

Bâtipole. Centre d'information et d'exposition sur le bâtiment

Comité de Pilotage RELAI

26 juin 2015



Chambres de Métiers
et de l'Artisanat

Côtes d'Armor



BÂTIPOLE
construisons durablement l'avenir

- 1 - Rappel des objectifs
- 2 - Bilan de l'opération
- 3 - Avenir des équipes RELAI
- 4 - Essaimage de la méthode d'accompagnement

1 - Rappel des objectifs

- Objectif : Intervenir auprès des entreprises artisanales du bâtiment afin qu'elles puissent proposer une réponse adaptée aux ménages en termes de performance et de qualité de travaux



Mobiliser les artisans vers la mention RGE



Inciter les entreprises à travailler en équipe



Tester et concevoir une procédure d'accompagnement qui soit reproductible sur d'autres territoires bretons

1 - Rappel des objectifs

Objectif de la procédure d'accompagnement des entreprises :

Inciter les entreprises à se regrouper en équipe afin qu'elles puissent proposer une offre de services complémentaires à leurs prospects

➔ *Mise en perspective de la possibilité pour les entreprises qui le souhaitent de porter une offre globale de services*

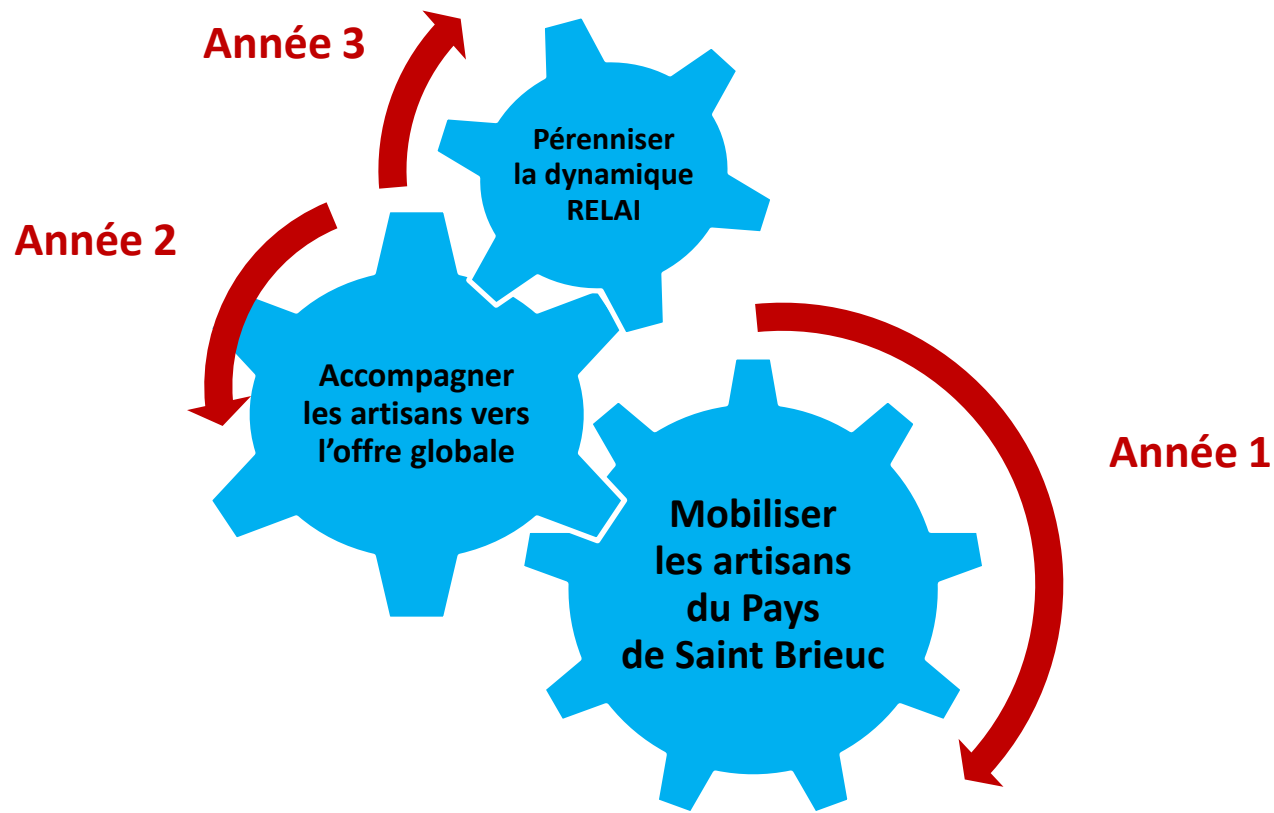
1 - Rappel des objectifs

Objectifs des partenaires de l'opération

- ➔ *Augmenter la qualification des artisans*
- ➔ *Faciliter les groupements offre globale*
- ➔ Mobiliser les acteurs habitat du territoire
- ➔ Augmenter la qualité des travaux
- ➔ Développer l'économie locale
- ➔ Capitaliser l'expérience du territoire pilote
- ➔ Communiquer l'expérience du territoire pilote
- ➔ Susciter l'intérêt d'autres territoires

2 – Bilan de l'opération

Les grandes phases de l'opération RELAI



2 – Bilan de l'opération

- Mention « Reconnu Garant de l'Environnement »
 - Département : 692 entreprises RGE dont 518 Qualibat, 174 Qualit ENR
 - Pays de St Briec : 140 artisans Qualibat, éco artisans et pro de la performance sur le Pays et 48 Qualit ENR
- ➔ Augmentation de 70 % entre octobre 2014 et juin 2015
[400 à 692]

2 – Bilan de l'opération

5 RELAI

RELAJ Sud Goelo
4 artisans

RELAJ Saint Briec
Agglo
5 artisans

RELAJ Quintin
Ploec Plaintel
6 artisans

RELAJ Cideral
4 artisans

RELAJ Penthièvre,
Lamballe Co
6 artisans



2 – Bilan de l'opération

- Proposition d'un plan de « formation / action » pour monter en compétence par rapport à 3 sujets :
 - Communiquer ensemble
 - Travailler ensemble
 - Proposer une offre globale

2 – Bilan de l'opération

● 1^{ère} étape : Communiquer ensemble

Format	Thèmes abordés	Durée
Réunion	<ul style="list-style-type: none">- Définir l'offre de services de l'équipe- Groupement : mode d'emploi	3h
Stage	Réussir son salon professionnel	1 jour
Réunion	Préparer les supports de communication	3 h
Salon + stage	<ul style="list-style-type: none">- Présence sur le stand- Comment organiser son stand - -Coaching relance contact	3 jours 0,5 jour 0.5 jour
Stage en option	Réussir une animation sur salon	1 jour

2 – Bilan de l'opération

● 2^{ème} étape : Travailler ensemble

Format	Thèmes abordés	Durée
Réunion	- Quels financements pour les travaux d'économies d'énergie ? - Etes-vous bien assuré ?	2 h
Réunion	Les clés d'un diagnostic énergétique réussi	2 h
Formation	Construire une proposition de travaux de rénovation à partir d'un audit	1 j
Réunion	- Rencontre avec des groupements d'artisans	2 h

