

HABITAT > Saint-Etienne-lès-Remiremont

Maison passive : « ça fonctionne »

La construction passive ne représente encore qu'une fraction du parc immobilier français. Mais depuis quelques années, le procédé séduit de plus en plus et les mentalités évoluent.

Si la construction passive reste encore un marché de niche en Lorraine comme partout en France, certains entrepreneurs en ont pourtant fait leur cœur de métier. C'est le cas du Vosgien Julien Hocquard qui a monté sa société, Passiv'home, il y a sept ans de cela. Son credo : la fabrication de maisons passives et basse consommation qu'il parvient à vendre dans tout le Grand Est.

Un bâtiment certifié passif, de par sa conception et sa réalisation, a la capacité de se priver totalement – ou presque – de système de chauffage grâce à une enveloppe très performante. « Dans une maison conventionnelle, on a beaucoup de déperdition thermique. Il faut donc un système de chauffage important pour combler ces pertes. À l'inverse, dans une maison passive, on va travailler sur trois axes : l'isolation, les fuites d'air et la ventilation. Si on donne une image, la maison passive est une thermos avec un renouvellement d'air continu. » L'avantage principal d'une telle conception étant de réduire de manière drastique la facture de chauffage. « 100€ par an pour 100 m². En construction traditionnelle, on tourne autour de 500 euros minimum mais ça peut aller bien au-delà », détaille Julien Hocquard.

« Il n'y a plus cette appréhension »

Réputée chère, la construction passive rebute dans l'Hexagone alors que les prix tendent à s'alléger. Elle est même devenue une



En sept ans, Julien Hocquard et son entreprise Passiv'home ont construit une centaine de bâtiments dont une soixantaine qui répond aux standards du passif et une dizaine certifiés. Photo Éric THIÉBAUT

norme chez certains de nos voisins européens. « En France, il manque un appui et une volonté politique », analyse Julien Hocquard, même s'il reste optimiste. « Il y a eu une réelle évolution de l'information sur le passif, il n'y a plus cette appréhension. Aujourd'hui, on a des clients qui viennent naturellement vers nous, ce qui n'était pas forcément le cas au début. Même s'il y a toujours des amalgames, on passe beaucoup moins de temps à expliquer ce qu'est une maison passive. »

En sept ans d'existence, son chiffre d'affaires n'a cessé d'augmenter pour atteindre 1,7 M d'euros aujourd'hui, « avec des perspectives d'évolution ». Au départ seul dans son entreprise, Julien Hocquard emploie dix à vingt personnes selon les demandes. Pour

autant, il admet que « le marché n'a pas évolué de manière aussi positive qu'on pouvait l'attendre. Mais les psychoses sont tombées, les coûts sont rationalisés. Il faut maintenant que le marché arrive à maturité. On a pu prouver que ça fonctionne. »

A quand la transition ?

Les choses avancent lentement grâce, notamment, à des bailleurs sociaux, des architectes ou des collectivités qui s'emparent de cette nouvelle méthode de construction. « Ce sont les décideurs et les maîtres d'ouvrage qui feront que la transition s'opère. Pour sortir du nucléaire, il faudra de toute façon réduire la consommation d'énergie et construire des bâtiments très performants. »

Grégoire HALLINGER

Questions à

Jean-Claude Tremzal, président de la fédération de la construction passive

« Dans cinq ans, on aura passé un cap »

Photo d'archives
Léonora HUMBRÉCHT

Le bâtiment passif est encore sous représenté. Pourquoi ?

« Très peu d'entreprises sont formées. Elles sont capables de faire des murs très isolants mais ne maîtrisent pas la qualité de l'air et la ventilation. La plupart du temps, ils mettent une grosse chaudière et donc au niveau des coûts, cela n'a

aucune rentabilité. Aujourd'hui, le bâtiment est de plus en plus technique. Chez nos voisins, les architectes sont aussi des ingénieurs. Ce n'est pas le cas ici. Ils dessinent et n'ont pas de formation technique. Ils travaillent seuls et n'ont pas compris l'intérêt de s'associer. »

C'est donc un défaut de forma-

tion ?

