



Oct.
2019

TYPOLOGIE DES MENAGES AYANT REALISE DES TRAVAUX DE RENOVATION ENERGETIQUE

Exploitation de l'enquête TREMI



Synthèse

ADEME



Agence de l'Environnement
et de la Maîtrise de l'Énergie

En partenariat avec :

CRÉDOC

REMERCIEMENTS

Albane Gaspard (ADEME)
Ariane Rozo (ADEME)
Viviane Hamon (Viviane Hamon Conseil)
Sabine Rabourdin (Institut Negawatt)

CITATION DE CE RAPPORT

Pauline Jauneau-Cottet (CREDOC), Charlotte Millot (CREDOC), Albane Gaspard, Ariane Rozo (ADEME), Viviane Hamon (Viviane Hamon Conseil), Sabine Rabourdin (Institut Negawatt). 2019. Une typologie des ménages ayant réalisé des travaux de rénovation énergétique. Synthèse. 9 pages.

Cet ouvrage est disponible en ligne www.ademe.fr/mediatheque

Toute représentation ou reproduction intégrale ou partielle faite sans le consentement de l'auteur ou de ses ayants droit ou ayants cause est illicite selon le Code de la propriété intellectuelle (art. L 122-4) et constitue une contrefaçon réprimée par le Code pénal. Seules sont autorisées (art. 122-5) les copies ou reproductions strictement réservées à l'usage privé de copiste et non destinées à une utilisation collective, ainsi que les analyses et courtes citations justifiées par le caractère critique, pédagogique ou d'information de l'oeuvre à laquelle elles sont incorporées, sous réserve, toutefois, du respect des dispositions des articles L 122-10 à L 122-12 du même Code, relatives à la reproduction par reprographie.

Ce document est diffusé par l'ADEME

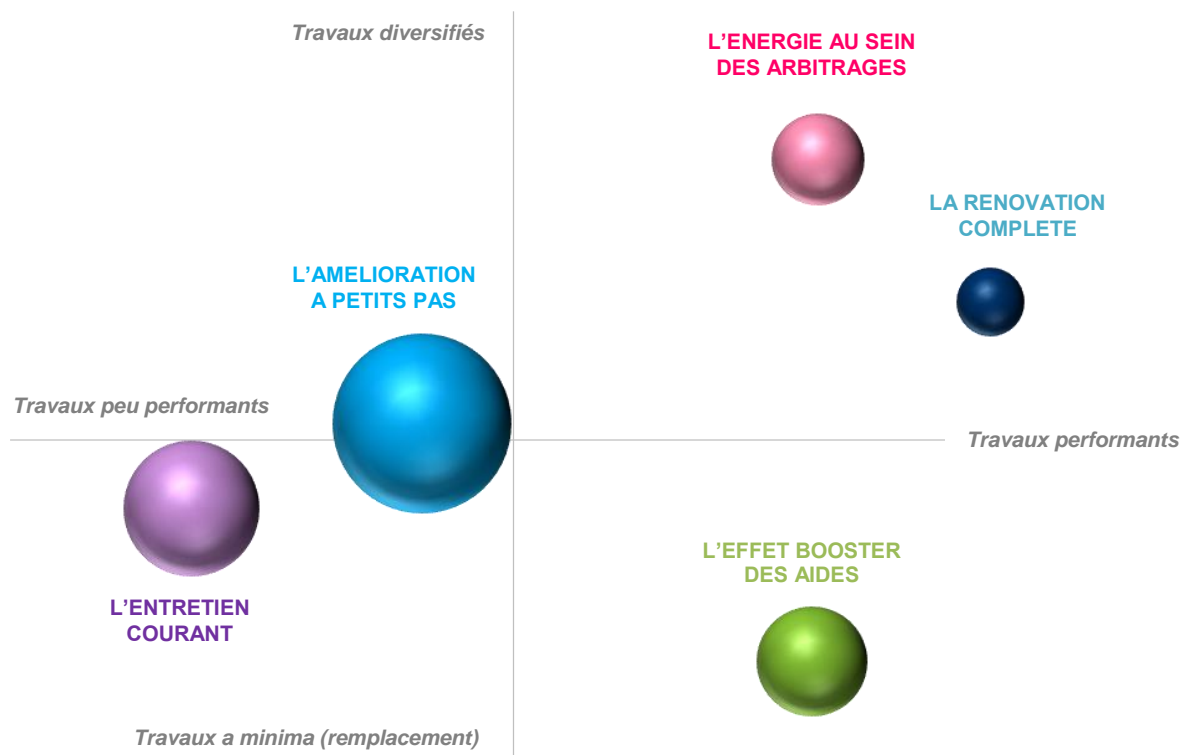
20, avenue du Grésillé
BP 90406 | 49004 Angers Cedex 01
Numéro de contrat : 18MAR000903