2 – Bilan de l'opération

- 3^{ème} étape : Se structurer

Format	Thèmes abordés	Durée
Questionnaire + réunion	Outil d'aide à la réflexion	3 h
Réunions	Création d'un outil de diagnostic, d'analyse des besoins et de proposition de travaux	3 jours
Formation	Préparer et suivre le déroulement d'un chantier	1 j
Formation	Gérer l'étanchéité et la migration de la vapeur d'eau au travers des parois	1 j

} A venir

2 – Bilan de l'opération

- Les différents chemins vers l'offre globale :
 - Création de groupements momentanés
 - Création de groupements permanents
 - Rapprochement avec la maîtrise d'oeuvre

2 – Bilan de l'opération

- Analyse des risques pour les artisans
 - ➔ La marque et les supports de communication RELAI ne suffisent pas à la requalification en « société de fait »
 - ➔ Le respect des « lignes rouges » (pas de dénomination commune, pas d'interlocuteur unique, pas de devis/facture communs, pas de coordination, pas de recommandation écrite) permet de sécuriser le travail « en équipe »
- Analyse des risques pour la CMA22 et les partenaires RELAI
 - ➔ La marque et les supports de communication RELAI ne permettent pas la mise en cause de la CMA22 et de ses partenaires en cas de litige avec des entreprises RELAI

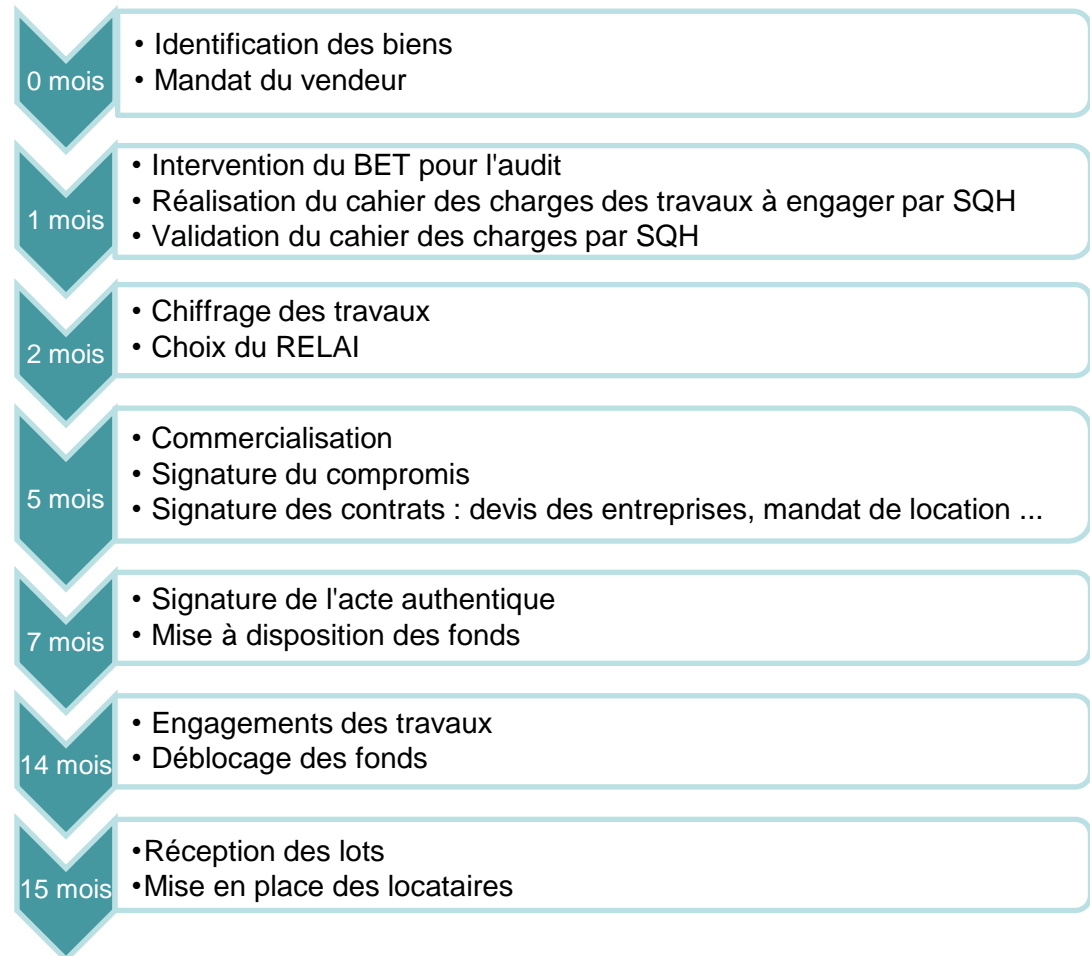
2 – Bilan de l'opération

- Actions développées par les binômes architecte, maître d'œuvre / RELAI
 - Square Habitat
 - Zoom Travaux

2 – Bilan de l'opération

● Partenariat Square Habitat

Principe : proposer à des clients investisseurs un package « maison + chiffrage des travaux à réaliser »



2 – Bilan de l'opération

- Actions développées par les binômes architecte, maître d'œuvre / RELAI

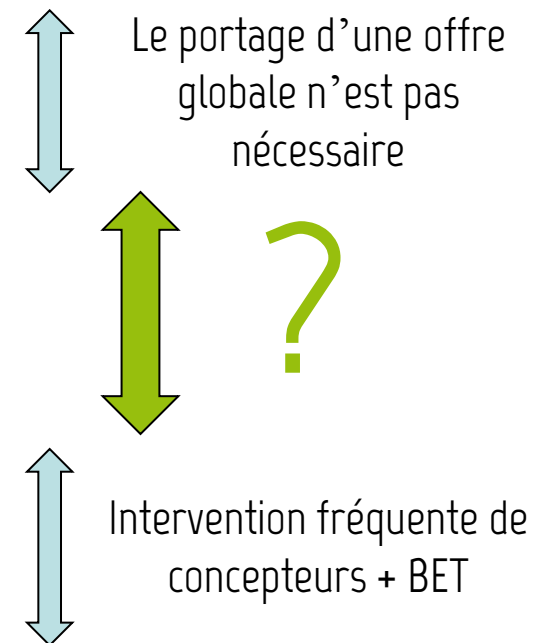
Réflexion :

- Approche plus globale
- Faciliter la gestion du chantier par le maitre d'ouvrage dès la phase conception

2 – Bilan de l'opération

- Structuration du marché de la rénovation (énergétique, adaptation, autres)

Type de travaux	Budget	Nombre d'entreprises
Approche partielle	< 25 000	1 à 2
Approche globale	Entre 25 000 et 70 000	2 à 4
Approche totale	> 70 000	4 et plus



2 – Bilan de l'opération

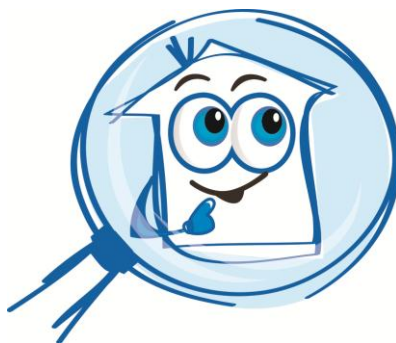
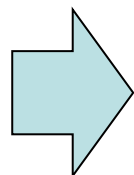


*Un projet
de rénovation,
ça se prépare...*

2 – Bilan de l'opération

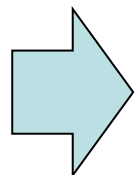
Par où commencer ?

