



L'essentiel

Retour sur la conférence « Face à l'augmentation des prix des matériaux de construction, quelles solutions ? » du 2 juin 2022

n°4

EDITO



Thierry MOALLIC

Président d'Acteurs Immo

Le jeudi 2 juin, notre think tank Acteurs Immo a organisé pour ses membres une conférence-débat intitulée « Face à l'augmentation des coûts des matériaux, quelles solutions ? ».

50 acteurs de l'acte de construire et gestionnaires immobiliers sont venus écouter et échanger avec des spécialistes des matériaux de construction.

Nos 4 experts de la soirée n'étaient autres qu'Isabelle Lonchamp, Présidente de fédération du BTP 13,

Jean-Noël Léon, Directeur délégué Provence du groupe Quartus, Gérald Donadey, Président de Alpha-I & Co, Guillaume Bros, Directeur du pôle matériaux chez Capronis.

Pendant deux heures, Ils sont intervenus sur le niveau des prix des matériaux, l'anticipation du secteur du bâtiment et l'état actuel de la promotion immobilière dans un contexte de hausse des prix des matériaux.

Ont également été abordés les questions de détermination de l'enveloppe budgétaire d'une construction ainsi que la nécessité d'innover dans le réemploi des matériaux et dans les circuits courts. Bien entendu, tous les sujets connexes ont pu être examinés en profondeur comme par exemple la clause de révision dans les contrats, l'ingénierie économique, les programmes immobiliers vertueux sur le plan environnemental, la politique d'achat groupé, la construction hors site ainsi que les questions de recertification des matériaux réemployés et leur assurance.

Les propositions d'Acteurs Immo

Conformément à la tradition, à l'issue de la conférence-débat, les adhérents et sympathisants d'Acteurs Immo ont collectivement formulé trois propositions :

- La nécessité d'une plus grande transparence des protagonistes de la construction sur les prix,
- L'obligation pour l'ensemble des acteurs de la filière du bâtiment et de l'immobilier de travailler main dans la main,
- Un travail de lobbying auprès du nouveau gouvernement (en particulier du Ministère de la transition énergétique), notamment pour favoriser les solutions innovantes dans le domaine du réemploi des matériaux de construction.

La construction à l'aube d'une profonde mutation ?

La hausse du prix des matériaux et par conséquent du coût de la construction est vertigineuse ces dernières semaines. Elle bouscule toute la filière du BTP. Comment réagir ? Pour les invités du débat d'Acteurs Immo, il y a bien sûr des réponses immédiates, juridiques mais aussi solidaires, en soudant entre eux tous les acteurs de la filière. Il y a aussi des réponses à plus long terme qui impliquent un changement total de paradigme dans les processus de construction, notamment par le réemploi systématique des matériaux. Avec des obstacles, notamment réglementaires, qu'il faudra bien surmonter si on veut maintenir l'activité.



Isabelle LONCHAMPT, Présidente de la Fédération BTP13, Directrice de GTI

De quoi parle-t-on exactement quand on dit que le prix des matériaux de construction a considérablement augmenté ? **Isabelle Lonchamp, présidente de la fédération du BTP des Bouches-du-Rhône**, explique que « tous les métiers du bâtiment sont concernés par ces augmentations. Le gros œuvre utilise acier, béton, ciment. Les trois sont impactés par la hausse des prix. Le second œuvre utilise le bois, le cuivre, les semi-conducteurs, les tuiles, les carrelages, l'aluminium, le PVC, qui sont eux aussi impactés. Même si on n'est pas dans le gros œuvre, on utilise quand même l'acier quelquefois, et même si on n'est pas dans le second œuvre, on peut utiliser du bois (pour

faire les bardages par exemple). **Tout le monde est concerné.** »

UNE HAUSSE DES PRIX DUE UNIQUEMENT À LA GUERRE ?

Ces augmentations ont commencé en 2021, dit-elle, de façon « moins visible parce que moins rapide et pas dans les mêmes proportions ». L'acier, le bois et le béton étaient déjà concernés. « Bon nombre d'entreprises ont absorbé ces hausses en jouant sur leurs marges. » Durant le dernier trimestre 2021, les prix de tous les matériaux énergivores ont flambé dès le mois de septembre, notamment à cause de la hausse du prix du gaz et de l'électricité.

