



Compte rendu réalisé par **Pauline de SAINT-VICTOR** et **Gwénaelle PICO**

Les nouveaux partenariats entre entreprises et associations : se connaître, dialoguer et créer ensemble.

Proposée par Maisons Paysannes de France
Samedi 8 novembre, de 16h à 17h
Salle de conférence Delorme

Intervenants :

Michel FONTAINE, Président de Maisons Paysannes de France

Caroline HALFEN, Représentante de la Mission développement durable du Crédit Agricole SA

Michel RIZZA, Président de Balthazar & Cotte

Patrick THOMAS, ancien directeur à la banque européenne

Le débat a été animé par **Jean PEYZIEU**, Journaliste

Introduction

Jean PEYZIEU rappelle que beaucoup de questions relatives au mécénat ont été posées précédemment dans ce salon et principalement au sujet du grand patrimoine. Dans cette conférence, il sera plutôt question du patrimoine modeste et particulièrement du patrimoine rural.

Le mécénat est l'outil le plus connu en matière d'aide à la protection du patrimoine mais il ne faut pas oublier le partenariat.

Partenariat Maisons Paysannes de France et Crédit Agricole

Caroline HALFEN, représentant la Mission développement durable du Crédit Agricole, explique que le Crédit Agricole fait immédiatement référence à une notion de ruralité et est donc très implanté dans les milieux ruraux. C'est pour cela qu'il s'est tourné naturellement vers Maisons Paysannes de France dans une volonté d'animer le milieu

rural en rénovant cet habitat avec des matériaux préservant l'environnement (en accord avec le Grenelle de l'environnement) et en finançant des améliorations de cet habitat.

De plus la loi a modifié les conditions de changement d'affectation des ressources du Livret A, en permettant une plus grande possibilité d'aide au patrimoine rural. En effet, les ressources du Livret A, banalisé dans toutes les banques, étaient initialement destinées au logement social, mais aujourd'hui elles s'étendent au soutien à la création d'entreprises et à l'amélioration de l'habitat.

Patrick THOMAS, ancien directeur à la Banque européenne, ajoute qu'ils travaillent ensemble depuis deux ans. Le partenariat se base sur la complémentarité des associations et des entreprises, le but étant la convergence d'intérêt, chacun apportant à l'autre son expertise dans son domaine propre : le Crédit Agricole pour des actions de financements et Maisons Paysannes de France pour l'aménagement de l'habitat.

Partenariat Maisons Paysannes de France et Balthazar & Cotte

Michel RIZZA, Président de Balthazar & Cotte, évoque le fait que son entreprise est un bon fournisseur mais qu'elle n'a pas forcément des hommes de terrain pour avoir toutes les informations. C'est pourquoi, elle a pris contact avec Maisons Paysannes de France en tant qu'association qui cherche à préserver un certain type de patrimoine, le patrimoine vernaculaire. Ce partenariat leur permet un échange intéressant à ce niveau et une proximité des maîtres d'ouvrage et des maîtres d'œuvre. Et Maisons Paysannes de France est un ardent défenseur d'un type de technologie de chaux que permet Balthazar & Cotte par sa production.

Il précise que le mécénat se situe au niveau du groupe donc à une plus grande échelle que sa micro-filiale avec laquelle il veut nouer des contacts pour progresser en termes de connaissances des besoins du marché.

L'enjeu de la chaux aérienne

Michel FONTAINE, Président de Maison Paysannes de France, répond à Jean PEYZIEU qui l'interrogeait à ce sujet, qu'avant, tout se faisait avec de la chaux aérienne qui représentait 100% des liants alors qu'aujourd'hui elle n'en représente plus que 0,3%, au profit du ciment et des chaux hydrauliques. Cependant, pour faire des travaux sur des bâtiments anciens, et donc pour respecter les savoir-faire traditionnels, il faut prescrire de la chaux aérienne. C'est pourquoi, un partenariat s'est créé avec Balthazar & Cotte qui fabrique ce type de chaux.

Afin de faciliter l'usage de la chaux aérienne, Balthazar & Cotte aide Maisons Paysannes de France dans ses travaux de formation et de démonstration. Mais l'utilisation de la chaux aérienne passe aussi par des contacts avec d'autres entreprises, donc même des concurrents de Balthazar & Cotte.

Les questions de l'auditoire

1. Claudia GASPARI, déléguée Maisons Paysannes de France en Eure-et-Loir, déclare qu'aujourd'hui, de plus en plus de matériaux sont adaptés à la restauration de maisons rurales mais il faut permettre aux gens ne possédant pas cette culture de l'environnement de pouvoir se les fournir d'où, l'intérêt de partenariats avec les entreprises concernées et les grandes surfaces de bricolage pour ne pas être élitistes. En tant que déléguée, elle a un travail d'information à effectuer.

Elle demande comment se fait la distribution de la chaux aérienne.

Michel RIZZA répond que la chaux aérienne est distribuée dans des circuits classiques d'entreprises et chez les ouvriers du bâtiment et qu'il y a, maintenant, de nouveaux négociants qui se rapprochent du grand public mais ce ne sont pas encore de grands réseaux. Pour l'instant, la chaux aérienne est mal distribuée.