A quel coût ?



Zoom Travaux vous aide à y voir plus clair :

- > une étude détaillée de votre habitation
- > des conseils personnalisés pour bien rénover
- > un programme de travaux sur mesure
- > un chiffrage estimatif des travaux



ZOOM
Travaux
RÉNOVER SANS SE TROMPER

*Des réponses claires,
un budget maîtrisé*

2 – Bilan de l'opération

Quels avantages ?

- **Avoir les conseils personnalisés** de plusieurs professionnels du bâtiment dès le début de votre projet
- **Disposer d'un rapport**, véritable outil d'aide à la décision, vous permettant de hiérarchiser vos travaux de rénovation
- **Pouvoir s'appuyer sur des entreprises de proximité** ayant l'habitude de travailler ensemble, formées à la rénovation énergétique globale et de qualité
- **Être orienté vers des partenaires** pour vous aider dans la recherche de financements et d'aides.

2 – Bilan de l'opération



2 – Bilan de l'opération

● Bilan des contacts

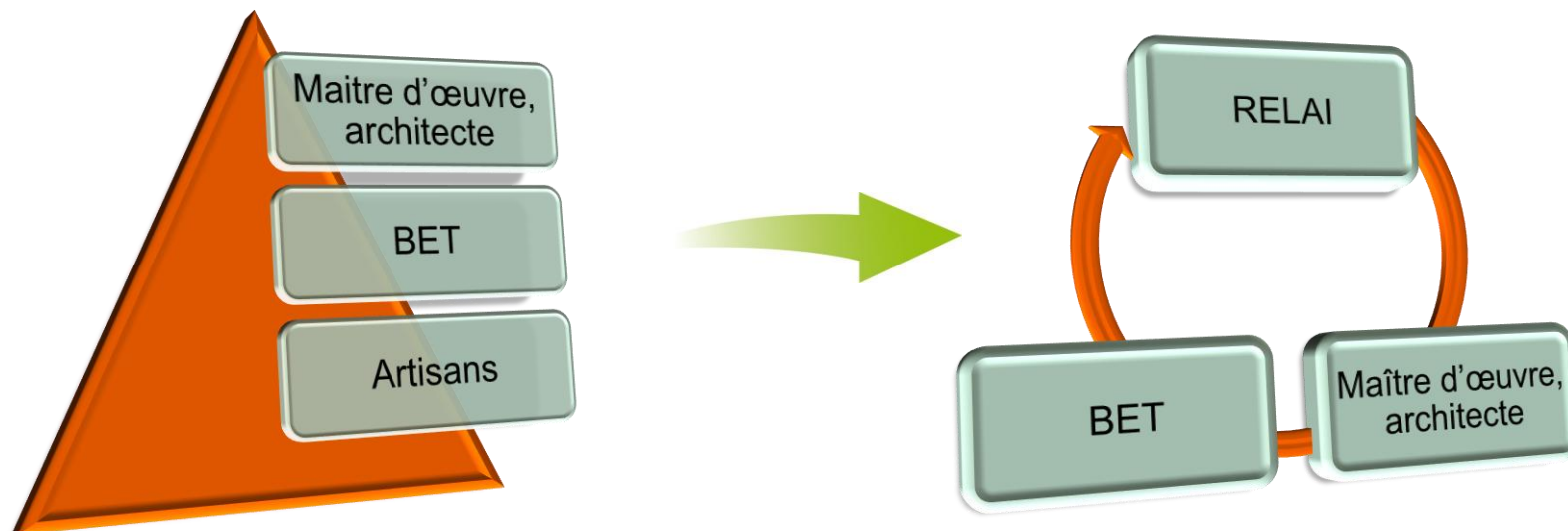
Architecte / Maître d'œuvre	Devis signés	Devis émis	Fiche contact	Contacts sans prise de coordonnées	RDV Maître d'ouvrage
Mireille Mingam	4		1	3	3
Laure Ferrari		4		1	
Guillaume Agouf			2		1
Marie Hélène Royer		7			2
Bruno Michel		4	10	3	5
Stéphane Gautier				2	
Total	4	15	13	9	11

2 – Bilan de l'opération

- 6 dossiers ont été facturés
- Types de chantier :
 - 1 chantier de rénovation + extension (pas d'info sur le coût)
 - 1 construction neuve : 180 000
 - 6 rénovations : 30 000, 2 x 120 000, 2 x 100 000, 60 000
 - 2 extensions : 70 000, 150 000
 - 1 Divers : traitement des poutres + dalle
- Budget moyen des dossiers de rénovation / extension : 94 000

2 – Bilan de l'opération

- Rapprochement avec la maîtrise d'œuvre et les bureaux d'études thermiques



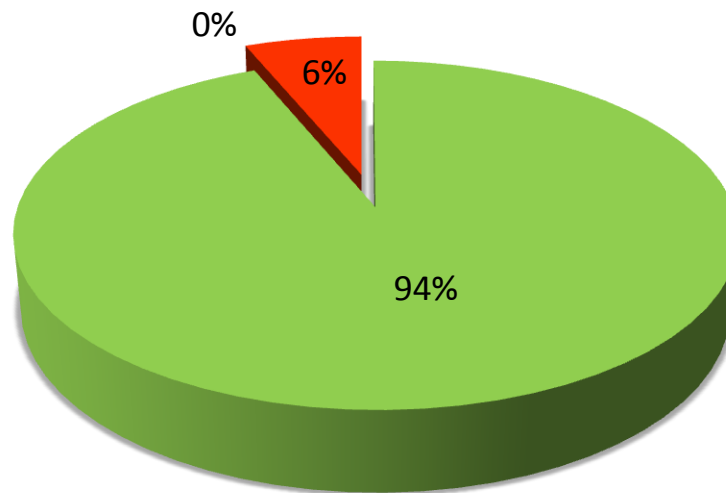
2 – Bilan de l'opération

Bilan de l'opération vu par les RELAI

2 – Bilan de l'opération

- La procédure d'accompagnement vous a-t-elle permis de créer des liens plus étroits entre les membres de votre équipe ?