« C'est en tout cas la version officielle. Pour ma part, je crois bien qu'il y a aussi des effets d'aubaine à toutes ces hausses. Parce **qu'il est facile de voir qu'il y a des vendeurs de matériaux qui font des bénéfices record.** Une semaine à peine après le 24 février, date du début de la guerre en Ukraine, il y avait déjà pénurie d'acier. On n'avait pas de stock ? Le 10 mars, quinze jours après l'invasion de l'Ukraine, le prix de l'acier avait augmenté de 12,5 %. L'essence a suivi très vite, tout comme le transport des marchandises. Je ne crois pas que tout cela soit dû uniquement à l'impact de la guerre. »

Isabelle Lonchamp fait remarquer que l'indice BT de l'aluminium a pris + 25 % en un an. « Ça fait 30 ans que je fais ce métier, **je n'ai jamais vu d'augmentation aussi rapide des indices de révision.** C'est phénoménal ! L'embargo sur les produits russes a très vite, en revanche, eu un impact sur le bois. Et la hausse de l'énergie a eu pour effet quasi immédiat l'arrêt des fours pour cuire les tuiles. Le prix de revient était plus cher que le prix de vente. Résultat : + 15 % en deux mois sur les tuiles et sur les carrelages. »

« Les devis sont valables un jour, les délais de livraison ne sont plus garantis, on m'a même répondu que je connaîtrai le prix du béton le jour où je serai livrée. Les industriels nous annoncent une nouvelle hausse de l'acier en juillet. En fait, **on voit que tout s'organise autour de stratégies industrielles qui ont peu de choses à voir avec la guerre.** »

Ma conviction, c'est que la guerre en Ukraine a simplement eu un effet déclencheur, l'inflation était latente et elle s'est abattue sur les marchés financiers à la faveur de la guerre.

Que faut-il penser, demande Thierry Moallic, des informations qui circulent et qui disent que les choses vont redevenir normales dans 18 à 24 mois. Aucun fait objectif ne vient étayer cela pour Isabelle Lonchamp. « Sincèrement, nous n'en savons absolument rien. Nous vivons au jour le jour. Tout change d'un jour à l'autre. Est-ce que l'acier sera plus stable en ce début d'été ? Je suis incapable de le dire. »



Jean-Noël LEON, Directeur Général Délégué Provence du groupe Quartus, ancien président de la Fédération des Promoteurs Immobiliers de Provence (FPI Provence).

Pour **Jean-Noël Léon, promoteur, directeur général délégué du groupe Quartus en région Paca et ancien président de la FPI Provence** (Fédération des promoteurs immobiliers), « ce qui est sûr c'est que l'acier a augmenté de 100 % sur les 12 derniers mois, le gros œuvre de 12 %, le bois de 70 %, les tuiles de 30 %... il y a aujourd'hui des révisions de prix 4 fois par an, au lieu d'une à deux fois auparavant. » Il rejoint Isabelle Lonchamp sur l'analyse du contexte international. « Ma conviction, c'est que la guerre en Ukraine a simplement eu un effet déclencheur, l'inflation



De gauche à droite : Nadia DUCLAUT, Responsable des événements et de la communication d'Acteurs Immo - Gérald DONADEY, Président de Alpha-I & co, économiste de la construction et membre de l'UNTEC, Thierry MOALLIC, Président d'Acteurs Immo - Isabelle LONCHAMPT, Présidente de la Fédération BTP13, Directrice de GTI - Guillaume BROS, Directeur du Pôle Matériaux chez Caprionis, société spécialisée dans l'économie circulaire et le réemploi de matériaux de construction - Jean-Noël LEON, Directeur Général Délégué Provence du groupe Quartus, ancien président de la Fédération des Promoteurs Immobiliers de Provence (FPI Provence).

était latente et elle s'est abattue sur les marchés financiers à la faveur de la guerre. L'Ukraine crée une pénurie à l'instant T, mais aujourd'hui les marchés se sont enflammés et **l'inflation contenue pendant plusieurs années est en train de nous rattraper**. Il y a un effet ciseau mortifère. »

Il rappelle que le prix de l'énergie « est fixé par la Bourse » et que c'est « parce qu'ils ne savaient plus à quel prix ils allaient payer l'énergie » que les fabricants de tuiles ont arrêté la production. « Cette imprévisibilité des prix commence maintenant à être mentionnée dans nos contrats. **Nous devons sérieusement envisager de renégocier les prix**, la vraie question à résoudre est celle du « comment faire ». Nous cherchons des solutions juridiques. » Il insiste sur la solidarité nécessaire entre tous les acteurs. « Ne nous trompons pas, les entreprises du BTP n'y sont strictement pour rien et c'est ensemble que nous pourrions trouver des solutions. »

UN CHANGEMENT TOTAL DU SYSTÈME

Jean-Noël Léon est inquiet pour la préservation des savoir-faire. « Si elles ne travaillent pas, les entreprises sont vouées à s'asphyxier. Et donc, il va y avoir appauvrissement grandissant

des capacités locales de production alors que toutes les directives gouvernementales nous demandent de favoriser le circuit court. Si nous n'y prenons pas garde, **c'est tout le tissu local de production, toutes les petites entreprises qui tissent ce tissu local, qui vont disparaître**. Nous, maîtres d'ouvrage, sommes obligés de produire pour maintenir ce tissu local, mais si nous nous adaptons aux prix actuels de la construction, nous n'allons plus pouvoir vendre les logements ».