Étude réalisée pour le compte de l'ADEME par : CREDOC

Coordination technique - ADEME : Albane Gaspard
Direction/Service : Direction Exécutive de l'Expertise et des Programmes

5 grandes logiques d'action vis-à-vis de la rénovation énergétique de leur maison

On peut distinguer 5 grandes catégories de ménages dans leur rapport à la rénovation. Ces 5 classes ont des logiques d'action différentes : elles représentent donc un enjeu différent pour les politiques publiques.



- **L'entretien courant (24% des ménages vivant en maison individuelle)** : ce sont des ménages qui font des travaux a minima pour assurer les réparations et l'entretien courant du logement. Les personnes de 65 ans et plus sont davantage présentes dans ce groupe que dans la population totale. Leur profil de revenus les différencie peu du reste des ménages ayant fait des travaux. En lien avec une installation plus ancienne, les logements occupés sont aussi plus anciens. Dans la mesure où ces ménages ne sont pas dans une dynamique positive de travaux vis-à-vis de leur logement, il existe un enjeu à les amener à **ré-investir leur maison comme un lieu de projet**, et non seulement un poste de dépenses sur lequel il faut assurer les investissements minimaux pour en éviter la dépréciation.
- **L'amélioration à petits pas (42% des ménages)** : il s'agit de ménages qui sont dans une dynamique de travaux mais réalisés au fil de l'eau (un ou deux blocs à la fois) et avec une faible prise en compte des enjeux énergétiques. Les ménages de cette classe entreprennent des travaux qui a priori pourraient avoir des incidences énergétiques mais qui en ont finalement peu. Le profil socio-démographique des ménages de cette classe se distingue peu de celui du profil moyen des répondants à l'enquête TREMI. Ces ménages qui souhaitent réaliser des travaux mais n'ont pas encore le réflexe d'envisager l'amélioration de la performance énergétique dans leurs projets, représentent une opportunité pour les politiques publiques. L'enjeu est de **faire entrer l'énergie dans leur radar** comme une des composantes de la dynamique de l'amélioration continue dans laquelle ils se situent.
- **L'effet booster des aides (16%)**, ou quand le remplacement d'un appareil défectueux enclenche une dynamique de travaux plus large. L'existence d'aides financières incite alors à installer des équipements performants. Ces ménages sont plus informés des enjeux de réduction de facture énergétique et des enjeux environnementaux que la moyenne. Les ménages de cette troisième classe ont un profil socio-démographique proche de celui des ménages de la première classe (*L'entretien courant*). Pour les ménages de cette classe, l'enjeu est de « **transformer l'essai** », c'est-à-dire de les inciter à poursuivre les travaux pour parfaire la rénovation énergétique.
- **L'énergie au sein des arbitrages (11%)** : il s'agit de ménages récemment installés qui embarquent l'énergie dans leurs projets de travaux... même si celle-ci n'est pas prioritaire. Les ménages plus aisés que la moyenne et vivant en agglomération parisienne sont surreprésentés dans la classe. Les logements occupés sont de grande taille. Les ménages plus aisés que la moyenne et vivant en agglomération parisienne sont surreprésentés dans la classe. Les logements occupés sont de grande taille et l'installation

dans le logement est récente. L'enjeu est d'inciter les ménages de cette classe à aller le plus loin possible sur la performance énergétique, i.e. à **réellement embarquer l'énergie dans leurs travaux**.

- **La rénovation complète (6%)** : il s'agit de ménages qui s'impliquent à long terme, financièrement et sur leur temps libre, pour rénover complètement une vieille maison. Démarche de restauration complète qui embarque une rénovation énergétique dans un bien acheté récemment, ou après quelques années d'utilisation. On note une plus forte présence de logements situés en zone rurale. Ce sont des ménages familiaux d'au moins 4 personnes, composés d'une personne de référence plutôt jeune. Les logements occupés sont souvent de grande taille, ils datent pour plus de la moitié d'avant 1948. Cependant, si le logement est ancien, l'installation est récente. L'enjeu pour la politique publique est de tirer ces ménages le plus possible vers la performance, **les faire gravir les dernières marches de la performance**.

