

## Partenariat bancaire à l'ALEC Montpellier

Retour d'expérience du réseau France Rénov' pour mobiliser les professionnels autour de la rénovation

Fiche  
n° 8

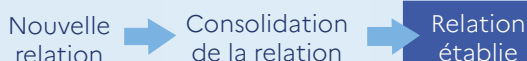
Initiative portée par :



Cible : Professionnel·les de la finance (banque)

Type d'action : Signature d'une convention de partenariat

Période : Février 2022 – Toujours en cours (durée indéterminée)



Signature du partenariat avec l'ensemble des agences du Crédit Agricole de Montpellier Méditerranée Métropole, le 28 septembre 2022

## Description de l'initiative

### Nature de l'action

*Signature d'une convention de partenariat avec le Crédit Agricole*

Les 28 agences du Crédit Agricole de la Métropole de Montpellier sont signataires de la convention de partenariat avec l'ALEC qui a pour objectif de contribuer à **faciliter la rénovation énergétique des logements**. Par la signature de cette convention de partenariat, l'ALEC s'est engagée à :

- Répondre aux questions techniques et financières, en lien avec la rénovation énergétique, du Crédit Agricole ;
- Accompagner la banque dans ses actions de sensibilisation auprès de son personnel ;
- Transmettre des supports de communication autour de la rénovation énergétique à destination des conseiller·es bancaires et des client·es ;
- Désigner un interlocuteur unique au sein de l'ALEC pour faciliter les échanges et assurer un délai de réponse court.

En contrepartie, le Crédit Agricole s'est engagé à :

- Informer ses clients de l'existence du service public **France Rénov'** ;
- Organiser conjointement avec l'ALEC des événements (webinaires, conférences) dans le but de sensibiliser les conseiller·es bancaires et les client·es (en direct) ;
- Remettre à ses collaborateurs et relayer au réseau Crédit Agricole la documentation de l'ALEC.

Chaque année, l'ALEC propose un **rétroplanning d'évènements** (réunions thématiques...) à destination des conseiller·es bancaires principalement (avril 2023 : intervention à destination des conseiller·es « grands comptes » au sujet des aides financières à destination des propriétaires-bailleurs en présentiel ; fin 2022 : webinaire sur les enjeux de la rénovation énergétique adaptés au secteur de la banque : aides financières, valeur verte des logements, ...). Le rétroplanning permet de motiver dans la durée les parties prenantes et d'éviter la perte de dynamisme qui peut survenir dans des partenariats si personne n'est moteur. Ainsi **a minima 4 évènements sont organisés chaque année**. Il s'agit principalement de réunions descendantes avec un temps de Q/R à la fin. L'ALEC peut participer également à différents évènements organisés par le Crédit Agricole (journée plénière de la transition énergétique, journées du développement durable...).

## Contexte de l'initiative

### PERSONNE EN CHARGE DE L'INITIATIVE

**Antoine Jousen**

- A exercé pendant 15 ans dans l'immobilier (volet logement social, OPH, syndic de copropriété) ;
- Janvier 2020 : intègre l'ALEC (sur le programme Actimmo).

### Territoire de mise en oeuvre

- Initiative mise en œuvre à l'échelle de la métropole de Montpellier (34) ;
- 491 417 habitant.es ;
- ALEC de Montpellier et association Gefosat lauréats du programme Actimmo en 2020 et 2021, programme CEE qui vise à informer, mobiliser et outiller les professionnel·les de l'immobilier sur le sujet de la rénovation énergétique performante ;
- Enjeux : respect de la loi Climat et Résilience, convaincre les banques que cette loi est un levier pour leurs activités.

## Mise en oeuvre et planning

La méthodologie Actimmo conseillait le porte-à-porte auprès des agences bancaires locales, pour proposer des partenariats. Selon Antoine Jousen, cette démarche n'est pas adaptée au territoire d'une grande métropole. Il a donc décidé de changer de stratégie et de **s'adresser directement aux responsables des enseignes bancaires locales**. Plusieurs d'entre elles ont été contactées. L'ALEC a signé une convention de partenariat avec la Banque Populaire (2021) et le Crédit Agricole (en 2022, dont le processus est détaillé ci-dessous).

Le **responsable RSE régional** a été identifiée comme « **porte d'entrée** » au **Crédit Agricole**, au regard de sa fonction et donc de l'intérêt que cette personne peut porter aux sujets portés par l'ALEC. Son contact a été obtenu après quelques recherches internet, ce qui a permis à Antoine Jousen de se rendre au siège social du Crédit Agricole Languedoc puis d'obtenir un rendez-vous téléphonique pour présenter l'ALEC et faire part du souhait de développer un partenariat. Le responsable RSE a ensuite expliqué le projet au directeur régional et réussi à organiser une rencontre avec les responsables régionaux du groupe, seuls aptes à prendre des décisions telles que l'engagement du groupe dans un partenariat.