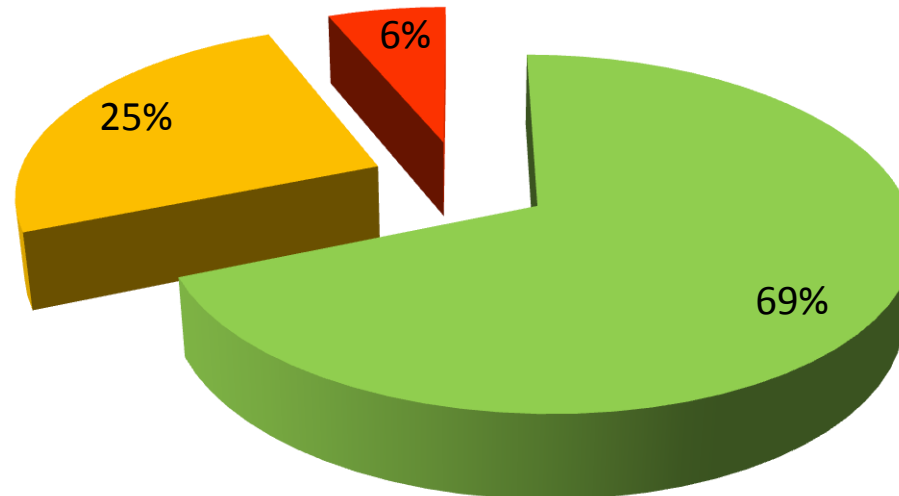
■ oui ■ moyennement ■ non



2 – Bilan de l'opération

- La procédure d'accompagnement vous a-t-elle permis de monter en compétence commerciale ?

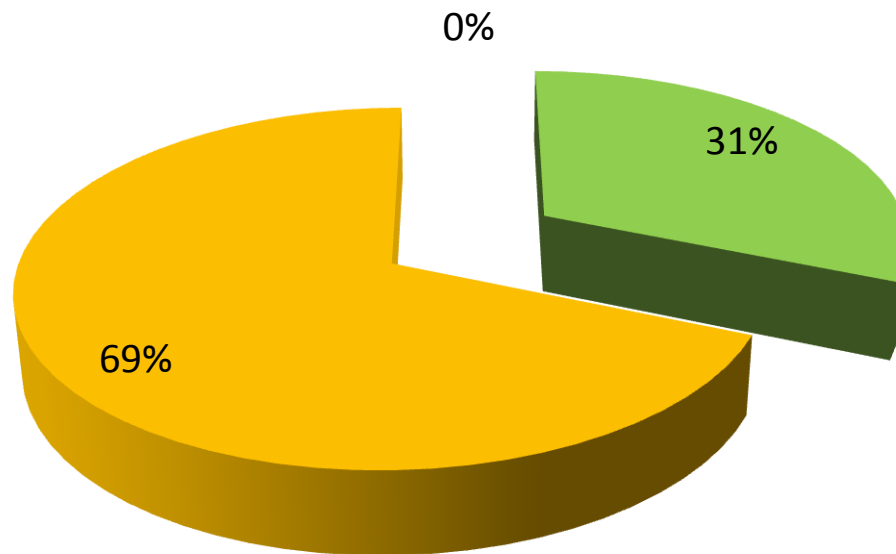
■ oui ■ moyennement ■ non



2 – Bilan de l'opération

- La procédure d'accompagnement vous a-t-elle permis de monter en compétence technique ?

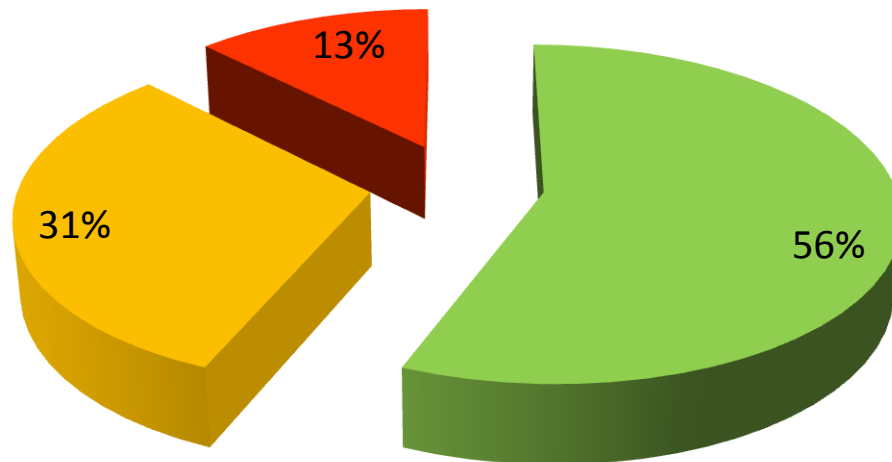
■ oui ■ moyennement ■ non



2 – Bilan de l'opération

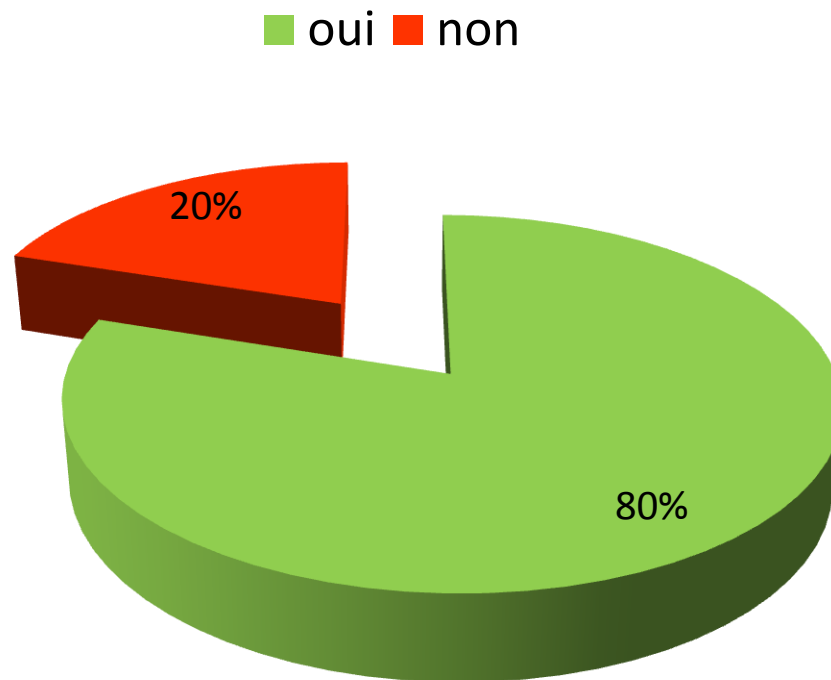
- La procédure d'accompagnement vous a-t-elle permis de monter en compétence juridique ?

