

Vesoul

Salon de l'habitat : une 10^e édition sous le signe de l'énergie

Pas moins de 90 exposants s'installeront du 14 au 16 février au parc des expositions de Vesoul, où il sera encore grandement question d'économies d'énergie avec, en tête, le virage photovoltaïque, l'isolation thermique ou encore le mode de chauffage. Pour cette dixième édition, l'entrée est gratuite durant les trois jours.

« C'est une manifestation qui est maintenant bien installée sur le secteur. Nous sommes complets ! », rapporte Jérôme Lamotte, à la tête de la société d'événementiels Citevents. Pour sa 10^e édition, le salon de l'habitat de Vesoul, qu'il organise, affiche une nouvelle fois le plein d'exposants.

Pas moins de 90 seront ainsi réunis au parc des expositions, de vendredi 14 à dimanche 16 février : « 80 % reviennent d'une année sur l'autre. Mais il y a toujours des

3 600

En 2024, le Salon de l'habitat à Vesoul a accueilli 3 600 visiteurs.

Terrains à bâtir : surface plus petite et des prix en baisse

33 500 €, c'est le prix médian d'un terrain à bâtir en Haute-Saône. Sur un an à fin septembre 2024, les prix ont baissé de 12,1 % indiquent les notaires de la région. Une diminution constante car la superficie médiane des parcelles se réduit. Entre 2023 et 2024, elle est passée de 1 060 à 970 m² en moyenne. Et les surfaces encore plus petites, entre 600 et 899 m², croissent de 22 % en 2023 à 36 % en 2024. C'est en Haute-Saône que le prix au m² est le plus bas de la région.

Une baisse de 12 % l'an dernier

Sur le marché de l'immobilier, que ce soit l'achat de terrains, de maisons anciennes ou d'appartements, le profil des acheteurs se dessine assez bien. Il s'agit à 24 % de personnes qui ont entre 30 et 39 ans. À l'inverse, 34 % détiennent déjà un bien depuis quinze ans.

nouveautés que ce soit dans le domaine du chauffage, de la ventilation, de tout ce qui a rapport avec l'étanchéité à l'air, les fermetures, les isolants... Elles sont à découvrir sur les différents stands qui seront animés sur le salon.

En 2024, 3 600 visiteurs avaient été recensés. « On n'est pas encore au printemps, mais on y est presque. Cette période est toujours propice aux projets. La clientèle se déplace avec un objectif, à court ou moyen terme, que ce soit dans le domaine de la construction, de l'aménagement ou de la rénovation », explique Jérôme Lamotte. Sur place, c'est tout l'univers de l'habitat qui s'exposera : aménagement intérieur et extérieur, poêle à bois, mobilier de cuisine, vérandas, pergola, traitement de l'eau, piscine, spa, revêtement de sol...

Des conseils neutres

Mode de chauffage, isolation thermique, façade, production d'électricité : il sera aussi très largement question d'économies d'énergie, notamment à travers l'installation de panneaux photovoltaïques, en plein boom depuis plusieurs années. « Il y a un engouement fort depuis la crise en Ukraine. Les gens cherchent des solutions pour réduire leur facture », constate-t-il. Une autoconsommation

qui, potentiellement, peut être facilitée par les « dispositifs d'aide et de fiscalité » ou tout simplement choisie en raison de la sensibilité environnementale des propriétaires.

Dans cette multitude d'offres, il est parfois utile d'être bien renseigné. Stand I25B, les éco-conseillers de France Rénov seront là pour ça. « Ce sont des spécialistes qui n'ont rien à vendre, qui donnent du crédit au salon en offrant des conseils neutres et gratuits », précise Jérôme Lamotte qui met aussi en avant l'espace du conseil départemental et ses partenaires historiques (Anah, Soliha, CAUE...), pour accompagner au mieux dans leurs travaux les personnes qui investissent.