Daniel FORT intervient pour préciser qu'avant, on construisait avec une chaux locale qui était le plus souvent hydraulique, appelée chaux forte, car la chaux aérienne n'est pas destinée à toute les constructions dans le bâti.

Michel FONTAINE souligne qu'il a fallu simplifier les discours sur ce matériau pour une meilleure compréhension de la part du public.

Michel RIZZA ajoute que la chaux aérienne a été éradiquée pour des raisons de normes qui se modifient aujourd'hui et vont pouvoir permettre de la réutiliser moyennant un certain nombre de conditions. L'analyse des sites montre que la chaux hydraulique est arrivée dans la deuxième moitié du XIXème siècle, en même temps que le ciment. Ces deux matériaux ont une plus forte résistance à la compression que la chaux aérienne.

Jean PEYZIEU se demande comment concrètement les demandeurs de prêt bénéficient du partenariat avec MPF.

Caroline HALFEN insiste sur la complexité des questions qui se posent aux particuliers et aux banquiers chargés de clientèles. Il faut vérifier la capacité de financement du client et si le projet pour améliorer un bâtiment est bon ou non. Le chargé de clientèles n'a pas forcément les connaissances dans ces domaines, il peut donc se tourner vers un expert de Maisons Paysannes de France grâce au partenariat.

Pour Patrick THOMAS, Maisons Paysannes de France est là pour compléter les compétences du Crédit Agricole et pour conseiller le client et le chargé de clientèles sur la qualité du bâtiment, sur les détails techniques du projet, sur les bilans thermiques... Le partenariat se fait donc en triangle : Maisons Paysannes de France, la banque et le client.

Jean PEYZIEU évoque la nouveauté de ce type de partenariat dans le domaine du patrimoine. Les personnes ici présentes sont donc pionnières ! L'habitude existe plutôt dans les milieux humanitaires et environnementaux, par exemple WWF, avec une grande entreprise.

Le partenariat est un transfert de compétences, d'expertises et d'acquis de l'un et de l'autre au profit des deux, à la différence du mécénat.

2. Une journaliste croate interroge Catherine HALFEN sur la manière dont a été créé et lancé le partenariat et dans quelle mesure il y a eu compétition avec d'autres entreprises.

Caroline HALFEN répond qu'au début, les meilleurs experts ont été recherchés pour compléter la capacité d'analyse des chargés de clientèles. Il s'est avéré que Maisons Paysannes de France répondait particulièrement bien à ces besoins. Dans le

partenariat, les deux parties retirent du bénéfice : ainsi il est attendu que Maisons Paysannes de France apporte de nouveaux clients au Crédit Agricole.

Patrick THOMAS suggère que Maisons Paysannes de France peut aussi faire passer des informations auprès des entrepreneurs et pas seulement des individuels.

En ce moment, les questions d'isolation et de bilan thermique sont sensibles et sont un terrain possible de travail avec le Crédit Agricole pour réfléchir sur les possibilités de mettre en place des normes thermiques pour le bâtiment. Maisons Paysannes de France a beaucoup de contacts avec les PME et mène des actions d'information et de formation auprès des entrepreneurs et des entreprises pour qu'eux-mêmes fassent de la vulgarisation. Il y a donc une convergence d'actions et d'intérêts entre les différents partenaires.

3. Un interlocuteur grec, sollicite ensuite Caroline HALFEN pour connaître le taux d'intérêt d'un prêt pour la restauration de maisons anciennes. Dans son pays, le taux est nul s'il s'agit du patrimoine.

Caroline HALFEN explique que cela ne se passe pas de la même façon en France. Il n'y a pas de taux national car chaque caisse est indépendante. En moyenne, les taux sont autour de 4 à 6%.

4. La journaliste croate reprend la parole pour connaître le rôle des médias dans la promotion des associations, afin de favoriser ce type d'initiatives.

Jean PEYZIEU, journaliste, indique que c'est en partie grâce aux médias que ce type d'initiatives a pu voir le jour. Peu de journalistes s'intéressent à ce type de patrimoine, le petit patrimoine, mais leur rôle a été crucial.

Selon Michel FONTAINE, les associations sont en pleine évolution en ce moment : l'État se désengage de plus en plus et fait, par conséquent, appel aux associations. A cause de ce double mouvement, elles doivent donc se professionnaliser.

5. Dominique DORE, membre de Maisons Paysannes de France en Lozère, pose une question sur le type de partenariat qui pourrait être envisagé avec les maires.

Michel FONTAINE confirme que les maires ne financent pas à proprement parler. Les partenariats, s'ils sont possibles, relèvent en tout cas d'un tout autre genre.

Patrick THOMAS termine cette conférence en insistant sur le fait qu'en Lozère, Maisons Paysannes de France travaille avec les structures administratives. Même si, comme cela a été souligné, les partenariats sont de natures différentes, le principe fondamental de fonctionnement est dans tous les cas un principe de complémentarité ; l'État doit déléguer, les entreprises aussi, vers des associations qui se professionnalisent.