■ oui ■ moyennement ■ non



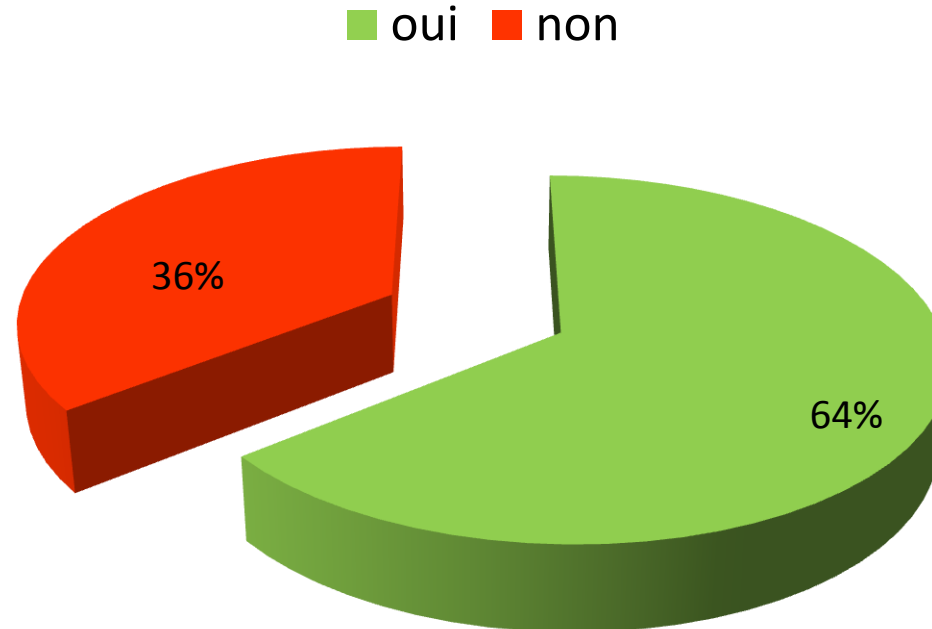
2 – Bilan de l'opération

- La communication sous la marque RELAI vous a-t-elle permis de générer du chiffre d'affaires à titre individuel ?



2 – Bilan de l'opération

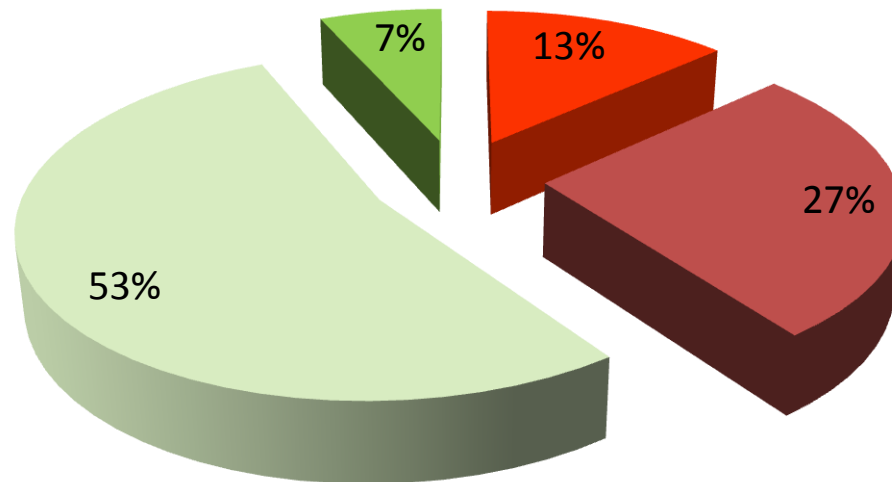
- La communication sous la marque RELAI vous a-t-elle permis de générer du chiffre d'affaires avec l'équipe ?



2 – Bilan de l'opération

- Etes vous satisfait du chiffre d'affaires généré à titre individuel ?

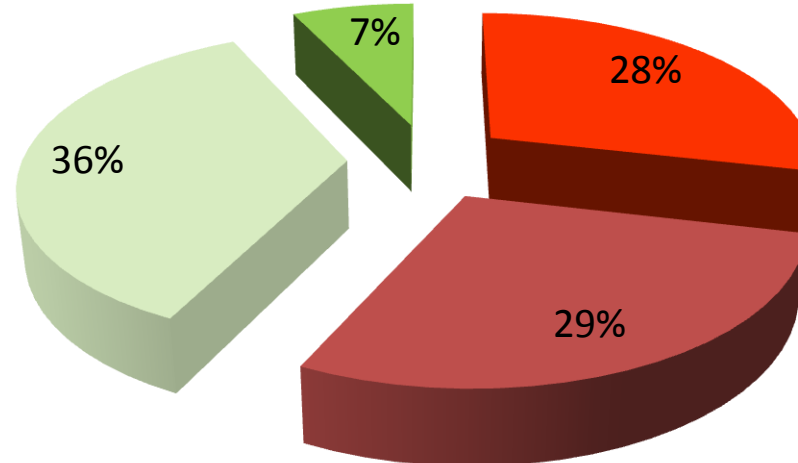
■ pas du tout satisfait ■ peu satisfait
■ plutôt satisfait ■ très satisfait



2 – Bilan de l'opération

- Etes vous satisfait du chiffre d'affaires généré avec l'équipe ?

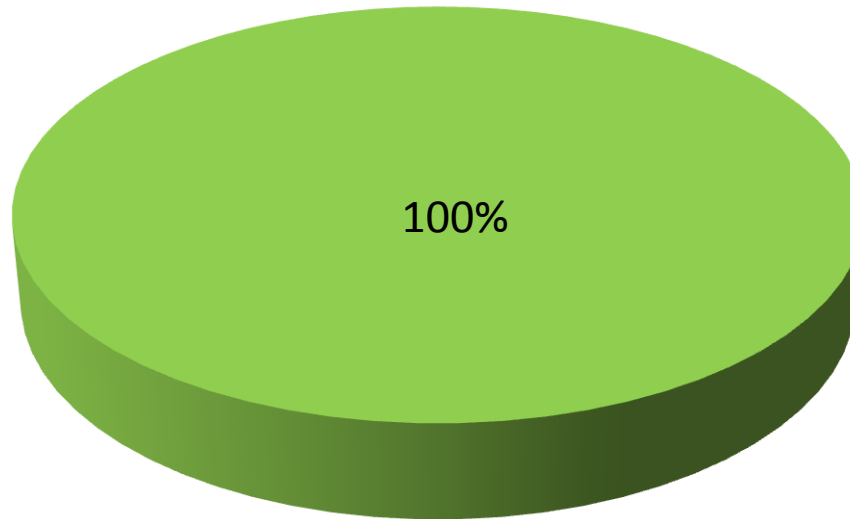
■ pas du tout satisfait ■ peu satisfait
■ plutôt satisfait ■ très satisfait



2 – Bilan de l'opération

- Pour pérenniser votre entreprise, proposer de l'offre globale vous semble t-il ?