Cycle d'occupation du logement, motivation à réduire sa facture et effet incitatif des aides : l'étude confirme le rôle joué par ces trois facteurs

L'étude montre que la dynamique de rénovation est liée au **cycle d'occupation du logement** (travaux effectués sur un bien acheté récemment ou après quelques années d'occupation) mais pas seulement : les ménages de la classe *L'effet booster des aides* enclenchent une dynamique vertueuse à l'occasion du remplacement d'un appareil (quel que soit leur temps d'occupation du logement) et ceux de la classe *La rénovation complète* vont plus loin dans la performance énergétique que ceux de la classe *L'énergie au sein des arbitrages*, alors qu'ils se ressemblent en termes de temps d'occupation du logement. Cela souligne l'importance de deux autres facteurs clés :

- **La motivation à réduire sa facture énergétique** (par rapport au confort, à la question environnementale au sens large et à la valorisation du logement) caractérise les deux classes qui sont dans une dynamique de performance : la classe *L'effet booster des aides*, qui a fait peu de travaux, mais performants, et la classe *La rénovation complète*, qui a fait de nombreux travaux très performants.
- **L'effet incitatif d'aides financières axées sur la performance et sur une approche bouquet**. La classe *L'effet booster des aides* démontre la façon dont les aides financières existantes permettent de remplacer des équipements vétustes par des équipements performants mais également la façon dont des aides comme celles de l'ANAH permettent aux ménages d'aller plus loin que le simple remplacement d'un équipement en ajoutant une exigence propice à la réalisation d'un bouquet de travaux.

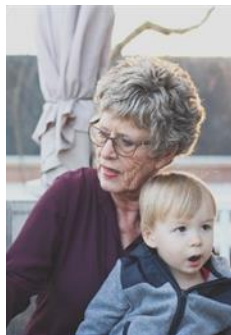
Des leviers d'action différents pour chacune des classes

Chaque logique d'action pointe vers des leviers différents pour inciter les ménages à la rénovation. Cette différenciation se traduit de la manière suivante :

- **Mieux différencier la communication en fonction des classes** : toutes les classes n'ont pas les mêmes besoins en termes de sensibilisation / messages de communication.
 - Pour la classe *L'entretien courant*, il y a un premier enjeu à faire en sorte que les ménages ré-investissent leur maison comme un lieu de projet. Ce besoin est moins prégnant pour les classes déjà engagées dans une dynamique de travaux.
 - Pour les classes faisant des travaux peu performants (*L'amélioration à petits pas* et *L'énergie au sein des arbitrages*), qui sont autant d'occasions ratées pour la rénovation énergétique, l'enjeu est de faire entrer l'énergie dans la démarche des ménages en leur présentant l'énergie comme une des composantes essentielles d'une maison améliorée.
 - Pour les classes faisant des travaux assez performants (*L'effet booster des aides* et *La rénovation complète*), l'enjeu est d'approfondir leur représentation de la performance énergétique pour qu'elles disposent d'une vision claire des objectifs énergétiques atteignables à l'échelle de leur maison.
- **Cibler les aides financières sur la performance et une logique globale** : l'analyse des ménages bénéficiaires des aides ANAH montre clairement l'impact positif en termes de performance des dispositifs d'aide obéissant à une logique de bouquet. Une telle logique pourrait être appliquée aux aides financières hors ANAH. Par ailleurs, les ménages ayant fait des travaux d'ampleur font état d'une difficulté financière à aller plus loin. Des dispositifs de financement permettant de financer des travaux d'ampleur incorporant la performance énergétique sans que les ménages aient à arbitrer entre des travaux d'aménagement intérieur / décoration et la performance énergétique sont donc à développer.
- **Pour les dispositifs d'accompagnement : focaliser la prospection sur les ménages qui sont dans une dynamique positive de travaux. Il s'agit notamment de mieux exploiter les cycles d'occupation du logement** : les ménages ayant emménagé récemment peuvent avoir des comportements très différents vis-à-vis de la performance énergétique. Il y a donc un enjeu à repérer ces ménages (notamment via les acteurs de la transaction immobilière) pour leur démontrer l'intérêt d'un accompagnement et leur proposer un accompagnement complet, à la fois sur la dimension énergétique et non énergétique de leur maison.