Pour lui, une seule solution, revoir de fond en comble le fonctionnement global du système. « Tout le fonctionnement de la filière va devoir être repensé. Déjà, Quartus est en train de retarder certains chantiers, pour prendre le temps du recul, et d'en annuler d'autres tout simplement. Il nous faut prendre le temps de la réflexion. »

Thierry Moallic précise que la moyenne des prix de vente dans le neuf à Marseille est à 5 200 euros le mètre carré. On peut difficilement augmenter encore le prix de vente, dit-il.

Les grands perdants sont les primo-accédants pour Jean-Noël Léon. « Ils ont bénéficié paradoxalement d'un répit grâce à la guerre. Les taux structurels

de la BCE devaient remonter en 2022. C'était planifié. La guerre a gelé cette hausse pour un temps. Ainsi, les primo-accédants ont gardé des taux bas sur les derniers mois, mais ils vont avoir de plus en plus de mal à se financer. Les taux vont repartir à la hausse cet été ou tout de suite à la rentrée. **Et un bon nombre de primo-accédants vont être exclus du marché**. Entre 4 000 et 6 000 euros du mètre carré, on arrive encore à trouver des acheteurs de logements neufs à Marseille. Mais il y a une sorte de trou noir où on ne peut plus vendre, au-delà de 6 000 euros, il n'y a plus personne. En fourchette haute, au-delà de 10 à 12 000 euros le m², il n'y a plus de problème, les acheteurs sont là, mais entre les deux, le marché est grippé. »

Une remarque dans la salle formulée par Christian Jouenne, promoteur. Il pense que les promoteurs « pourront toujours se mettre d'accord avec l'entreprise, ne serait-ce qu'en prenant en charge à 50/50 le surcoût dû à l'augmentation des matériaux. Mais le vrai problème pour nous promoteurs, c'est qu'on ne peut pas répercuter les augmentations sur l'acheteur. L'acheteur a d'abord signé un acte notarié et il est déjà difficile de revenir dessus, mais ensuite, il a aussi obtenu un prêt de sa banque sur un montant donné, et là on ne peut plus rien changer. Nous sommes pieds et poings liés. »

Isabelle Lonchampt déplore la situation, elle est totalement d'accord. « Avec les maîtres d'ouvrage public, on peut parfois trouver des modalités nouvelles. Avec certains bailleurs sociaux, nous sommes d'accord pour réviser le prix jusqu'à la signature du marché, ce qui fait qu'on est quasiment au démarrage du chantier et là, c'est jouable pour les entreprises. Pour les promoteurs privés, je reconnais que la situation est bloquée. **La solution ne pourra venir que du législateur**. Il y a des circonstances nouvelles, une inflation que personne n'arrive à maîtriser, et le législateur devrait permettre une plus grande souplesse aux acheteurs de leur résidence principale. »

-3-

UNE HAUSSE DES PRIX VERTIGINEUSE SUR LES DERNIÈRES SEMAINES



Gérald DONADEY, Président de Alpha-I & Co, économiste de la construction et membre de l'UNTEC

Gérald Donadey, économiste de la construction, président du bureau d'études Alpha - I & Co, pratique selon ses propres dires le « *management économique des projets* ». Sa mission : définir une enveloppe prévisionnelle du coût de l'opération, de la conception jusqu'à la réalisation. « *En fait, ce n'est jamais qu'un métier de mètreur, comme on disait avant, la quantité multipliée par le prix unitaire. Nous cherchons à anticiper le prix final. Plus les données sont fines, plus la modélisation est réussie. Nous sommes des statisticiens des prix.* »

L'acier et l'aluminium sont produits par seulement 3 producteurs mondiaux qui décident, ou pas, d'ouvrir les vannes. Difficile d'anticiper leurs décisions.

Gérald Donadey travaille à partir de nombreuses bases de données, il anticipe l'évolution du marché en essayant de comprendre son fonctionnement et élabore les différentes formes de réponse qu'on peut lui apporter. Il donne un exemple concret de son approche. « *Si on veut chiffrer le guéridon qui est là devant moi, on va sous-détailler tous les éléments qui le composent, un plateau rond en bois, un support en métal qui repose sur trois*

pieds, un revêtement... on décortique toutes les matières qui le constituent et on cherche à avoir le meilleur prix pour chacune des composantes. Grâce à ça, on limite le risque. »