« Oui. Et c'est la même chose en ce qui concerne la maintenance. Il y a dix ans, on ne parlait pas de ventilation mécanique. Dans un bâtiment performant, on ne peut pas s'en passer. À la moindre panne, tout le monde panique car les entreprises ne possèdent pas les pièces détachées par exemple. Ce procédé sera encore novateur pendant quelques années. Dans cinq ans, on aura passé un autre cap, ça bouge quand même. »

Cette sous-représentation vient-elle aussi des élus et des

Quels tarifs ?

Pour une construction conventionnelle, il faudra compter environ 1 600 euros le m². Sur du passif, la fourchette de prix évolue entre 1 600 et 2 000 euros le m² en fonction des options et des finitions. Les professionnels du passif veulent considérer ce surplus comme un investissement car, avec des factures énergétiques très modestes, ces disparités de prix se lisent avec le temps et sont rentabilisées sur le long terme. Passiv'home a ainsi réalisé une centaine de bâtiments en sept ans dont une soixantaine conformes aux standards du passif et une dizaine certifiés.

décideurs publics ?

« Ils sont peu informés. Certains pensent encore que le bâtiment le moins cher est le meilleur et, globalement, ils ne sont pas bons gestionnaires. Ils ne font pas forcément attention aux économies qu'ils pourraient réaliser au niveau de la consommation énergétique. Ils font attention à l'esthétique mais pas nécessairement aux caractéristiques. Mais tout cela bouge quand même. Certaines collectivités commencent à construire passif. »

Propos recueillis par G. Hal.

Construction bois tournant espéré

Une trentaine de projets en cours ou à venir, voilà qui illustre la montée en puissance du groupe Ecologgia qui a son siège à Maxéville et une usine de construction panneau bois en Haute-Savoie, nommée Techniwood. « Neuf brevets, vingt-cinq innovations, une solution complète écologique, à haute performance énergétique pour tous les types de construction et réhabilitation. Même les grandes hauteurs », dépente François Pellissier, président du groupe.

Le groupe vient d'ailleurs de remporter le marché d'une « très haute tour de dix-huit étages, à Bordeaux ». Mais aussi 20 000m² lors de l'appel d'offres Renover Paris, l'éco-campus de Lyon ou, plus proche de nous, les logements étudiants de l'Eco-cité de Michéville, à la frontière luxembourgeoise ; la partie française de Belval. « Je table sur 15M€ de chiffre d'affaires, cette année », n'hésite pas à projeter l'entrepreneur qui affiche une croissance de 100 % depuis l'an dernier. « Normal, on parlait de zéro ».

Innovation, c'est Panobloc, des panneaux bois prêts à poser, renforcés en leur cœur de treillis croisés améliorant isolation et résistance au feu tout en permettant le passage de gaines. Les premières productions sont sorties l'an dernier après trois ans de tests et projets pilotes. Quelque 10M€ ont été injectés dans la conception et le processus de fabrication de cette innovation.

2000

C'est grosso modo, le nombre de constructeurs bois sur l'Hexagone qui ne produisent que huit à dix maisons par an. « Il faut monter en phase industrielle, plaide François Pellissier, président d'Ecologgia. C'est précisément ce que nous faisons avec Techniwood. »

La France n'est pas très en pointe dans ce domaine.

« Le marché construction bois reste compliqué. Le lobby béton est fort. Heureusement, la filière est amenée à se développer. »

Le frein pourrait être le prix. « Il y a surcoût par rapport au béton, confirme François Pellissier, mais on le récupère sur la performance énergétique. On gagne aussi du temps sur le chantier. Avant tout, c'est de transition énergétique dont il s'agit. »