Des personae en appui pour la prospection des ménages

L'étude a permis d'élaborer des personae présentant de manière incarnée et concrète chaque grande famille de ménages. Ces fiches sont un outil d'aide à la prospection des ménages : elles permettent à chacun de se représenter ces ménages, ainsi que les leviers d'actions et les acteurs relais permettant de repérer ces profils. Elles aideront les acteurs de la rénovation à identifier les segments de ménages les plus porteurs pour proposer des services d'accompagnement à la rénovation.



Méthodologie de l'étude

L'étude a permis de construire, à partir de la base de données de l'enquête TREMI (Travaux de Rénovation Énergétique des Maisons Individuelles) 2017, une typologie des différents profils de ménages face à la problématique de la rénovation énergétique. La méthodologie a suivi les étapes suivantes :

- Création d'une typologie, reposant sur une Analyse en Composantes Multiples puis sur une Classification Ascendante Hiérarchique
- Description des profils socio-démographiques et économiques de chacune des classes obtenues et mise en évidence du lien entre le profil et le comportement en matière de rénovation énergétique (logique de travaux, dynamique de rénovation).

L'étude complète « Pauline Jauneau-Cottet (CREDOC), Charlotte Millot (CREDOC), Albane Gaspard, Ariane Rozo (ADEME), Viviane Hamon (Viviane Hamon Conseil), Sabine Rabourdin (Institut Negawatt). 2019. *Une typologie des ménages ayant réalisé des travaux de rénovation énergétique*» est disponible en ligne www.ademe.fr/mediatheque

L'entretien courant

Des travaux *a minima*, petites réparations et entretien.

Motivations

Des ménages qui souhaitent maintenir leur patrimoine (éviter qu'il ne se dégrade) et effectuent les réparations et petits travaux nécessaires : peinture, toiture, fenêtres.

Freins

- Crainte de se lancer dans des travaux qui vont perturber le quotidien
- Hésitation à investir dans des travaux qui ne seront rentabilisés qu'après plusieurs années.
- Peur de ne pas trouver le bon artisan, de payer trop cher
- Peu sensibles aux enjeux (et avantages) de la rénovation énergétique

L'enjeu ? Réinvestir leur maison comme un lieu de projet. Ces ménages ne sont pas dans une dynamique de rénovation de leur logement.

Leviers

→ Sensibiliser / communiquer

- Sur la réduction possible des dépenses d'énergie à court terme
- Mettre en avant l'amélioration du confort thermique

→ Informer sur les aides financières

→ Accompagner la réalisation des travaux pour rassurer

Repérer ces profils :

Caisses de retraite et mutuelles, dispositifs de préparation à la retraite, acteurs de l'accompagnement social (CCAS, associations...), grandes surfaces de bricolage, ANAH, artisans (notamment ceux qui ont déjà fait des travaux chez ces ménages).

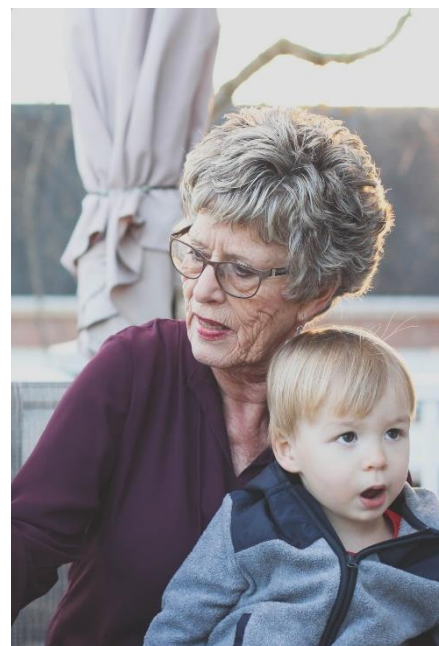


Illustration de ce profil

Nicole, 76 ans

Vit seule dans une maison ancienne, qu'elle a achetée il y a vingt-cinq ans.

Profil sociodémographique

Retraité, 65 ans et plus. Vivant seul ou en couple. Installation de longue date dans une maison ancienne et peu performante sur le plan énergétique.