Cette nécessaire anticipation demande une connaissance très fine des différents contextes économiques et des conditions de production des matériaux. « **Les hausses sur les différents matériaux sont d'origines différentes.** L'acier et l'aluminium sont produits par seulement 3 producteurs mondiaux qui décident, ou pas, d'ouvrir les vannes. Difficile d'anticiper leurs décisions, même si on peut quand même analyser le contexte et avoir une petite idée. Sur le bois, c'est différent, il y a une sorte de retournement de marché, on n'est pas un pays qui construit en bois de manière traditionnelle mais aujourd'hui la réglementation nous dit « *utilisez le bois* » et donc on l'utilise pour la construction dans des quantités qui sont pas forcément disponibles. »

Le tissu industriel européen et français n'est pas spécialement adapté pour une utilisation nouvelle de la ressource bois. « **La réglementation va un peu plus vite que ce qu'on est capable de produire,** en tout cas en France, tout ça va prendre du temps. Il y a aussi un effet cycle de vie du bois, c'est un peu plus compliqué de faire pousser des arbres que d'aller chercher un minerai. »

Gérald Donadey montre une diapo à la salle. C'est un graphique. « *Le BT 01 est un des index portés par l'Insee qui va faire, mois par mois, un état des marchés, qui brosse l'image globale d'un contexte. C'est un BT généraliste qui regroupe tous les corps d'état. Depuis 2010, l'évolution de cet index est assez plate, avec une moyenne de + 2 % par an. En 2021, on a commencé à voir des hausses de prix significatives, ça s'est emballé sur les 3 premiers mois de 2022 et sur le dernier mois c'est monté très très vite. Un petit Everest ! C'est totalement inédit depuis 2010. Ça ne veut pas dire que tout va couler, ça veut simplement dire que les entreprises réagissent à la situation qu'elles vivent tous les jours, augmentation des prix des matières premières par exemple, mais aussi au contexte général de crise. Ce qu'on vit là n'a jamais été vécu. Ça ne peut pas durer, bien sûr. C'est quelque*

chose qui va s'assainir un petit peu. Mon rôle c'est d'anticiper ce qui peut se passer en termes de risque sur les opérations. »

Quelle conséquence à ces constats statistiques ? « *Si tout coûte plus cher, ce n'est pas uniquement le BTP qui va être impacté, c'est l'ensemble de nos existences, de nos vies. C'est une situation globale qui ne pourra pas durer éternellement. Au jour le jour, on essaye ensemble de trouver des solutions, on essaye d'amortir les effets, mais on doit savoir que cela va s'arrêter. Sauf qu'on ne sait pas quand.* »

QUELLES SOLUTIONS POUR LES ENTREPRISES ?

Comment réagir dans l'immédiat ? Doit-on ajouter des clauses de révision dans les appels d'offre ? Pour Gérald Donadey, la seule solution est la discussion et la transparence. « *Les entreprises font des offres basées sur un travail de fond sincère qui tient compte de leurs charges. Si l'offre ne tient plus parce que les charges ont augmenté de façon imprévisible et importante, je crois qu'il faut échanger avec le maître d'ouvrage de la façon la plus transparente possible, tout mettre sur la table de la façon la plus objective possible. Aujourd'hui, on a des attitudes plutôt de ressenti, pas de calcul réel. Si on a 18 % d'augmentation sur le prix de l'électricité, ça représente combien sur le prix de vente final ? Je pense que les maîtres d'ouvrage sont prêts à cette discussion objective et transparente.* »

Jean-Noël Léon fait remarquer qu'il y a « *juridiquement, une solution. C'est la théorie de l'imprévision qui est régie par l'article 1195 du Code Civil et qui prévoit la possibilité de renégociation des contrats dans le cas où il y aurait eu « un changement de circonstances imprévisible » depuis la date de la signature.* »

Pour Isabelle Lonchampt, il y a deux temporalités. D'abord l'immédiateté, quand le marché est déjà signé et même en partie traité. « *Là, je suis d'accord pour la transparence, pour mettre tout sur la table. Et il faut que la discussion soit réellement ouverte, ce qui n'est pas toujours le cas de la part des maîtres d'ouvrage... (brouhaha dans la salle) C'est malheureusement une réalité. Mais*

je vous rejoins, les entreprises doivent être très transparentes, c'est obligatoire pour sauver les affaires qui étaient déjà engagées. La situation est dangereuse parce que s'il n'y a pas d'accord, soit l'entreprise tente d'aller au bout malgré tout, de peur de perdre le chantier, elle risque alors le dépôt de bilan et elle « plante » l'opération (au final, tout le monde est perdant), soit elle rompt le contrat, avec toutes les conséquences que cela comporte, mais de deux maux elle aura choisi le moindre en « sauvant sa peau » et le résultat final ne sera pas plus brillant. »

Aujourd'hui, nous disons aux entreprises de ne pas signer si le marché proposé est à prix ferme et définitif.