Afin de convaincre ces derniers de s'engager dans un partenariat, la première étape a été de les rassurer en expliquant qu'il s'agit d'une démarche non-commerciale et en les informant des missions de service public de l'ALEC. Puis, les enjeux de la rénovation énergétique ont été abordés, sous l'angle « métier » du Crédit Agricole (**valeur verte des logements ; impacts de la loi Climat et Résilience et du nouveau DPE sur les métiers de l'immobilier bancaire : indécence des « logements passoires », audits énergétiques obligatoires lors de leur mise en vente ... ; aides financières pour les particuliers, ...**). L'argument majeur était la nécessité de s'inscrire au plus vite dans cette dynamique afin de ne pas prendre de retard, et la pertinence du service public en tant qu'accompagnant.

Une charte de partenariat « type » (que l'ALEC a l'habitude d'utiliser avec d'autres professionnel·les pour d'autres partenariats) a été en premier lieu transmise au Crédit Agricole. Le groupe a proposé quelques ajouts et modifications, du fait de leur service juridique très prudent sur ce qui engage la caisse régionale. La rédaction a donc été finalisée conjointement (grâce à un travail sur des documents partagés). Au total, **7 mois se sont écoulés entre le lancement du projet et la signature de la charte** par les 28 agences du Crédit Agricole de la Métropole de Montpellier.

## Objectifs et résultats

Aucun objectif quantitatif n'a été défini car, pour l'ALEC, il est difficile de mettre en place des indicateurs de suivi pour ce type d'action. L'ALEC tente de comptabiliser les particuliers les contactant sous recommandation de la banque, mais ces particuliers ne le signifient pas toujours.

Les retours des participant·es aux webinaires (employé·es du Crédit Agricole, et, plus rarement, client·es du Crédit Agricole) sont positifs. Ils apprécient la clarté des thèmes abordés et l'opportunité qui leur est donnée de monter en compétence sur les questions en lien avec la rénovation énergétique.

Les engagements détaillés dans cette fiche ont été tenus. L'ALEC prévoit de continuer de travailler avec le Crédit Agricole, dans le cadre de ce partenariat, tant que cela sera nécessaire, productif et qu'elle aura les financements requis. Ce partenariat s'inscrit dans une démarche d'action. Il a permis d'accueillir de nouvelles professions au sujet de la rénovation énergétique

## Conseils

- Cibler les responsables régionaux car ils ont le pouvoir décisionnel. Les capacités de décision en agence sont finalement assez limitées et chaque direction d'une agence ne peut s'engager que sur son agence ;
- Être patient et persévérant. Un partenariat se forge dans la durée. La phase de prise de contact est la phase la plus compliquée ;
- Mettre en avant la mission de service public, gage de sérieux et de confiance ;
- Être force de proposition en proposant un retroplanning d'actions, modulable, pour chaque nouvelle année ;
- Prévoir des échanges mensuels pour garder le contact ;
- S'adapter aux us et coutumes du secteur bancaire par la tenue vestimentaire ;
- Faire preuve de synthèse lorsqu'on s'adresse à ces professionnel·es (webinaires d'1h maximum, slides peu chargées et peu nombreuses, maîtriser le temps et le déroulé, prévoir une réunion de préparation avec la banque en amont) ;
- Éviter les discours trop techniques, se mettre à la place des auditeurs·rices en ayant à l'esprit que pour la plupart, ces informations seront nouvelles ;
- Ne pas laisser les professionnel·es de la finance de côté pour des raisons idéologiques car ils ont une véritable force de frappe.

## Budget

### Financement :

- Métropole de Montpellier (initiative intégrée au financement global du guichet unique de la rénovation énergétique) à la suite de l'arrêt du programme Actimmo.

## CONDITIONS

- Prévoir 0,20 ETP par mois au démarrage, puis 0,10 ETP par mois lorsque les actions sont mises en place. Il s'agit d'une estimation car l'ALEC porte d'autres actions en parallèle avec d'autres acteurs professionnel·es de l'immobilier (ex : Banque Populaire du Sud). De plus, le temps à investir dépendra également de la taille du territoire, de son profil (urbain ou rural) et de la stratégie mise en place (démarchage du responsable régional ou démarchage agence par agence).

## Contact

Antoine JOUSSEN – Chef de projet –  
ALEC Montpellier Métropole  
antoine.jousen@alec-montpellier.org  
06 16 24 38 57

## Ressources

[Alec-montpellier.org](https://www.alec-montpellier.org)  
[Bilan Actimmo 2022](#)