L'amélioration à petits pas

Des ménages qui sont dans une dynamique de travaux mais réalisés au fil de l'eau (un ou deux lots à la fois) et avec une faible prise en compte des enjeux énergétiques.

Motivations

Ils projettent une série de travaux, avec principalement l'objectif de **valoriser leur patrimoine**. Comme ils financent les travaux sur leurs fonds propres, ils profitent d'entrées d'argent exceptionnelles pour se lancer et ils réalisent une partie des travaux eux-mêmes, pour diminuer les coûts.

Freins

- Peu informés sur la performance énergétique, ils favorisent d'autres travaux (cuisine, salle de bain, agrandissement...)
- L'aspect financier est un autre frein pour ces ménages qui disposent de revenus modestes et financent eux-mêmes leurs travaux.

L'enjeu ? Faire entrer l'énergie dans leur radar comme une des composantes de la dynamique de l'amélioration continue dans laquelle ils se situent et comme vecteur de valorisation de leur patrimoine.

Leviers

- **Sensibiliser** ces ménages aux enjeux énergétiques, peu présents dans leurs préoccupations et leur faire prendre conscience des travaux énergétiques à réaliser ainsi que des offres d'accompagnement associées.
- **Informier** sur les aides financières et sur les prêts auxquels ils peuvent recourir.
- **Démontrer l'intérêt d'un accompagnement** sur le plan technique.
- **Financer** : évolution des aides financières hors ANAH vers une obligation de résultats.
- **Obliger** : obligation de travaux embarqués.

Repérer ces profils :

Caisses de retraite et mutuelles, dispositifs de préparation à la retraite, grandes surfaces de bricolage, dispositifs d'aide existants (CITE...), ANAH, conseillers FAIRE, artisans (notamment ceux qui ont déjà fait des travaux chez ces ménages)



Illustration de ce profil

Isabelle et Thierry, 57 et 56 ans

Ont emménagé il y a 15 ans avec leur famille. Leurs enfants (25 et 29 ans) ont maintenant quitté la maison.

Profil sociodémographique

Ménages proches de la retraite, vivant en couple. Ils disposent de revenus plutôt inférieurs à la moyenne et vivent dans des logements entre 100 et 150 m². Ils ont emménagé au début des années 2000.

L'effet *booster* des aides financières

Quand le remplacement d'un appareil défectueux enclenche une dynamique de travaux plus large.

Motivations

A l'occasion d'une panne (chaudière ou chauffe-eau) ou d'une fenêtre usagée, ces ménages se sont renseignés sur les aides disponibles. Ces démarches leur ont permis de mieux connaître les enjeux énergétiques et les ont incités à faire d'autres travaux.

Ils sont fortement motivés par la perspective de diminuer le montant de leur facture énergétique mais cherchent aussi à faire un geste pour l'environnement.

Freins

- Des freins financiers (pour les ménages qui financent les travaux sur leurs fonds propres) peuvent faire surseoir à certains travaux.

L'enjeu ? Transformer l'essai : les inciter à poursuivre les travaux pour parfaire la rénovation énergétique.

Leviers

- **Sensibiliser** plus largement à la logique de bouquet — la performance des travaux dépend de leur ampleur — pour dépasser la logique de simple remplacement performant d'un appareil défectueux.
- **Communiquer** sur l'intérêt financier à faire des travaux, en mettant en valeur la dimension énergétique : baisse des factures mais aussi valorisation du patrimoine.
- **Démontrer l'intérêt d'un accompagnement** sur le plan technique (au-delà du conseil sur le financement).
- **Financer** : évolution des aides financières hors ANAH vers une obligation de résultats.
- **Obliger** : obligation de travaux embarqués.

Repérer ces profils :

Caisses de retraite et mutuelles, dispositifs de préparation à la retraite, dispositifs d'aide existants (CITE...), ANAH, conseillers FAIRE, banques, artisans (notamment ceux qui ont déjà fait des travaux chez ces ménages).



Illustration de ce profil

Françoise et Michel, 68 et 70 ans

Retraités, ils vivent dans une maison qu'ils habitent depuis 35 ans.

Profil sociodémographique

Couples de retraités qui ont emménagé de longue date dans leur maison. Ils disposent de revenus confortables. Ils vivent dans des maisons plutôt anciennes (construites avant 1975) et grandes (plus de 100m²).

L'énergie au sein des arbitrages

Des ménages récemment installés qui embarquent l'énergie dans leurs projets de travaux... même si celle-ci n'est pas prioritaire.