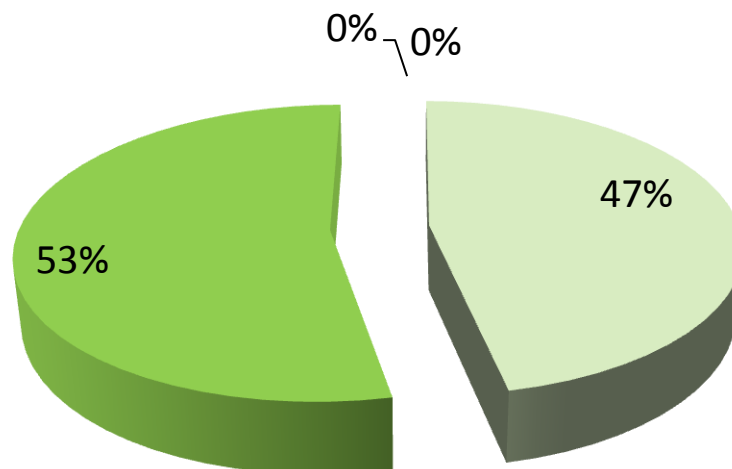
■ Necessaire ■ Peu nécessaire ■ Pas nécessaire



2 – Bilan de l'opération

- Comment considérez vous globalement la procédure d'accompagnement Bâtipole dont vous avez bénéficié ?

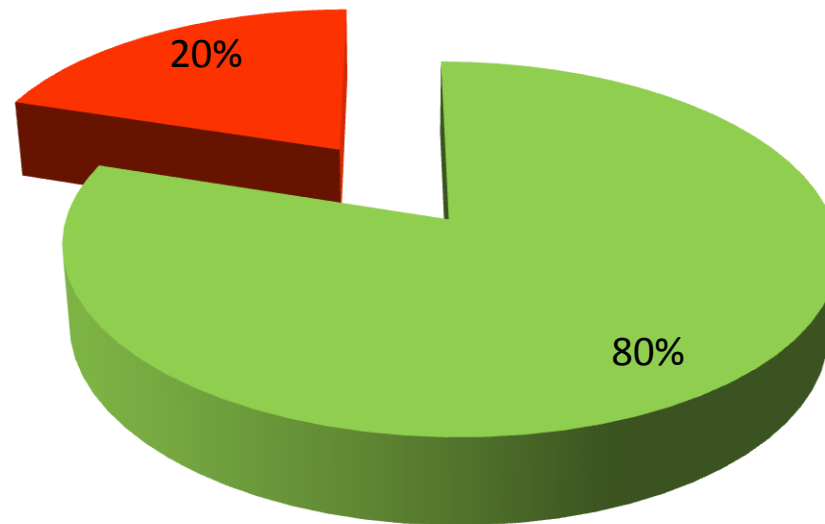
■ Pas du tout satisfaisante ■ Peu satisfaisante
■ Plutôt satisfaisante ■ Très satisfaisante



2 – Bilan de l'opération

- Préconiseriez-vous cet accompagnement à d'autres artisans ?

■ oui ■ non



3 – Avenir des équipes RELAI

● Quel avenir pour les RELAI après la procédure d'accompagnement?

La pérennisation des RELAI passe :

- Une bonne visibilité des RELAI auprès des maîtres d'ouvrage
 - L'association permet de communiquer sur la marque RELAI
 - Une montée en compétence continue des entreprises
 - L'association a pour objet la montée en compétence des membres en réponse à leurs attentes
 - Un soutien durable de la CMA, des collectivités et autres partenaires
 - L'association permet des collaborations ou des financements publics ou privés divers
- ➔ L'association assure un cadre pour atteindre ces objectifs

3 – Avenir des équipes RELAI

- Objet de l'association regroupant les équipes RELAI (et d'autres partenaires) :
 - la promotion de la marque RELAI auprès des professionnels et des particuliers des Côtes d'Armor
 - la promotion de travaux de rénovation de qualité (et plus particulièrement la performance énergétique dans le bâti ancien) par une approche globale privilégiée des chantiers
 - la promotion des savoir faire et des compétences locales
 - la montée en compétence de ses membres pour une amélioration permanente de la qualité des interventions

3 – Avenir des équipes RELAI

- Elargissement du champ d'intervention à l'ensemble du département 22



3 – Avenir des équipes RELAI

● Membres :

- Professionnels du bâtiment ayant l'habitude de travailler ensemble
- Entreprises artisanales RM, architectes, maîtres d'œuvre, bureaux d'études, autres professionnels du bâtiment investis dans la démarche RELAI.
- Valeurs clés : communication entre les différents corps d'état, respect du travail d'autrui et des engagements auprès des maîtres d'ouvrage.

3 – Avenir des équipes RELAI

- Critères à respecter pour des entreprises artisanales : inscription au RM, régularité fiscale sociale et assurantielle, siège social sur le 22, disposer de la qualification RGE (ou attestation FEEBAT I + attestation assurance décennale), cooptation
- Critères à respecter pour les équipes d'entreprises artisanales candidates : au moins 4 entreprises artisanales, champs d'activités couverts (objectif offre globale), réalisation de chantiers de référence en commun est souhaitable
- Critères à respecter pour les autres entreprises : conformité avec les exigences réglementaires de la profession, présentation par deux entreprises artisanales membres.

Le règlement intérieur de l'Association

● 4 sources de candidature :

- équipes d'entreprises RELAI existantes sur le pays de Saint-Brieuc,
- équipes d'entreprises qui seront suivies par Bâtipole dans le cadre des Plateformes Locales de Rénovation de l'Habitat
- équipes d'entreprises déjà constituées et cooptées par deux membres de l'association (Candidature spontanée)
- entreprises seules (artisan, architecte, maître d'œuvre, bureaux d'étude) cooptées par deux membres de l'association

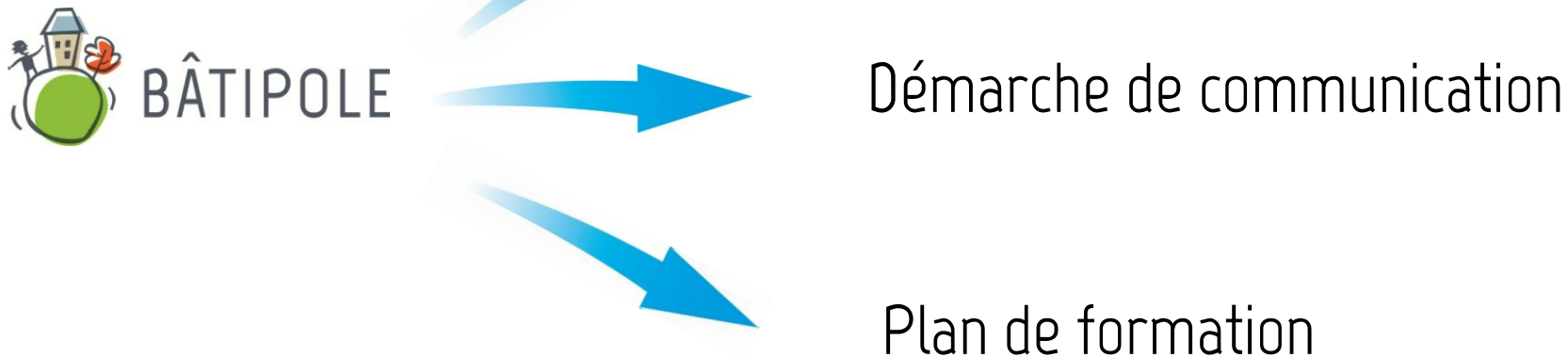
3 – Avenir des équipes RELAI

● Contexte :