Maison en carton

Rayon nouveautés, le salon proposera durant le week-end un atelier pour les enfants (3 à 12 ans) assuré par le magasin de jeux et jouets Les jolis trésors, basé à Vesoul, évidemment sur la thématique de l'habitat. Les jeunes pourront en effet créer et personnaliser leur maison en carton à l'aide de feutres, crayons, autocollants « sur un espace encadré et surveillé ». De quoi laisser le temps aux adultes de tranquillement déambuler au gré des allées. Avec une grande première : l'entrée gratuite, jusqu'à alors réservée au vendredi, est étendue à l'ensemble des trois jours !

te, jusqu'à alors réservée au vendredi, est étendue à l'ensemble des trois jours !

● S.M.

Salon de l'habitat, du vendredi 14 au dimanche 16 février, de 10 h à 19 h, au parc-expo 70, 1, rue Victor-Dollé à Vesoul.

Entrée gratuite ; animations pour les enfants samedi et dimanche. Le restaurant bar L'Endroit, fidèle depuis l'origine, est également au rendez-vous : burgers maison, ardoises, entrecôtes et tartes flambées sont au menu.

Vesoul / Résidence « Jean-Léon » : il reste dix logements neufs à acquérir



Le projet Jean-Léon, à Vesoul, est conçu par le groupe SMCI basé à Besançon. Sur les 33 logements, 10 sont encore à vendre. Photo Smci

La société SMCI basée à Besançon mène une opération de construction de 33 logements, de type T4 à T5, « sur un site bien exposé, avec des balcons et une magnifique vue non loin du centre-ville », présente Patrick-Olivier Equoy, directeur.

Une partie des appartements seront livrés en sep-

tembre. 70 % d'entre eux ont été vendus « par deux types d'acheteurs : des personnes qui souhaitent quitter leur maison pour vivre en appartement et des investisseurs. C'est pertinent d'investir à Vesoul », poursuit le directeur de ce groupe, qui édite des programmes immobiliers dans l'Est de la France.



« La clientèle vient avec un projet, à court ou moyen terme, que ce soit dans le domaine de la construction, de l'aménagement ou de la rénovation », explique Jérôme Lamotte, de la société organisatrice Citevents. Photo archives Bruno Grandjean

Zoom / Marché de l'immobilier : après la crise, un rebond en 2025 ?

La Haute-Saône compte 128 579 habitations de toutes sortes, soit 8,1 % du nombre total des logements en Franche-Comté, qui sont de l'ordre d'1,5 million. En matière d'immobilier, le département reste le moins cher de Franche-Comté selon la Chambre interdépartementale des notaires de Franche-Comté. Comme dans les quatre départements francs-comtois, les ventes, tous biens confondus, ont baissé en 2023 (-9 %).

« Le marché de l'immobilier s'est stabilisé »

En septembre 2024, sur douze mois, 2 813 ventes avaient été réalisées en Haute-Saône dont 235 à Vesoul - dans le détail, 191 appartements et 44 maisons. Ces chiffres, issus du rapport de la chambre des notaires, rappellent qu'en volume de ventes immobilières, l'année 2024 est revenue au niveau de 2020, avant la crise sanitaire, la hausse de l'inflation et des taux. Après sa chute en 2023, « le marché de l'immobilier s'est stabilisé et c'est précisément ce que nous



Le marché de l'immobilier cherche un nouveau souffle qu'il espère retrouver en 2025. Photo d'archives Édouard Choulet

attendions », indique Me Jean-Fabien Mogé, président de la Chambre interdépartementale des notaires de la région. Les taux d'intérêt ont amorcé une baisse durable et les vannes se rouvrent sur les capacités d'emprunt.

