# Perspectives et opportunités pour les Hauts-de-France

**CD2E · Rencontres régionales du hors-site I 23 juin 2026**

**Intervenants** : Frédérique SEELS, directrice générale du CD2E (introduction), Axel DAVID, USH des Pays de la Loire (vidéo de 11 minutes) et Simon RAMBOUR, responsable du pôle Territoires et Transitions, URH Hauts-de-France.

**En une phrase**

Les démarches régionales de massification n'ont pas de modèle unique, l'expérience des Pays de la Loire montre qu'elles reposent sur une alliance durable des maîtres d'ouvrage, des diagnostics terrains fiables et des engagements que les entreprises peuvent tenir.

**Le retour d'expérience des Pays de la Loire**

Dans une vidéo de 11 minutes, Axel DAVID revient sur la première vague de rénovation menée par les bailleurs via MASH (Mutualisation d'Achat au Service de l'Habitat), la centrale d'achat créée par l'USH des Pays de la Loire pour porter leur marché de rénovation EnergieSprong.

*Un bilan positif, au prix d'un apprentissage.*

La première vague a abouti malgré des difficultés. MASH s'est révélé un outil puissant pour réunir les acteurs et transformer la filière. Les bailleurs ont appris à commander en commun, à piloter ensemble et à décider collectivement. Côté entreprises, l'apprentissage a parfois été rude sur les premiers logements, mais les processus se sont réglés et la productivité a progressé au fil des lots.

*Des résultats au rendez-vous.*

La qualité et la performance sont au rendez-vous, avec des consommations divisées par deux à trois.

*Des points de vigilance.*

Le hors-site n'est pas pertinent partout : il faut le réserver aux opérations où il apporte une vraie valeur ajoutée, plutôt le collectif que le pavillon, et dépasser une logique de massification du hors-site pour lui-même. Le pod, module énergétique préfabriqué, est en revanche présenté comme un outil efficace pour décarboner le pavillonnaire.

La garantie de performance sur 30 ans s'est révélée trop lourde et risquée pour les entreprises. Faute de modèle équilibré pour l'exploitation-maintenance, il est

préconisé de découpler garantie de performance et exploitation, en laissant cette dernière aux bailleurs.

*Une gouvernance à inventer*.

Piloter une démarche multi-maîtres d'ouvrage est difficile, a fortiori en cas d'aléa, comme la liquidation judiciaire d'un mandataire. La réflexion porte sur les processus de décision, sur les conditions d'entrée et de sortie des bailleurs et sur la possibilité d'ajouter des opérations en cours d'accord-cadre.

*La force de l'alliance*.

L'alliance des maîtres d'ouvrage leur a permis de s'organiser, d'investir et de financer une R&D qui aurait difficilement vu le jour autrement. Associant aussi l'Etat et les territoires, elle a remis les organismes Hlm au cœur de la stratégie de transition énergétique et environnementale. L'assistance à maîtrise d'ouvrage, juridique, technique et d'animation, a joué un rôle déterminant, elle doit désormais s'adapter à la carte aux réalités différentes des bailleurs.

*Une seconde vague plus pragmatique*.

La deuxième vague, environ 2 000 logements dans le cadre du projet MAESTRO, vise davantage la massification que la performance maximale, pour mieux coller aux stratégies des organismes. Elle s'articule autour de trois axes, décarbonation, économies d'énergie et transformation de la filière, et doit réalimenter les accords-cadres.

Inscrite dans un programme européen, Life PDA, elle associe d'autres régions, dont l'Auvergne-Rhône-Alpes et la Normandie, pour produire des outils et une méthode reproductibles. L'USH des Pays de la Loire s'est dite prête à les partager. Point clé : ne pas faire l'économie de diagnostics avant travaux homogènes et de qualité, notamment sur les façades, qui évitent bien des aléas en orientant vers le bon patrimoine et les bonnes solutions.

**Regards sur les initiatives régionales**

Simon Rambour a comparé les démarches engagées dans quatre régions.

| Région | Axe | Leviers |
|---|---|---|
| Pays de la Loire | Massifier la demande | Mutualisation des besoins, volumes garantis et visibilité, |

| | | |
|---|---|---|
| | | achats coordonnés pour des coûts maîtrisés |
| Bretagne | Industrialiser la rénovation | Réhabilitation performante inspirée d'EnergieSprong, standardisation des solutions, massification des interventions |
| Provence-Alpes-Côte d'Azur et Corse | Acculturer les acteurs | Groupes de travail thématiques, visites d'usines et de chantiers, montée en compétence et partage d'expériences |
| Auvergne-Rhône-Alpes | Structurer la filière | Club massification et retours d'expérience, réflexion sur la commande et les achats, stratégie régionale de déploiement |

Quatre enseignements communs s'en dégagent : les bailleurs sont systématiquement moteurs des démarches qui réussissent ; la structuration de la demande est essentielle ; les pratiques de conception, de marchés et de contractualisation doivent s'adapter ; il n'existe pas de modèle unique.

Pour les Hauts-de-France, cinq questions restent ouvertes : comment massifier les besoins et les programmes, quels modes de commande et d'achat retenir, comment structurer l'écosystème industriel régional, comment faire monter les acteurs en compétence, quelles solutions hors-site adapter au neuf et à la rénovation du parc. Les régions empruntent des chemins différents, l'enjeu est désormais d'identifier une trajectoire collective propre aux Hauts-de-France.

**Ce qu'il faut retenir**

Les démarches qui avancent reposent sur un collectif de maîtres d'ouvrage moteur et sur une demande structurée en volume.

Les Pays de la Loire montrent l'intérêt d'une seconde vague plus pragmatique : performance réaliste, engagements tenables par les entreprises, exploitation laissée aux bailleurs.

La qualité et l'homogénéité des diagnostics avant travaux conditionnent le choix du bon patrimoine et des bonnes solutions.

Il n'existe pas de modèle unique : les Hauts-de-France doivent définir leur propre trajectoire.