- La marque RELAI est la propriété de la CMA 22, qui décide de sa diffusion. Dans le 22, cette marque est mise à disposition de l'Association des RELAI par voie de convention. Les conditions qui encadrent l'utilisation de cette marque y sont définies.
- L'utilisation de la marque RELAI par les entreprises découle de leur adhésion à l'Association des RELAI. L'association gère elle-même l'admission de nouveaux membres et leur retrait : le Conseil d'administration, composé essentiellement d'entreprises artisanales, se prononce sur les candidatures après examen par un groupe de travail dédié. L'adhésion annuelle et la participation régulière aux activités sont nécessaires pour rester membre de l'Association.
- Les conditions d'utilisation de la marque sont définies par la CMA 22, et sont contrôlées au sein de l'association. La CMA 22 est de droit membre de l'Association des RELAI.

3 – Avenir des équipes RELAI

Accompagnement opérationnel :



Place de choix des partenaires de l'opération
RELAI

3 – Avenir des équipes RELAI

● Mise en place de l'association

- Intervention de Maître Duval, Avocat à Saint-Brieuc
 - la rédaction des Statuts et du Règlement intérieur de l'Association des RELAI
 - la rédaction de la convention de mise à disposition de la marque RELAI auprès de cette association dans le 22, et du Réseau des CMA bretonnes
- Financement de l'intervention
- Organisation et co-animation des réunions
- Assemblée Générale d'Installation de l'Association **le 4
Septembre 2015**

3 – Avenir des équipes RELAI

● Démarche de communication

- Elaboration de la stratégie de communication : création des outils de communication (site internet, plaquette, chemise ...)

- Définition du plan de communication :

Participation à des forums , des conférences, salons de l'habitat , portes ouvertes ...

Prochaines échéances :

- 26 septembre 2015 , salon de l'habitat à Quintin
- 3 octobre, forum de l'énergie à Lamballe
- 3 et 4 octobre, journées Portes Ouvertes éco-rénovation

- Aide à l'élaboration des contenus

- Échéance : Octobre 2015 / novembre 2015

3 – Avenir des équipes RELAI

● Plan de formation

- Identification des besoins : Stage sur la transmission de la vapeur d'eau au travers des parois ? Sur l'organisation et le suivi des chantiers ?...
- Mise en place du programme : Appui du Service Formation Continue de la CMA 22 ; relation avec les partenaires
- Échéance avril 2016

3 – Avenir des équipes RELAI

- Place de choix des partenaires institutionnels financiers et opérationnels de l'expérimentation RELAI auprès de l'Association
- Pérennisation de l'activité de structuration de la filière du bâtiment par l'intermédiaire de cette association
- Poursuite de l'exploitation par la CMA 22 des outils et méthodes développés dans le cadre de l'opération

Plan d'action Eco-rénovation des Chambres de Métiers et de l'Artisanat de Bretagne

Offre de service : Plate forme locale de rénovation de l'habitat



Présentation de la méthodologie

▪ Contexte : Services attendus des PFLRH vers les professionnels

- Informer sur les dispositifs (plate forme, aides...)
- Soutenir l'émergence d'une offre de travaux de qualité et coordonnée
- Inciter à la formation professionnelle, notamment en lien avec la rénovation énergétique
- Mettre en réseaux les professionnels

Présentation de la méthodologie

▪ Contexte : Services attendus des PFLRH vers les professionnels

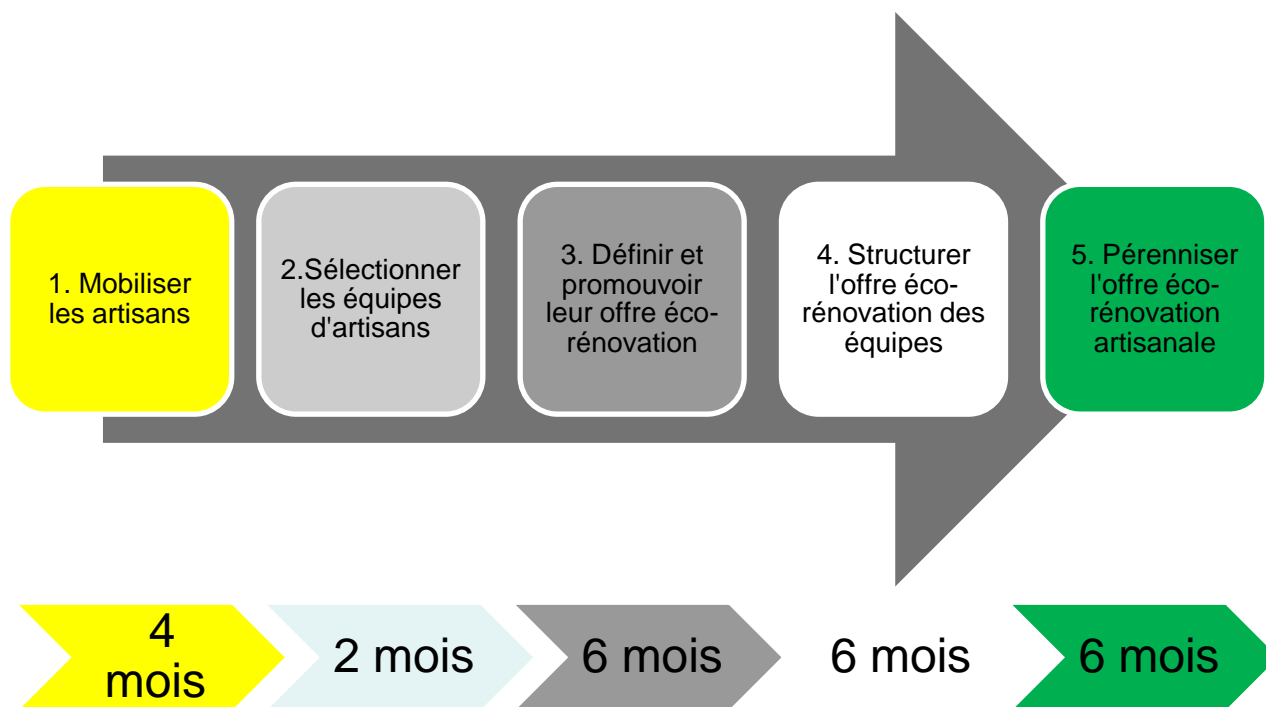
- Informer sur les dispositifs (plate forme, aides...)
- Soutenir l'émergence d'une offre de travaux de qualité et coordonnée
 - *Mobiliser les artisans et les autres acteurs sur les marchés de la rénovation (rénovation énergétique, adaptation des logements, dispositifs d'aides, acteurs de la filière...)*
- Inciter à la formation professionnelle, notamment en lien avec la rénovation énergétique
 - *Assurer la montée en compétence des artisans*
- Mettre en réseaux les professionnels
 - *Amener les entreprises à travailler en équipe et à porter une offre de travaux coordonnée tendant vers l'offre globale*