Elle précise que jusqu'à présent les entreprises du BTP ont plutôt assumé seules les aléas de la vie économique. « En 2020, pendant la pandémie, **les mesures sanitaires ont été prises en charge par les entreprises à 80 %**. On a déjà rogné sur nos marges. Début 2021, on a déjà assisté à une augmentation des matériaux et à une pénurie de ces matériaux. Il n'y a pas eu de négociations et les entreprises ont assumé ces hausses. Aujourd'hui, elles sont exsangues. C'est vrai qu'il y a eu beaucoup d'activité en 2021 avec des chiffres d'affaires qui ont augmenté, mais les marges ont diminué. Je le dis tout net, **les marchés en cours qui ne seront pas renégociés n'iront pas au bout.** »

Dans la deuxième temporalité, celle qui s'annonce, la présidente de la fédération pense que tous les marchés doivent être révisables et actualisables. « Nous disons aux entreprises de ne pas signer si le marché proposé est à prix ferme et définitif. Vous savez qu'il y a encore des marchés publics à prix ferme ! C'est juste impossible. Les carnets de commande étaient en 2021 en moyenne de 9 mois, ils sont aujourd'hui de 5 mois. En même temps, la trésorerie des entreprises a terriblement baissé en l'espace de 6 mois. La Banque de France le dit très



Près de 50 adhérents d'Acteurs Immo réunis le 2 juin 2022 à l'Espace Jouenne

clairement : il y a de moins en moins d'argent sur les comptes des entreprises du BTP. C'est factuel. Nous sommes dans une situation d'urgence. Depuis 25 ans, l'inflation avait quasiment disparu, tous les marchés étaient à prix ferme. **Il va falloir qu'on se réhabitue à l'inflation.** Et pour ça, **on a besoin de toute la solidarité de toute la filière**, les producteurs, les fabricants, les distributeurs, les marchands de matériaux, les entreprises, les maîtres d'ouvrage publics et privés, les maîtres d'œuvre... Nous voulons protéger une capacité de production, nous voulons conserver les compétences qui existent, nous ne voulons pas que nos filières disparaissent, il faut 6 mois pour démanteler une filière et il faut 10 ans pour la reconstruire. »

REBONDIR PAR LA CAPACITÉ D'ADAPTATION ET D'INNOVATION ?

Isabelle Lonchamp veut continuer à être optimiste. « La crise va nous obliger à être innovants, va nous obliger **à mettre en place de nouveaux procédés comme, par exemple, le réemploi des matériaux**, va obliger les bureaux de contrôle à valider très vite ces matériaux de réemploi qu'ils ne veulent pas valider aujourd'hui, nous obliger tous à aller vite, c'est vital. Tous les voyants sont au rouge, sur les matériaux, bien sûr, mais aussi sur la RE 2020, sur le zéro artificialisation nette, sur les taux des crédits, sur les conditions d'octroi de ces crédits. Il faut que nous mettions des voyants

verts à l'innovation, au réemploi, au réaménagement, à l'intelligence des personnes, et on passera cette crise comme on a pu en passer d'autres, même si, peut-être, avec plus de difficultés. »

Tous les voyants sont au rouge, sur les matériaux, bien sûr, mais aussi sur la RE 2020, sur le zéro artificialisation nette, sur les taux des crédits, sur les conditions d'octroi de ces crédits.

Gérald Donadey, pour sa part, commence à constater que certaines innovations peuvent aussi être des dérives. « On voit se constituer des centrales d'achat de matériaux pour réguler les prix. C'est bien, mais il y a un effet pervers, c'est qu'en déstructurant les métiers et les filières, on finit par le payer d'une façon ou d'une autre. » Il déplore un manque criant d'entreprises de taille moyenne, qui déséquilibre le marché. « Après le Covid et les confinements, tout le monde a repris le boulot, comme des fous parce qu'il fallait rattraper le retard, et il y a des entreprises qui ont grossi très vite. **Il y a aujourd'hui un trou entre ces grosses entreprises et celles qui sont restées**

des TPE familiales, très compétentes, qui bossent bien et sont très sérieuses, mais qui n'ont pas accès aux marchés de 1 à 5 millions d'euros. **Il faut réfléchir tous ensemble pour faire monter en compétence ces TPE familiales**, déjà très compétentes sur le plan technique, mais à qui il manque un petit quelque chose dans le management. C'est une des solutions pour que tous ensemble nous puissions continuer à travailler correctement. »

Est-ce que l'économiste a des solutions pour faire baisser le prix final de la construction ?

« Il y a des solutions dites « hors site », de préfabrication, mais elles ne sont pas transposables à toutes les situations. On livre les bâtiments qui ont été fabriqués dans des hangars, de vrais bâtiments pas des modulaires éphémères, transportés sur site par camions, on gagne du temps sur le chantier, mais tout doit être prévu à l'avance et dimensionné définitivement, on ne peut pas se permettre le moindre aléa. On construit à coût totalement maîtrisé, mais il y a de grosses contraintes et ce n'est pas une solution à tout type d'opérations. Ça fonctionne bien par exemple sur les bâtiments dédiés à la santé. »

CHANGER DE PARADIGME POUR PASSER AU RÉEMPLOI DES MATÉRIAUX...