L'ancien dégringole

En Haute-Saône, le marché reste différent de celui du Doubs. Après deux années de hausse, à fin septembre 2024, la courbe du prix au m² médian des appartements anciens « enregistré

une nette régression sur l'année, avec -7,2 % », soit 930 € en moyenne du m², le niveau de 2021. La baisse est beaucoup plus forte que dans les autres départements francs-comtois. Selon l'arrondissement, les appartements sont moins chers côté Lure - 840 € du m² à Luxeuil -, plus chers côté Vesoul, où il faut compter 1 030 € du m². Le rebond pourrait intervenir en 2025 annoncent les notaires. C'est, peut-être, le moment d'acheter.

Boulot : une maison de 49 m² « au prix d'un appartement »



Une maison de 49 m² hors d'eau, hors d'air, au prix de 112 900 € livrée par la société Mikit, « une alternative à la location immobilière » à Boulot. Il faut finaliser l'intérieur. Photo Mikit

« Cette petite maison : c'est une alternative à la location immobilière. » À Boulot, la société Mikit - qui sera présente au salon de l'habitat de Vesoul - a construit une maison de 49 m² au prix de 112 900 €, hors d'eau, hors d'air. Aux acheteurs, ensuite, de réaliser l'intérieur.

« Les propriétaires sont

assistés par un conducteur de travaux. Ils ont une enveloppe de 30 000 €, présente Jérôme Conry, cogérant de Mikit qui s'installe le 20 février, à Vesoul. À 80 %, les propriétaires sont des primo accédants âgés de 25 à 35 ans. Il faut ajouter à ce montant le prix du terrain et les frais de notaire, ce qui donne un prix à 183 900 €.

► L'info en images



Partenaire de l'événement, L'Est Républicain sera présent tout au long des trois jours du salon. Stands 81 et 82, le public pourra notamment participer à un jeu - sans obligation d'achat - avec, à la clé, de nombreux lots à remporter après tirage au sort. Des abonnements à tarifs préférentiels seront également proposés tout comme un panel de magazines et de livres hors-série pour tous les publics. Photo archives Bruno Grandjean



Aspirateur, aspiro-vapeur, centrale repassage, kit lave vitre, mais aussi robot tondeuse ou drone pour le nettoyage des toitures et des façades... Le salon de l'habitat, ce n'est pas que gros travaux, construction et rénovation. C'est aussi son lot de démonstrations, au gré des allées, pour l'entretien de la maison, intérieur et extérieur. Photo archives Bruno Grandjean

Arpenans

Pourquoi les petits villages de Haute-Saône se mettent à la vidéoprotection

Arpenans, localité de 250 âmes, a installé six caméras de vidéoprotection l'année dernière pour aider les forces de l'ordre dans leurs enquêtes. Comme elle, de plus en plus de communes du département ont recours à ce dispositif : en six ans, 68 dossiers ont été déposés à la gendarmerie.

Tout a démarré par un pillage à la mairie d'Arpenans : du matériel communal et des outils ont été volés. « Pour nous, au conseil, ça a activé les choses », explique Christophe Marquet, deuxième adjoint au maire. La municipalité a débloqué 30 000 € pour installer un système de vidéoprotection et, en 2024, six caméras ont été mises en place dans cette commune de 250 habitants. Elles sont réparties à l'entrée et à la sortie du village et sur les voies principales.

« Les caméras ne sont pas là pour surveiller les habitants »

« On voit souvent des vols, des incivilités et beaucoup de dépôts sauvages, c'est pour cela qu'on a installé ce dispositif », poursuit l'adjoint qui est habilité à visionner les caméras tout comme la maire, Élisabeth Sieger, et le premier adjoint. « Depuis qu'on les a mises, je les ai déjà utilisées plusieurs fois. » Le systè-



Christophe Marquet, deuxième adjoint de la commune d'Arpenans, est habilité à consulter les vidéos des six caméras disséminées le long des voies principales. Photo Estelle Sanchez

me de vidéosurveillance peut être consulté depuis une application mobile, à tout moment.