➤ *Promouvoir les artisans formés et qualifiés*



Présentation de la méthodologie

Les 5 étapes clés pour structurer l'offre éco-rénovation



Présentation de la méthodologie

4 mois

1.
Mobiliser
les
artisans



Objectifs :

- Sensibiliser les artisans du bâtiment du territoire au marché de l'éco-rénovation
- Informer sur les signes RGE
- Présenter l'offre de formation technique, réglementaire et commerciale
- Identifier les artisans du territoire intéressés pour développer une « offre globale » éco-rénovation avec d'autres artisans

Présentation de la méthodologie

2 mois

1. Mobiliser
les artisans

2. Sélectionner
les équipes
d'artisans

Objectifs :

- Informer les candidats sur le dispositif d'accompagnement et ses conditions d'accès
- Identifier la composition des équipes candidates, leurs qualifications RGE et leurs motivations
- Sélectionner les équipes d'artisans prêts à s'engager pour un accompagnement de 18 mois

Présentation de la méthodologie

6 mois

1. Mobiliser
les artisans

2. Sélectionner
les équipes
d'artisans

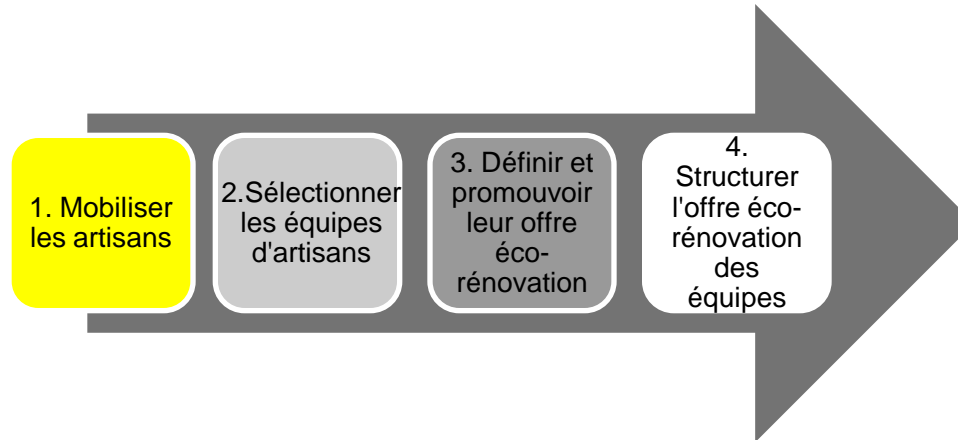
3. Définir et
promouvoir
leur offre
éco-
rénovation

Objectifs :

- Faciliter la programmation des stages proposés à l'étape 1 (décentralisés si possible)
- Favoriser la « mise en réseau » des artisans et développer l'offre locale
- Accompagner l'élaboration d'offres éco-rénovation complémentaires portées par les équipes sélectionnées
- Prise de contacts commerciaux pour réalisation de chantiers « en équipe »
- Mobiliser tous les artisans du territoire autour d'un événement éco-rénovation local

Présentation de la méthodologie

6 mois

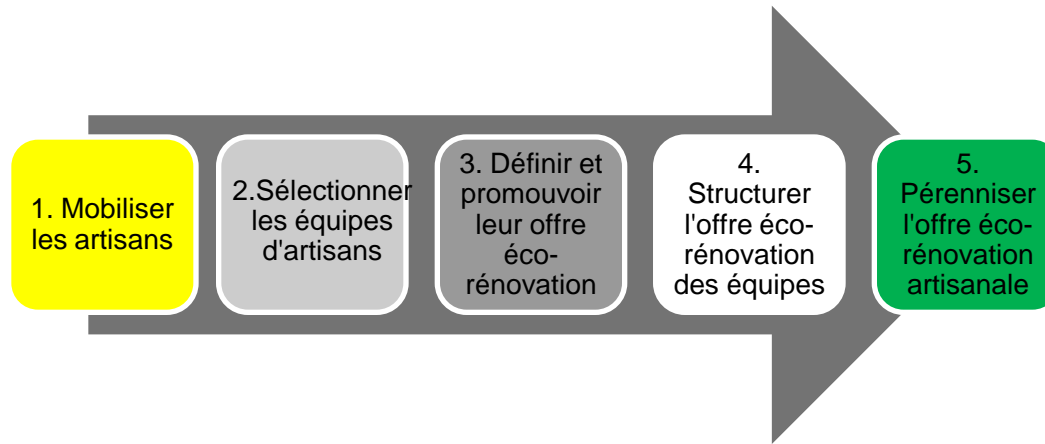


Objectifs :

- Favoriser la « structuration » des réseaux d'artisans informels
- Accompagner l'élaboration d'offres éco-rénovation « globales » portées par des artisans du bâtiment
- Faire monter en compétence les artisans sur la rénovation globale performante

Présentation de la méthodologie

6 mois



Objectifs :

- Pérenniser les groupements d'artisans au-delà de l'accompagnement
- Rendre autonomes les collectifs d'artisans constitués
- Faire monter en compétence « offre globale » les professionnels du bâtiment et les structures de conseil des artisans du territoire
- Prise de contacts pour réalisation de chantiers « offre globale »
- Participer au développement local

Structurer l'offre éco-rénovation artisanale en Bretagne

Phasage d'une animation locale éco-rénovation (Base : 5 équipes accompagnées durant 2 ans*)

Missions	Temps animateur « éco-rénovation » en jours
1 - Mobiliser les artisans	25
2 - Sélectionner les équipes d'artisans	25
3 - Définir et promouvoir leur offre éco-rénovation	80
4 - Structurer l'offre éco-rénovation des équipes	34
5 - Pérenniser l'offre éco-rénovation artisanale	36
Total	200

* : hors postes coordination régionale, appui technique, communication et apports d'experts (conseil et formation)

Structurer l'offre éco-rénovation artisanale en Bretagne

Mise en œuvre et gouvernance :

- **Animation** : Chambres de Métiers et de l'Artisanat de Bretagne
- **Appui technique et coordination** : Bâtipole/CRMA + conseils experts
- **Un Comité de pilotage régional** et des **Comités de pilotage locaux**
- **Partenaires principaux** : Financeurs + Organisations professionnelles, collectivités, EIE, ALE, Point info habitat...
- **Autres partenaires associés** : Groupements et coopératives d'artisans du bâtiment (achats, construction, ...), structures d'information et de conseil sur l'habitat (ADIL, CAUE, PACT HD...), architectes, maîtres d'œuvre, bureaux d'études thermiques, banques et autres financeurs, notaires, agences immobilières, assureurs, fournisseurs, réseau Breton Bâtiment Durable, partenaires du Plan Bâtiment Durable Breton....