---

# Intégrer la TEE dès la phase de conception

2

## Intégrer la TEE dès la phase de conception

- L'impact des choix réalisés lors de la conception des programmes est déterminant sur le niveau de prise en compte de la TEE dans les projets.
- L'écosystème de la TEE dans la promotion immobilière est complexe et multi acteurs
- La diversité des options possibles en matière de conception, de matériaux et des exigences réglementaires est importante.

## Détail des actions

### Autodiagnostic du niveau de prise en compte de la TEE dans les opérations

- La note d'analyse (10 enjeux de la TEE) et la note d'impact (bonnes pratiques, stratégies, compétences...) permettent de concevoir un autodiagnostic mis à disposition des entreprises de toutes tailles afin de leur permettre d'identifier leurs points forts et points faibles en matière de TEE. À l'issue de sa réalisation, l'autodiagnostic propose « d'aller plus loin » et de sélectionner dans le présent plan d'action des actions d'accompagnement plus poussées ou de contacter l'interlocuteur pertinent.
- Les cibles prioritaires sont a priori les TPE de la promotion immobilière

### Accompagnement des entreprises dans l'intégration des enjeux de la TEE dans leurs pratiques

- Quelle stratégie TEE mettre en place ? Comment développer les bonnes pratiques en interne (sélection des matériaux durables, les questions de mobilité, faire avec le déjà là, promouvoir le hors site, mutualisation des espaces...) ? Comment renforcer les compétences, capitaliser sur les opérations vertueuses ? L'accompagnement par un expert disposant des triples compétences en gestion de projet, TEE et Promotion immobilière permet à l'entreprise de structurer un plan d'action opérationnel pour s'engager sur une accélération de la prise en compte de la TEE dans ses pratiques.

### Formation d'un réseau d'experts TEE propres à la promotion immobilière ou rapprochement d'experts de l'ADEME

- Un réseau d'experts spécifiquement formés pour intervenir dans la promotion immobilière pourrait être constitué.

## Comment y aller ?

- Réaliser un outil en ligne accessible à toutes les entreprises en s'appuyant sur les enseignements de la note d'analyse et d'impact (création des rubriques/ de la check liste d'auto-évaluation) et sur le plan d'action
- Déterminer le point de contact, l'interlocuteur pertinent à l'issue de la réalisation de l'autodiagnostic : l'OPCO (lien avec l'offre de service existante le cas échéant) ? La branche ?
- En mobilisant l'offre de service de l'OPCO (PCRH) ?
- Développer une ingénierie de formation et donc un cahier des charges pour former un réseau d'experts (nb : niveau d'expertise très pointu attendu de la part des entreprises)
- Mise en relation avec l'ADEME pour examiner les possibles



# Développer les collaborations intersectorielles et l'innovation

# Développer les collaborations intersectorielles et l'innovation

3

## Développer les collaborations intersectorielles et l'innovation

- Des opportunités d'innovations peu partagées ou sous-exploitées
- Des besoins de partenariats avec d'autres acteurs (Start up, filière de matériaux...) pour innover et accélérer les mises en œuvre.
- Un éco système composé d'une grande diversité d'acteurs dont les collaborations restent à développer (Concepteurs, architectes, filières de matériaux, collectivités...).

## Détail des actions

### Proposer des assises de la transition écologique dans la promotion immobilière (Réunion de tous les acteurs de l'éco système)

- Organisation d'un événement permettant de réunir largement l'ensemble des acteurs de l'écosystème de la TEE dans la promotion immobilière afin de rassembler l'ensemble des initiatives, les mettre en valeur et favoriser les complémentarités entre les acteurs.
- Il s'agirait de créer un cadre pour un engagement envers la TEE dans la promotion immobilière, en générant des discussions constructives et en définissant des actions pour l'avenir.

### Développer des relations avec les branches professionnelles connexes (Conseil et bureaux d'études, filières bois, ...).

- Se rapprocher des branches couvrant des métiers qui interviennent directement ou indirectement dans les projets immobiliers (par exemple le secteur de l'ingénierie de la branche les bureaux d'étude technique couvrant les écologues et les BE), se rapprocher des filières de matériaux concourant au développement de projets bas carbone (Filière bois, béton bas carbone, pierre et terre, matériaux recyclés...)
- Objectif : partager les problématiques et avancer sur la fluidification des projets pour accélérer la prise en compte de la TEE dans la promotion immobilière.
- De grands témoins « hors branche » permettraient d'éviter l'écueil du partage de pratique innovante entre pairs, difficilement réalisable à cause de la concurrence .

## Comment y aller ?

- Etablir un cahier des charges de l'événement
- Rapprochement de branches professionnelles et filières métiers concernées
- Organisation de rencontres animées par des acteurs hors branches (Ex : Intervention des acteurs de la filière bois qui interviennent auprès des entreprises de la promotion immobilière).

# Les assises de la TEE dans la promotion immobilière

- 1. Plénière d'Ouverture** → État des Lieux et Enjeux futurs. Discours d'ouverture par une figure de proue du secteur ou un responsable gouvernemental, présentant l'importance de la TEE pour le secteur de la promotion immobilière. Présentation des tendances actuelles et des défis à venir en matière de TEE, y compris les avancées technologiques, les nouvelles réglementations, et l'évolution des attentes des consommateurs et des investisseurs.
- 2. Ateliers thématiques** → Organiser des ateliers interactifs autour de thèmes spécifiques pour approfondir les discussions et échanger sur des pratiques exemplaires. Introduction des ateliers par une présentation de la note d'analyse et des 10 enjeux de la TEE pour la promotion immobilière.
  - Innovation dans les matériaux et les technologies de construction : Focus sur les matériaux biosourcés, la construction zéro carbone, et les innovations réduisant l'empreinte écologique des nouveaux bâtiments.
  - Financement de la TEE : Exploration des modèles de financement innovants pour les projets TEE, y compris les partenariats public-privé et les incitations fiscales.
  - Formation et compétences : Développement des compétences nécessaires pour intégrer la TEE dans toutes les phases du cycle de vie immobilier. (Note d'impact et benchmark)
  - Certifications et labels écologiques : Discussion sur l'importance des certifications dans la valorisation des projets et l'attestation de leurs performances écologiques.
- 3. Tables Rondes Sectorielles** → des sessions de discussion en groupe pour permettre aux différents acteurs de l'écosystème de partager leurs expériences et de débattre des meilleures stratégies pour intégrer la TEE
  1. Promoteurs immobiliers : Partage des défis et solutions spécifiques à leur activité.
  2. Autorités locales et planificateurs urbains : Échanges sur les politiques publiques et la planification urbaine durable.
  3. Experts en durabilité et chercheurs : Présentation des dernières recherches et études de cas sur l'efficacité des différentes approches de TEE.
- 4. Session de mise en réseau et de Collaboration** → un moment dédié à la création de réseaux entre participants, permettant de former des partenariats et de discuter de collaborations futures
  1. Speed networking : Rencontres rapides pour favoriser les échanges entre participants de différents horizons.
  2. Exposition de startups. Présentation des innovations par des startups du secteur de la construction et de l'énergie.
- 5. Plénière de Clôture** → Synthèse et Engagement.
  1. Synthèse des ateliers et tables rondes : Résumé des principaux enseignements.
  2. Déclaration commune : Adoption d'une déclaration ou d'un engagement commun pour l'intégration de la TEE dans la promotion immobilière, avec des objectifs partagés et des mesures de suivi.

[www.opcoep.fr](http://www.opcoep.fr)