En tout, six infractions ont été relevées depuis l'installation de la vidéoprotection, selon l'adjoint. Ce fut le cas le 9 janvier 2025 lorsqu'un feu s'est déclaré dans un bâtiment en face de la mairie. L'incendie, dont l'origine serait volontaire, fait l'objet d'une enquête préliminaire, selon le parquet de Vesoul. Les élus d'Arpenans ont communiqué des vidéos à la gendarmerie et espèrent qu'elles seront déterminantes pour l'enquête. « Les caméras, on les utilise seulement s'il y a eu

quelque chose », assure Christophe Marquet.

« Il y a des habitants qui sont encore réticents sur les caméras, mais elles ne sont pas là pour les surveiller », ajoute l'élu.

Garde-fous

Comme à Arpenans, de plus en plus de municipalités veulent avoir recours à la vidéoprotection sur les axes traversant leur commune. Mais de nombreux garde-fous sont en place pour s'assurer de son bon usage, explique le responsable sûreté de la gendarmerie en Haute-Saône, le major Stéphane Thévenot. « Depuis ma prise de poste en

2019, faire des diagnostics pour les communes, c'est devenu mon job prioritaire », constate-t-il.

En six ans, 68 municipalités ont fait appel aux services de la gendarmerie pour monter un dossier, et les communes intéressées ne sont pas forcément les plus grandes. Rien que dans le secteur autour de Lure, des projets ont été montés à Vy-lès-Lure, Villersexel, Athesans, Frotey-lès-Lure, Roye, La Côte, Melisey, Saint-Germain, Francheville et Magny-Vernois, mais ils n'ont pas abouti partout. « L'intérêt, c'est de verrouiller le département avec des communes clés », indique le major

Thévenot en confirmant qu'à ce jour ces communes, qui se situent vers les grands axes, ne sont pas toutes équipées.

Autorisation préfectorale

Pour monter un projet de vidéoprotection, différentes étapes doivent être respectées. Les mairies doivent d'abord contacter le référent sûreté qui va faire un diagnostic des besoins de la commune. Elles déposent ensuite une demande à la préfecture qui sera étudiée par la commission des systèmes de vidéoprotection de Haute-Saône avant qu'un arrêté préfectoral, valable cinq ans, ne soit accordé. Selon le Code de la sécurité intérieure, les vidéos ne peuvent être gardées que sur une période de trente jours maximum, après quoi les données du jour écrasent les plus anciennes.

Aucun contrôle jusqu'à présent

« On ne filme que les espaces publics, et il y a une traçabilité sur la manière dont les vidéos sont consultées », précise le major. « Ces données peuvent être consultées par la Commission nationale de l'informatique et des libertés (Cnil), et la mairie tient un carnet de vidéoprotection pour y inscrire les motifs de consultation. » La Cnil n'aurait pour l'heure effectué aucun contrôle en Haute-Saône.

● Estelle Sanchez

Vesoul

Salon de l'habitat : « La plupart des visiteurs viennent avec un projet en tête »

Les visiteurs du salon qui accueillera le public tout le week-end au Parc-Expo ont pour beaucoup quelques idées en tête. Ils viennent voir l'état du marché ou prendre des contacts pour des devis.

« Moi ce qui m'intéresse, au fond, ce n'est pas tant les chiffres de fréquentation que les contacts réels pris sur les stands », explique Jérôme Lamotte, le patron de Citévents. « Au salon de l'Habitat de Vesoul, la fréquentation est constante. Autour de 3400-3700 visiteurs. Mais encore une fois, l'idée est d'apporter un vrai service aux gens. On s'aperçoit que la plupart viennent avec un projet en tête. Souvent assez précis. »

Par exemple un projet de rénovation. Dans ce cas-là, les clients font le tour des offres, apprécient les tendances, cherchent des idées. Certains propriétaires souhaitent remplacer leurs fenêtres. D'autres ont envie de remplacer un chauffage vieillissant. Le passage au photovoltaïque est la grande tendance du moment.