Motivations

Des ménages pro-actifs dans l'intégration de la performance énergétique dans leur logement, dans une double logique de valorisation de leur patrimoine et de recherche de confort. Ils sont aussi particulièrement motivés par l'idée de contribuer à protéger l'environnement. Ces ménages connaissent bien les aides et dispositifs d'accompagnement qui leur ont permis de se lancer dans des travaux d'ampleur.

Freins

- Pour des raisons financières, ils doivent arbitrer entre la rénovation énergétique et d'autres projets (aménagement, décoration) ... Cela ne se fait pas toujours en faveur de l'énergie.
- Ces ménages peuvent aussi être intéressés par des travaux d'agrandissement, peu favorables à une meilleure performance énergétique du logement.

L'enjeu ? Transformer l'essai : inciter les ménages de cette classe à aller le plus loin possible sur la performance énergétique, i.e. à réellement embarquer l'énergie dans leurs travaux.

Leviers

- **Sensibiliser :** développer l'imaginaire autour de la performance énergétique des logements, alerter sur l'impact énergétique des travaux d'agrandissement.
- **Informier** sur les aides financières disponibles pour inciter ces ménages vers plus de performance énergétique.
- **Financer :** mettre en place des dispositifs de financement qui permettent de lever le frein financier pour les ménages qui ont déjà réalisé des travaux de grande ampleur. Dispositifs d'ingénierie financière leur permettant des investissements d'ampleur dans le logement (travaux énergétiques). Évolution des aides financières hors ANAH vers une obligation de résultats. Les aides financières doivent inciter à la performance.
- **Accompagner :** proposer un accompagnement complet, prenant en compte à la fois la dimension énergétique/environnementale et non énergétique de leur projet de rénovation.
- **Obliger :** obligation de travaux embarqués.

Repérer ces profils :

Grandes surfaces de bricolage, dispositifs d'aide existants (CITE...), ANAH, conseillers FAIRE, banques, contractants généraux, architectes, maîtres d'œuvre, artisans (notamment ceux qui ont déjà fait des travaux chez ces ménages), professionnels de l'immobilier (agents immobiliers, notaires, courtiers...).



Illustration de ce profil

Delphine et Guillaume, 37 et 38 ans, deux enfants.

Viennent d'emménager dans une maison en banlieue parisienne. Ils réalisent des travaux pour valoriser le logement et améliorer leur confort.

Profil sociodémographique

Jeunes familles, disposant de revenus confortables. Vivent plus souvent que la moyenne dans de grandes maisons (plus de 150m²) et en Ile-de-France.

La rénovation complète

Des ménages qui s'impliquent à long terme, financièrement et sur leur temps libre, pour rénover complètement une vieille maison.

Motivations

Ils ont acheté une maison en mauvais état pour la « retaper » et sont prêts à s'y investir sur le long terme. Ils n'hésitent pas à entreprendre de nombreux travaux, pour un montant élevé. Bricoleurs et souvent compétents dans le domaine de la construction, ils font appel à des professionnels pour certaines tâches mais réalisent aussi une partie des travaux eux-mêmes. Ils sont dans une logique de valorisation du patrimoine mais sont aussi particulièrement motivés par l'amélioration de leur confort et la réduction de leurs dépenses d'énergie. Ils sont sensibles à l'argument environnemental.

Freins

Éventuels arbitrages financiers qui pourraient se faire en défaveur de la performance énergétique, surtout pour les ménages non aidés par l'ANAH.

L'enjeu ? Graver les dernières marches de la performance.

Leviers

- **Sensibiliser** : développer l'imaginaire autour de la performance énergétique des logements.
- **Informier** sur les aides financières disponibles, sur les gains possibles en matière de valorisation du logement, de réduction des dépenses énergétiques, d'augmentation du confort et sur les systèmes et techniques pour accentuer la performance des travaux.
- **Proposer un accompagnement complet**, sur l'ordonnancement optimal des travaux, et prenant en compte à la fois la dimension énergétique et non énergétique de leur projet de rénovation. Proposer des **formations courtes ciblées** sur des points clés de leur rénovation (pose des isolants, membrane, étanchéité à l'air) et sur la maîtrise d'œuvre (pilotage des artisans en vue de la cohérence des travaux)
- Financer : **proposer des dispositifs d'ingénierie financière permettant des investissements d'ampleur dans le logement** (travaux énergétiques et non énergétiques), ainsi que l'application des aides financières sur les travaux énergétiques effectués en auto-rénovation soumis à un suivi qualité.
- Obliger : **obligation de travaux embarqués**.