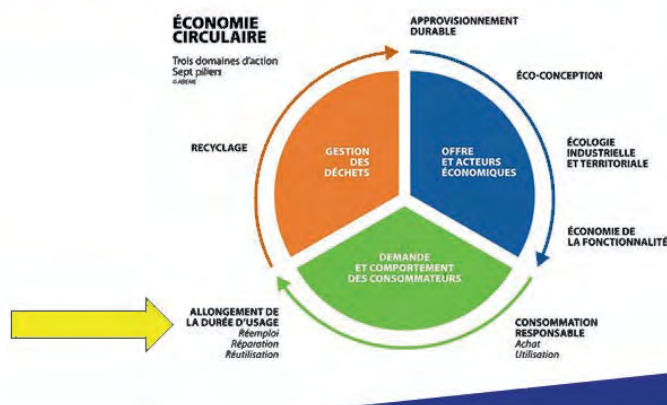


Guillaume BROS, Directeur du Pôle Matériaux chez Caprionis, société spécialisée dans l'économie circulaire et le réemploi de matériaux de construction

Guillaume Bros, directeur du pôle matériaux chez Caprionis, une société spécialisée dans l'économie circulaire et le réemploi des matériaux de construction, fait en préambule une petite remarque sémantique.

Les piliers de l'économie circulaire

Caprionis
SOLUTIONS PROFESSIONNELLES POUR UNE ÉCONOMIE CIRCULAIRE



« Le réemploi, c'est l'usage à l'identique dans une deuxième vie. Le matériau est d'occasion. La réutilisation est un détournement de l'emploi initial du matériau. On lui donne une autre finalité. Enfin, si on parle de recyclage, on est encore dans une approche différente. »

Le réemploi pour Guillaume Bros est loin d'être une solution miracle, mais fait partie de la solution. L'intérêt est que c'est de toute façon moins cher que le neuf, même s'il y a un surcoût lié à la dépose. Il y a plusieurs critères qui œuvrent en faveur de cette technique : rentabilité, circuit court, neutralisation de la fabrication (idéal pour la RE2020).

« **En théorie, tous les matériaux peuvent être réemployés**, tout dépend de la destination finale. Par rapport à la production neuve standard, cela demande un changement de mentalité et cela demande également un changement dans les processus de certification. Le matériau est forcément plus ou moins dégradé et il y a de facto moins de choix sur le plan esthétique (on fait avec ce qu'on a, avec ce qui est déjà là, à l'instant T). »

Guillaume Bros montre un schéma qui illustre le grand objectif de l'économie circulaire, **l'allongement de la durée d'usage** (voir la flèche jaune). « La pratique existe depuis très longtemps, mais on l'a oubliée depuis environ 60 ans. Les Égyptiens pratiquaient le réemploi sur les pyramides, les bâtisseurs de cathédrales au Moyen-Âge

aussi... Aujourd'hui, on voit cela plutôt dans les opérations de rénovation, par les TPE, et plutôt pour les serrureries ou les menuiseries. Mais tous les matériaux peuvent être réemployés. »

Guillaume Bros distingue trois grandes familles qui peuvent être intéressées par le processus, le gros œuvre, le second œuvre et tout ce qui est de l'équipement électrique ou thermique. « **C'est dans le second œuvre que le réemploi est le plus évident**, vous avez les menuiseries, les revêtements de sol, les cloisons modulaires... On l'a vu particulièrement avec la restructuration des bureaux en logements. Les matériaux sont plutôt récents, moins de 20 ans, bien conservés et sont faciles à conditionner et à transporter. **Mais dans le gros œuvre, il y a les charpentes, bois ou métal, qui peuvent être réemployés de façon assez évidente.** »



Poutres en chêne ancien 19^e siècle
Rabotage & dégauchissage pour réutilisation comme charpente à ferme - Aveyron

Il faut tenter, même sans certification. On n'a plus le choix. Il faut y aller... tout peut se récupérer.

Pour Gérald Donadey, il ne faut pas hésiter, tout peut se récupérer. « Le bois ou le métal des charpentes sont souvent plus anciens que  a, 30 ans et plus, mais il faut tenter, même sans certification. On n'a plus le choix. Il faut y aller. Les équipements électriques, les radiateurs en fonte, les machineries sur les toits, les tableaux électriques, les luminaires, les disjoncteurs... tout peut se récupérer. »

... ET DÉPASSER LES OBSTACLES RÉGLEMENTAIRES

Dans la salle **Olivier Roux, promoteur, directeur de Searim**, veut transmettre plusieurs interrogations que lui pose le réemploi des matériaux. Et d'abord, quelle qualité pour un tel matériau : neuf ou d'occasion ? « Quand les menuiseries sont abimées, on les répare ? C'est du réemploi ou de la fabrication de nouvelles menuiseries ? **Je ne sais pas comment vendre une menuiserie usag e...** en général, je vends du neuf. » Il y a aussi un problème d'assurance. « Je sais que certaines compagnies ont essayé d'exclure certaines opérations. Quand on souscrit une assurance dommage-ouvrage, bien en amont du chantier, on ne sait pas à l'avance ce qu'on va réemployer.