Proximité et sécurité

« Sur les 90 exposants ce week-end, nous avons 7 ou 8 entreprises spécialisées dans le photovoltaïque, d'autant que les chauffagistes se spécialisent eux aussi dans ce domaine. Il y a une très forte demande, et nous avons la chance d'avoir, sur le stand du conseil départemental, tous les partenaires qui peuvent conseiller le public sur les aides disponibles », ajoute Jérôme



« Au salon de l'Habitat de Vesoul, la fréquentation est constante. Autour de 3400-3700 visiteurs », note Jérôme Lamotte, patron de Citévents. Photo Patrick Bar

me Lamotte.

L'autre gros avantage d'un salon comme celui de Vesoul,

c'est tout simplement la proximité. Bon nombre d'entreprises présentes sont locales ou

régionales. C'est un gage de confiance et de sécurité pour le public. Un tour au salon suffit ainsi pour avoir un aperçu assez pertinent de l'offre dans tous les domaines de l'habitat.

Trois jours gratuits

D'autant que ce tour est entièrement gratuit puisque l'entrée est libre durant les trois jours pour la première fois cette année.

Jérôme Lamotte a ouvert les portes hier avec l'espoir d'une édition réussie, même si le contexte n'est pas des plus euphoriques avec des taux d'intérêt compliqués et un contexte national incertain pour les affaires. « Néanmoins, nous avons l'expérience du salon de Montbéliard où nous avons plutôt vécu une bonne édition ».

● D.F.

Vesoul

Au Salon de l'habitat, le « crush » pour les installations solaires

Une très forte demande apparaît dans le public pour l'idée d'une installation photovoltaïque à la maison avec l'indépendance énergétique qui va avec. La tendance semble durable, d'autant que les technologies progressent à grande vitesse. Illustration au Salon de l'habitat de Vesoul qui se poursuit ce dimanche

Il y a installation solaire et... installation solaire. Il y a les démarchages très largement abusifs au téléphone et des pratiques commerciales douteuses, il y a des installations souvent déficientes qui virent au cauchemar puisque les entreprises lointaines ne répondent plus... L'enthousiasme du public est terriblement modéré par une grande méfiance et une attente, par réflexe, pour les entreprises locales.

Coopérative d'entreprises

C'est en faisant ce pari que Romain Langlois et Sébastien Grandidier ont décidé de monter leur entreprise. Ils sont en coopérative d'entreprises à Besançon, une sorte de pépinière et sont actuellement sous le statut d'entrepreneurs salariés. Et ils exposent ce week-end au 10^e Salon de l'habitat au Parc Expo 70 à Vesoul.

« Nous nous sommes rencontrés quand nous étions salariés tous les deux d'une entreprise qui installait du photovoltaïque », explique Romain Langlois qui rayonne sur la partie haut-saônoise depuis Ray-sur-Saône. « On avait tous les deux l'idée de nous installer à notre compte. Nous l'avons fait ensemble. On a pu voir pendant six mois ce que valait l'autre et ça marche plutôt bien depuis deux ans »

Technicien avant d'être commercial

Sébastien Grandidier, lui, est installé dans le Doubs. « Notre métier, c'est vraiment le photovoltaïque à 100 % et nous sommes d'abord techniciens. C'est sans doute ce que les gens apprécient. Nous ne sommes pas des commerciaux, mais plutôt des spécialistes. C'est-à-dire que c'est nous qui intervenons sur les chantiers. Je pense que ça rassure énormément. Et dans un salon comme celui-là, nous sommes en mesure de donner un avis technique. » Dans ce domaine, la proximité est très recherchée par la clientèle.