Repérer ces profils :

Grandes surfaces de bricolage, négoce et grossistes en matériaux, dispositifs d'aide existants (CITE...), ANAH, conseillers FAIRE, banques, contractants généraux, architectes, maîtres d'œuvre, artisans (notamment ceux qui ont déjà fait des travaux chez ces ménages), professionnels de l'immobilier (agents immobiliers, notaires, courtiers...).



Illustration de ce profil

Pam et Laurent, 46 ans, trois enfants (11, 13 et 16 ans).

Propriétaires d'une grande maison ancienne à la campagne. Très bricoleurs et disposant de confortables moyens financiers, ils ont le projet de la rénover complètement.

Profil sociodémographique

Couples ou familles, plutôt jeunes, ayant emménagé récemment (après 2010). Ils disposent de revenus supérieurs à la moyenne. Ils habitent de grandes maisons (plus de 150 m²), plutôt anciennes (construites avant 1975). Les ménages vivant en territoire rural sont surreprésentés.

L'ADEME EN BREF

L'Agence de l'Environnement et de la Maîtrise de l'Énergie (ADEME) participe à la mise en œuvre des politiques publiques dans les domaines de l'environnement, de l'énergie et du développement durable. Elle met ses capacités d'expertise et de conseil à disposition des entreprises, des collectivités locales, des pouvoirs publics et du grand public, afin de leur permettre de progresser dans leur démarche environnementale. L'Agence aide en outre au financement de projets, de la recherche à la mise en œuvre et ce, dans les domaines suivants : la gestion des déchets, la préservation des sols, l'efficacité énergétique et les énergies renouvelables, les économies de matières premières, la qualité de l'air, la lutte contre le bruit, la transition vers l'économie circulaire et la lutte contre le gaspillage alimentaire.

L'ADEME est un établissement public sous la tutelle conjointe du ministère de la Transition Écologique et Solidaire et du ministère de l'Enseignement Supérieur, de la Recherche et de l'Innovation.

LES COLLECTIONS DE L'ADEME



ILS L'ONT FAIT

L'ADEME catalyseur : Les acteurs témoignent de leurs expériences et partagent leur savoir-faire.



EXPERTISES

L'ADEME expert : Elle rend compte des résultats de recherches, études et réalisations collectives menées sous son regard.



FAITS ET CHIFFRES

L'ADEME référent : Elle fournit des analyses objectives à partir d'indicateurs chiffrés régulièrement mis à jour.



CLÉS POUR AGIR

L'ADEME facilitateur : Elle élabore des guides pratiques pour aider les acteurs à mettre en œuvre leurs projets de façon méthodique et/ou en conformité avec la réglementation.



HORIZONS

L'ADEME tournée vers l'avenir : Elle propose une vision prospective et réaliste des enjeux de la transition énergétique et écologique, pour un futur désirable à construire ensemble.



UNE TYPOLOGIE DES MENAGES AYANT REALISE DES TRAVAUX DE RENOVATION ENERGETIQUE

L'étude présentée dans ce rapport a permis de construire, à partir de la base de données de l'enquête TREMI (Travaux de Rénovation Énergétique des Maisons Individuelles) 2017, une typologie des différents profils de ménages face à la problématique de rénovation énergétique : profils socio-démographique, type de logement, logique et dynamique de travaux.

Les leviers d'action propres à chaque profil ont été mis en évidence, avec pour objectif d'adapter les mesures d'incitation à la diversité des situations.

Afin de faciliter l'appropriation de ces profils et de communiquer sur les différents leviers actionnables pour favoriser le déclenchement de travaux performants, ces typologies ont fait l'objet de « personae », fiches ménages présentant de manière incarnée et concrète chaque grande famille de ménages.

Selon leur profil socio-démographique, leur niveau d'information sur la performance énergétique ou leurs connaissances dans le domaine du bâtiment, les ménages n'entreprennent pas le même type de travaux.

Une étude pour connaître les principaux profils-types des ménages ayant entrepris des travaux de rénovation et identifier les leviers d'un meilleur embarquement de la performance énergétique dans les projets de rénovation.