Certaines compagnies parlent d'exclusion. Est-ce qu'il y a des groupes de travail qui réfléchissent à trouver des solutions vis-à-vis des assureurs ? Est-ce que le certificat d'un bureau de contrôle sera suffisant pour les assureurs ? » Et puis il y a aussi la problématique de la formation des entreprises. « Est-ce qu'elles vont devoir le faire toutes seules ou **est-ce que la fédération du bâtiment va les accompagner**, au travers de modules spécifiques, pour se transformer, se réinventer sur cette question du réemploi des matériaux ? Celles avec qui je travaille sont perdues. »

La problématique de la vente n'en est pas vraiment une pour Guillaume Bros. « Il est vrai que ce n'est pas facile de vendre un matériau d'occasion, mais il faut le comparer au neuf et surtout au prix du neuf. **Si ça a un effet sur le prix de vente, ça peut s'argumenter.** »

En revanche, la question de l'assurance est une vraie question. « Il n'y a pas de traçabilité, c'est très difficile sur des matériaux structure. Il faut arriver à démontrer que ça fonctionne. Il y a plusieurs manieres de surmonter cet obstacle : le diagnostic par un labo, l' cole des Mines, des tests en situation. Les bureaux de contrôle peuvent demander de doubler les équipements, par exemple les poutres. C'est la technique ceinture et bretelles... »

Mais déjà, des groupements s'organisent pour contourner cette question de l'assurance. « Il existe

le booster du réemploi, ce sont une trentaine de maîtres d'ouvrage, de maîtres d'œuvre, de bureaux d'études, qui ont mis en place un groupe de travail dédié à la question assurantielle pour faciliter le réemploi des matériaux. Dernière chose, il y a aussi un groupement de bureaux de contrôle qui se sont donné pour mission de valider les caractéristiques techniques des performances des matériaux réemployés en fonction du projet de destination. »

Pour ce qui est de la formation, il est évident pour Isabelle Lonchampt que la fédération du BTP a une part prépondérante à assumer. Sauf qu'il faut qu'il y ait une demande de la part des entreprises. « La fédération du bâtiment monte des modules de formation depuis 120 ans...   condition que le business existe. **S'il n'y a pas de marché, aucune entreprise ne veut se former.** C'est une réalité. Dans mon entreprise, je vais peut-être consacrer une équipe de trois personnes pour travailler sur le réemploi, au cas où... Pour ce qui est de la fédération, on montera une formation spécifique quand il y aura une véritable demande. Nous travaillons déjà avec des architectes pour voir comment on peut inciter les entreprises à investir ce nouveau marché. Mais n'oublions pas que l'entreprise est un simple exécutant, s'il n'y a pas de PV, pas de validation par le bureau de contrôle, pas d'assurance, on n'ira pas. **Si le marché n'est pas assuré, comment voulez-vous qu'on y aille ?** C'est vrai qu'on r emploie les matériaux depuis des millénaires, mais du temps des cathédrales, il n'y avait pas toute la réglementation actuelle. » (rires dans la salle)

Jean-Noël Léon pense qu'il ne faut pas avoir peur d'exp rimer. « Dans notre groupe, on a cofinancé, avec la région  le-de-France, une unité de fabrication de terre crue à partir de gravats, pour faire des tuiles et des cloisons. On apprend. C'est une première en France. Peut-être que ça ne marchera pas, peut-être qu'il va y avoir ce genre de fabrication partout... pour l'instant, on expérimente. Nous allons construire dans le périmètre d'Euroméditerranée sur un ancien site industriel **et nous avons le projet de**



Thierry MOALLIC, Président d'Acteurs Immo et nos 4 experts lors de la conférence-débat

réutiliser le béton sur place. Nous faisons le pari du réemploi sur site. Nous ne savons pas encore si c'est jouable et si ça va coûter moins cher. Nous tentons. Ailleurs, un ami architecte est en train de récupérer les portes d'un hôpital pour les réemployer sur une opération de logements. Des expériences ont lieu, il faut voir ce que ça va faire. »