Sur les toits toute la semaine

« Et quand on a fait une installation près de chez nous, ce n'est pas pour disparaître ensuite. Nous avons tout intérêt

à bien travailler. Nous comptons ainsi sur le bouche-à-oreille. Et puis un peu sur les salons. Nous en faisons assez peu mais c'est aussi une façon de se faire connaître ». LRG Solaire n'est pas là pour empiéter les dossiers et faire signer un maximum de « prospects ». « Nous n'arriverions tout simplement pas à suivre si jamais on avait trop de contacts », disent-ils. Car en semaine, c'est tout simplement eux qui montent sur les toits pour installer les panneaux photovoltaïques.

Un site internet à naître

« Nous sommes assez nouveaux sur le marché. Pour l'instant, nous sommes à une vingtaine d'installations par an. Nous sommes tout juste en train de lancer notre site web. C'est le tout début. Le but est de pouvoir sortir du système de coopérative qui est vraiment très précieux pour voler de nos propres ailes à un moment ».

Sur le salon de l'habitat, le stand de LRG a du mal à rivaliser avec les très grosses entreprises nationales qui commercialisent ce type d'installation à plus grande échelle. Malgré tout, c'est encore une fois la proximité que les gens recherchent avant toute. La question de la maintenance est en effet primordiale.

● D.F.



Sébastien Grandidier et Romain Langlois, les locaux du Salon de l'habitat à Vesoul. Le premier est du Doubs, le second de Ray-sur-Saône. Photo Patrick Bar

« Quand on a fait une installation près de chez nous, ce n'est pas pour disparaître ensuite. Nous avons tout intérêt à bien travailler. Nous comptons ainsi sur le bouche-à-oreille. Et puis un peu sur les salons. Nous en faisons assez peu mais c'est aussi une façon de se faire connaître ».

Sébastien Grandidier et Romain Langlois, associés de LRG Solaire

Photovoltaïque : « Nous avons énormément de demandes de renseignements »

Pour l'entreprise Sevea Energy, Issam Senoussi est responsable technique pour l'Alsace et la Franche-Comté. C'est aussi lui qui gère aussi les questions de maintenance. « Nous sommes une société nationale avec des centres techniques un peu partout en France. Nous en avons un à Montbéliard qui nous permet d'intervenir dans des délais raisonnables », explique-t-il.

« Les prix se démocratisent un peu et les technologies avancent »

Et quand on lui parle des offres suspectes observées dans ce secteur : « Il est certain que notre métier est entaché par un certain nombre d'entreprises qui ne travaillent pas comme il faut. Au départ,

il y a eu pas mal de malfaçons. Nous essayons d'être le plus efficace possible et le plus sérieux en respectant les engagements et les clients. On ne laisse pas tomber les clients en cas de problème de maintenance. »

Sur un salon de l'habitat comme celui de Vesoul, Issam Senoussi constate une très grosse demande en renseignements. « Il y a un très grand intérêt de la part du public. Effectivement, le photovoltaïque, on en parle beaucoup. Les prix se démocratisent un peu et les technologies avancent. Les gens sont très attirés par l'idée de faire baisser leurs charges, mais les notions techniques restent floues. Faut-il une batterie ou pas ? Quelle consommation la journée ou la nuit ? Certains en sont restés au solaire thermique... »



Issam Senoussi : « Le photovoltaïque suscite beaucoup de questions de la part du public ». Photo Patrick Bar

Pour le responsable de Sevea, le public a commencé à s'intéresser massivement

au photovoltaïque au moment du Covid, en restant à la maison ou en décidant

d'acquérir une maison après les deux confinements quand ils étaient en appartement. Et puis surtout après la série d'augmentations tarifaires.

« De moins en moins de margoulin »

« Il faut dire aussi qu'il y a un nettoyage qui s'effectue dans la profession. Si on a vu fleurir beaucoup d'offres scabreuses, il y a une sélection naturelle. On trouve de moins en moins de margoulin dans le métier ».

Néanmoins les invitations à signer des contrats sur un salon ne sont pas préconisées puisque les clients ne disposent pas de délai de rétractation. Les panneaux d'information obligatoires sont d'ailleurs bien présents sur chaque stand.

