



PRO & MOI

J'AUTO-RÉNOVE AVEC UN PRO

Étude de marché

Synthèse globale





PRO & MOI

J'AUTO-RÉNOVE AVEC UN PRO

Précaution d'interprétation des résultats

Les résultats de cette enquête reflètent les opinions, perceptions ou comportements des répondants à un instant donné. Il convient toutefois de les interpréter avec prudence, notamment en ce qui concerne les données issues des entrepreneurs, en raison de la taille limitée de l'échantillon dans cette catégorie. Cette contrainte peut influencer la représentativité des résultats et limite les possibilités de généralisation. Ces données doivent donc être considérées comme des tendances indicatives, à compléter par d'autres analyses ou informations contextuelles.

Synthèse Globale – PROJET APARE

Etude du segment de marché de l'auto-rénovation en Région Wallonne

A / Connaissance du marché wallon de l'accompagnement professionnel à l'auto-rénovation énergétique (ARA) et son potentiel de développement

Types d'auto-rénovateurs autonomes

- **Niveaux de compétences techniques :**
 - o Une majorité d'auto-rénovateurs disposent de **compétences de base** acquises via l'expérience ou des formations informelles (tutoriels, forums en ligne).
 - o **25%** des auto-rénovateurs interrogés (particuliers) affirment avoir des compétences avancées, principalement dans des travaux de **finitions** (peinture, parquet) et des projets ponctuels d'**isolation thermique**.
 - o **6%** des répondants n'avaient **aucune compétence technique** avant de se lancer dans leur projet.
- **Éligibilité aux primes :**
 - o Une large proportion des auto-rénovateurs reste **insuffisamment informée** des primes disponibles :
 - **56%** déclarent avoir une connaissance partielle des dispositifs d'aides financières.
 - **44%** ignoraient totalement leur éligibilité avant d'entamer les travaux.
- **Facteurs qui les amènent à se tourner vers l'auto-rénovation :**
 - o **Motivations principales :**
 - **Financières** : Économies sur les coûts de main-d'œuvre (61%).
 - **Techniques** : Fierté d'apprendre et de réaliser soi-même (50%).
 - **Pratiques** : Disponibilité de tutoriels et d'outils d'accompagnement (30%).

- **Aide technique:**
 - o **Sites web & Tutoriels vidéo** : Internet, YouTube, etc (63%).
 - o **Demande de l'aide** : à un proches non professionnel (53%).
 - o **Conseil** : auprès d'un point de vente spécialisé (38%).
 - o **À un professionnel** : entrepreneur, autres (33%).

2. Travaux énergétiques les plus communément réalisés seuls ou accompagnés (ARA)

- **Travaux réalisés en auto-rénovation autonome :**
 - o **Isolation** : 61% des particuliers l'ont réalisée seuls.
 - o **Finitions** : 56%.
 - o **Embellissement/Confort** : 54%.
- **Travaux réalisés en ARA (accompagnement professionnel) :**
 - o **Installation de systèmes de chauffage énergétiques** (pompes à chaleur, chaudières) : 31%.
 - o **Modernisation électrique** : 29% des travaux sont réalisés avec l'appui de professionnels.
 - o

Interprétation : Les particuliers privilégient l'auto-rénovation autonome pour les **travaux simples** ou perçus comme accessibles. En revanche, les **travaux techniques** nécessitant un savoir-faire précis sont souvent réalisés en **ARA mixte**, combinant les compétences du particulier et du professionnel.

3. Pourcentage et typologie des entreprises qui proposent un service d'ARA

- **Pourcentage d'entreprises :**
 - o **29%** des professionnels interrogés déclarent déjà proposer des services d'ARA à des particuliers.
- **Typologies d'entreprises :**
 - o **Micro-entreprises (1-3 personnes)** : 29% des répondants.
 - o **Petites entreprises (4-8 personnes)** : 17%.
 - o **Petites entreprises (9-14 personnes)** : 9%.
 - o **Domaines d'intervention** : Isolation thermique, chauffage, menuiserie et plomberie.

Interprétation : Le secteur est dominé par des **artisans indépendants** et **petites entreprises** qui répondent à une demande croissante pour des projets techniques nécessitant un accompagnement structuré.

B/ Potentiel de développement du marché en Wallonie

1. Profils des entrepreneurs proposant des services d'ARA

- **Motivations :**
 - o Diversification de l'activité et relation client (60%),
 - o Valorisation des services (52%).
- **Pratiques et stratégie :**
 - o Services d'ARA souvent proposés sous forme de **forfaits ponctuels ou des prestations ponctuelles (à l'heure et/ou journée)** pour :
 - **Des diagnostics techniques & budgétisation,**
 - **Suivi des travaux,**
 - **Assistance sur les étapes clés** (pose d'isolation, raccordement) ou pour des problèmes/blocages spécifiques
- **CA et potentiel économique :**
 - o Actuellement, l'ARA représente en moyenne **10% du chiffre d'affaires** des entreprises concernées, avec un potentiel d'augmentation à **25-30%** d'ici 5 ans selon les projections des répondants.
- **Potentiel de recrutement d'auto-rénovateurs :**
 - o Bien qu'il soit **difficile de s'avancer sur des chiffres concrets**, il semble cohérent d'envisager une **tendance positive** pour les entrepreneurs de voir dans l'ARA une **opportunité d'intégrer des auto-rénovateurs** compétents à leurs équipes pour pallier le manque de main-d'œuvre.
 - o Cette tendance positive s'explique au travers de 2 constats :
 - les contraintes de main-d'œuvre mentionnées dans les volets qualitatifs (manque de personnel qualifié, besoin de coordination sur les chantiers).
 - Les auto-rénovateurs ayant acquis des compétences pratiques peuvent être perçus comme des profils intéressants.

2. Bénéfices économiques et contraintes

- **Bénéfices économiques :**
 - o **ARA comme levier d'entrée** pour d'autres services : 50% des professionnels indiquent que l'accompagnement mène à des **prestations complémentaires** (pose, maintenance).
 - o Valorisation de la **main-d'œuvre locale** et développement de l'image de l'entreprise.
- **Contraintes :**
 - o **Coûts élevés des matériaux** : Difficulté à proposer des prix attractifs.
 - o **Complexité organisationnelle** : Coordination entre auto-rénovateur et professionnel.
 - o **Manque de sensibilisation** des particuliers à la valeur ajoutée d'un accompagnement structuré.

3. Potentiel d'acceptation d'un service d'ARA payant

- **Pourcentage favorable :**
 - o **57%** des auto-rénovateurs connaissant l'ARA seraient favorables à un service d'ARA payant.
- **Nature du service recherché :**
 - o **Assistance ponctuelle** pour des travaux techniques (isolation, électricité) : 43%.
 - o **Conseils** : 21%.
- **Fourchette financière :**
 - o Entre **300€ et 4.000€** pour un accompagnement ponctuel (en fonction que l'accompagnement se fasse à la journée ou par projet).