LA VOLONTÉ DES POUVOIRS PUBLICS EST UNE FOIS DE PLUS INDISPENSABLE

Le secret du réemploi, pour Isabelle Lonchampt, c'est d'avoir un lot spécifique consacré à ça. « C'est indispensable si on veut que des entreprises spécialisées voient le jour. Si on crée les conditions du business, le réemploi va se développer ». Elle veut rester optimiste coûte que coûte. « Dans toute crise, il y a des sursauts, des solutions trouvées dans l'urgence. Regardez ce qui s'est passé avec le Covid, en 15 jours on a eu le chômage technique. Aujourd'hui, tout dépend de ce que veut le gouvernement. **Est-ce qu'on veut juste faire de la com ? Alors, il ne se passera rien.** Est-ce qu'on veut vraiment avancer ? Alors, il faudra vraiment faire en sorte que cette demande du réemploi soit prise en compte dans les appels d'offres. Pas de faux-semblants. C'est comme ça qu'on pourra créer une filière. Et ça prendra du temps. »

Gérald Donadey pense que c'est exactement ça le problème, une approche peut-être trop technocratique. Il plaide pour une démarche à petits pas, sur certains matériaux, pour débloquent un système petit à petit. « La question du réemploi, aujourd'hui, elle est descendante. C'est-à-dire qu'on a structuré des cabinets spécialisés qui ont travaillé le diagnostic des déchets, puis le stockage de ces déchets pour les mettre à disposition de gens qui viendraient les récupérer, sauf qu'au final on est bloqué par ceux qui posent ces matériaux de récupération. C'est vrai que s'il n'y a pas de marché, il n'y aura pas d'entreprises qui voudront se former. Le résultat, **c'est que tout le monde attend que quelque chose se passe, et donc ça ne marchera pas.** Les architectes ne concevront pas des opérations avec réemploi de matériaux s'il n'y a pas d'entreprises capables de

faire. Je pense qu'il faudrait commencer par développer une vraie filière sur certains matériaux ciblés, les portes, par exemple, ou les fenêtres... »

Je pense qu'il faudrait commencer par développer une vraie filière du réemploi sur certains matériaux ciblés, les portes, par exemple, ou les fenêtres...

Guillaume Bros confirme. « Il y a un vrai delta entre ce qui est dit et ce qui est réellement fait. La REP (Responsabilité Élargie des Producteurs) dit que tous les déchets du bâtiment devront être traités à partir du 1^{er} juillet 2022 !!! **Ce sont essentiellement les acteurs de l'économie sociale et solidaire qui ont essuyé les plâtres depuis une dizaine d'années**, qui ont testé des modèles, qui ont accumulé des retours d'expérience, qui font progresser la connaissance et les savoir-faire et qui développent des métiers nouveaux, ce sont eux qui seront capables

de former demain les artisans spécialisés dans le réemploi des matériaux. Il y a un fonds mis en place par les industriels, pour accompagner les acteurs de l'ESS pour ce qui est du recyclage (mise en place des ressourceries) mais rien encore sur le réemploi des matériaux. »

Il ajoute que les chiffres ne sont pas encourageants. « Aujourd'hui, l'Ademe dit qu'on est à 1 % de réemploi. **L'objectif est de 2 % en 2024 et 4 % en 2027.** Je ne dis pas qu'il faudrait mettre 10 % de plus d'un coup, mais en voyant ces chiffres, on mesure le chemin qui reste à faire ! Alors, bien sûr, de nouveaux métiers vont apparaître, de nouvelles pratiques, mais on voit bien que ce n'est pas la panacée. Il y a un syndicat qui existe depuis début mai. Ça se structure petit à petit. Potentiellement, le développement social et économique du réemploi est important et cela peut éventuellement motiver les pouvoirs publics. Dévisser un menuiserie alu ou PVC, ça n'a rien de sorcier. Quand on parle réutilisation, amélioration de la performance du matériau, création d'un objet nouveau, ça n'est pas la même chose... »

Michel COUARTOU

-8-

Les thèmes d'intervention de nos 4 experts lors de la conférence-débat :

Guillaume BROS

Directeur du Pôle Matériaux chez Caprionis, société spécialisée dans l'économie circulaire et le réemploi de matériaux de construction

La nécessité d'innover dans le réemploi des matériaux pour faire face à l'inflation et participer à la protection de l'environnement.

Gérald DONADEY

Président de Alpha-I & co, économiste de la construction et membre de l'UNTEC

Comment déterminer l'enveloppe budgétaire d'une construction et la respecter dans une période d'augmentation du prix des matériaux ?

Jean-Noël LEON

Directeur Général Délégué Provence du groupe Quartus, ancien président de la Fédération des Promoteurs Immobiliers de Provence (FPI Provence)

L'état actuel de la promotion immobilière dans un contexte de hausse des prix des matériaux.

Isabelle LONCHAMPT

Présidente de la Fédération BTP13, Directrice de GTI

Le niveau des prix des matériaux de construction et l'anticipation du secteur du bâtiment face au contexte inflationniste.