● D.F.

« Déshumidifier par l'énergie de la terre »

« Si notre appareil ne parvient pas à solutionner les problèmes d'humidité d'un bâtiment au bout de deux ans, les clients sont intégralement remboursés, on ne peut pas mieux dire. »

Venu du Jura suisse et présent pour la première fois au salon de Vesoul, Marcel Chêne est sûr de son fait en démontrant que le « S-Géo », un boîtier blanc, est capable de solutionner les problèmes de remontée capillaire de l'humidité dans les murs d'une maison.

« Nous commercialisons

cette technologie française depuis la Suisse avec des résultats très bons. Ça fonctionne sans branchement, avec le potentiel électrique généré par l'eau en mouvement dans les micro-failles de fracture. C'est l'énergie géomagnétique qui est récupérée et qui inverse la perturbation du champ magnétique responsable des remontées capillaires. »

Garanties ?

L'appareil est commercialisé entre 4 000 et 6 000 euros. « J'ai commencé à m'intéresser au traitement

de l'eau et c'est là que j'ai découvert cette technologie qui donne d'excellents résultats. Je me suis formé, car la lutte contre l'humidité est un vrai métier. D'abord, nous nous fixons une garantie de résultat, et notre fournisseur gère lui-même les fichiers clients, ce qui est une garantie supplémentaire. Nous équipons de très nombreux bâtiments publics, mais aussi des maisons particulières qui se trouvent confrontées au problème de l'humidité ».

● D.F.

Énergie : « Tout n'est pas arnaque mais il vaut mieux privilégier le local »



Sur le stand de l'Adera, Cyril Lepin donne du conseil en matière de rénovation énergétique. Photo Patrick Bar

Sur le stand de l'association pour le développement des énergies renouvelables et alternatives (Adera), hébergé par celui du Conseil départemental, on trouve des échantillons de tout ce qui se fait en matériaux d'isolation. On vient chercher du conseil pour tout ce qui est du domaine de la rénovation énergétique. Et puis surtout ce conseil-là : « Tout n'est pas arnaque dans l'offre actuelle. On s'aperçoit pourtant que les arnaques viennent souvent des entreprises éloignées. Il est certain que la proximité est un gage de sécurité. Il faut également se méfier des offres à un euro et de la formule : on s'occupe de tout »

Cyril Lepin est conseiller

France Rénov pour l'Adera. Il se charge de conseiller le public sur les aspects techniques et les solutions. Le public peut ensuite s'orienter vers un parcours avec un accompagnateur France Rénov, un dispositif destiné à sécuriser l'ensemble de la démarche pour obtenir justement la Prime Rénov. Le tout est régulé par l'Anah, l'agence nationale de l'habitat.

Attention au démarchage téléphonique

« La démarche est beaucoup sérieuse. Libre à chacun de choisir les offres et les opérateurs. Mais surtout, il faut faire attention au démarchage téléphonique incessant. »

● D.F.



Marcel Chêne (à droite) et son frère venus proposer une solution « géomagnétique » contre l'humidité. Photo Patrick Bar

NOUVEAU
ENTRÉE
GRATUITE

10^e SALON
HABITAT
VESOUL
DU 14 AU 16
FÉVRIER 2025
PARC EXPO VESOUL

90 EXPOSANTS

Nouveauté cette année

ANIMATION ENFANTS ENCORE
AUJOURD'HUI DE 10H À 18H
AVEC JOLIS TRÉSORS VESOUL
- STAND 6

Les enfants de 3 à 12 ans, faites place à votre imagination ! Venez créer et personnaliser votre maison en carton à l'aide de feutres, crayons, autocollants... et rapportez-la chez vous pour en faire une belle décoration pour votre chambre !

JOLIS TRÉSORS



Toutes les infos sur salon-vesoul.fr