

Factsheets

La question des biocides va bien au-delà des peintres et des fabricants des peintures. Elle mobilise une chaîne d'acteurs complexe qui brouille l'écologisation de la gestion des façades.

Des systèmes d'acteurs hiérarchisés, un métabolisme éclaté

Il y a un système dans le système : la fabrication des peintures a été déléguée à un système expert organisé en filières.

- Ce système complexe „contraint“ les choix de protection des façades à partir des systèmes de production (ce qui a pour effet de rendre invisible le métabolisme pour une grande partie des acteurs).
- Les choix des orientations en termes de types de peintures concernent un nombre important d'acteurs. Par conséquent, les actions d'information doivent s'adresser à des acteurs hétérogènes avec des discours adaptés

Quels sont les acteurs déterminants dans les choix ?

- Habitants dont la demande sociale est contradictoire : ils souhaitent des façades propres sur la durée (résistantes au verdissement) et qui puissent intégrer les enjeux écologiques.
- Les décideurs urbains : la commande publique autour de projets phares (éco-quartier par exemple) peuvent avoir des effets d'entraînement.
- L'émergence d'alternatives susceptibles d'impulser un changement de pratiques à l'intérieur du système

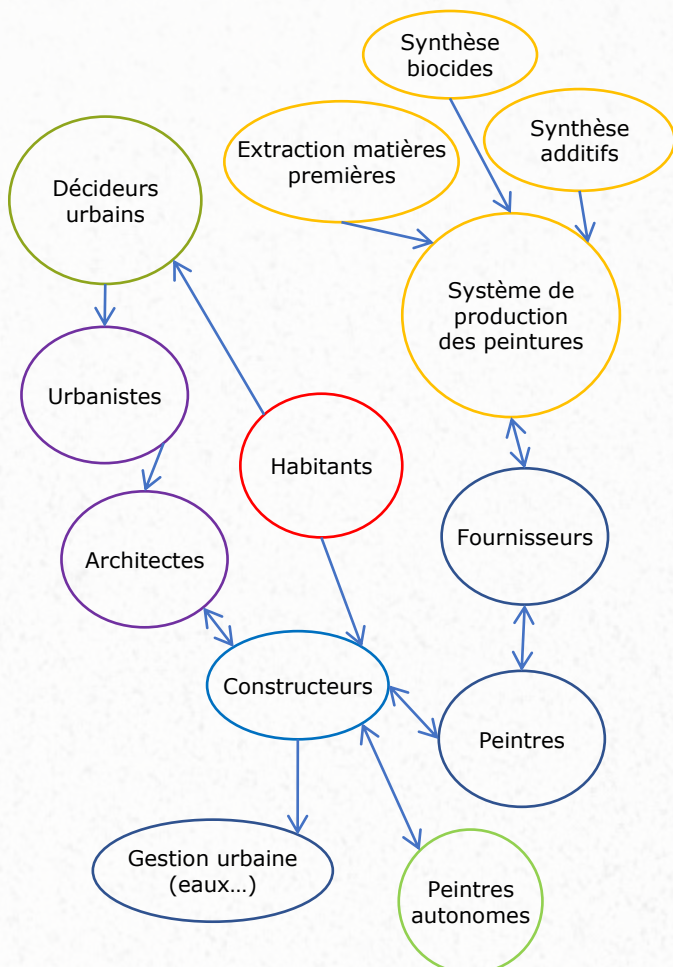


Fig.: La chaîne des acteurs

Auteurs: Maurice Wintz¹, Guillaume Christen¹

¹ Laboratoire Sociétés, Acteurs, Gouvernement en Europe (SAGE), Université de Strasbourg/ CNRS, UMR 7363, F-67083, Strasbourg, France



Factsheets

Les fabricants en tant qu'instances de prescriptions : les fabricants proposent des systèmes cohérents (enduit de réparation, fixateur, isolation, enduit de finition) qui normalisent les chaînes d'opération et de décision autour d'un protocole à appliquer. Il est question d'une action de préconisation, qui consiste à recommander ou à conseiller et non à imposer un procédé, une marque ou une manière de faire. On soulève l'ambivalence de la prescription : l'obligation d'utiliser le système complet n'est pas réglementaire, or c'est dans le travail réel et quotidien du peintre qu'elle devient la norme. On constate que dans les faits, il est d'usage que les peintres utilisent les systèmes complets des constructeurs pour l'application des enduits, en utilisant la même marque pour les différentes chaînes d'opération.

Quant la prescription d'un fabricant devient la norme pour les chantiers

Les préconisations de certains constructeurs deviennent la norme et leur système est largement diffusé et reconnu dans l'espace professionnel.

Ces préconisations formulées par des fabricants deviennent des technologies guides.

Elles fonctionnent comme des grilles standards, des points de repères à partir desquels les maîtres d'ouvrage vont s'ajuster : autrement dit, c'est le risque de copier-coller un dossier de préconisations sur de nouveaux chantiers

Ces technologies guides peuvent générer des effets d'inertie par reproduction des mêmes modèles :

« on fait du copier-coller, certains architectes ont eu la visite d'un prescripteur de chez STO, Caparol, il a fait un beau dossier, je préconise ça, bon, on va le refaire, on va rester sur les mêmes procédés. »

Un architecte mentionne aussi ces effets d'inertie:

« Le client qui a eu la visite d'un archi, le client veut un effet perlant sur la façade, et si l'archi a déjà bossé avec une préco STO, disons que le peintre va avoir des difficultés à faire changer d'avis l'archi et le client. »

Les fournisseurs : des relais régionaux des fabricants. Ils font le lien entre les fabricants et les peintres

Les entreprises de fourniture implantées localement participent à diffuser et à transmettre les préconisations des fabricants via des conseils techniques et opérationnels.

La figure du commercial joue le rôle de « relais prescriptif » : ils inscrivent les préconisations des fabricants dans des opérations quotidiennes d'application.

Ce qui est prescrit, ce n'est pas un protocole strict à suivre pour l'application de tel produit, mais ce sont des conseils, une aide, un service, ou un accompagnement pour apporter une réponse pratique à un problème concret.

Un fournisseur va travailler de manière étroite avec une marque et devenir le conseiller de cette marque à l'échelle régionale

- Les commerciaux tracent un continuum entre les opérations d'application à l'échelle du chantier et les écrits formels des fiches du fabricant.
- Ces relais prescriptifs que sont les commerciaux sont importants : ils assurent la solidité des points d'ancrage des fabricants à l'échelle régionale.
- **Un changement de pratiques (diffusion d'une innovation alternative) doit inclure la figure du fournisseur, ce relais prescriptif qui exerce une influence sur le peintre**