

# L'OFFRE GLOBALE DE RÉNOVATION : UN MARCHÉ D'AVENIR



## CONTEXTE

Depuis le 1er janvier 2024, les ménages désirant bénéficier des aides Anah relatives à une rénovation d'ampleur doivent se faire accompagner par un assistant à maîtrise d'ouvrage.

Néanmoins, les vraies difficultés depuis la recherche des entreprises jusqu'à l'achèvement complet des travaux selon les règles de l'art ne seront pas résolues par cette mission de conseil.

La majeure partie des travaux, sinon la totalité, se déroulera en milieu occupé exigeant une rapidité d'exécution impossible à assurer avec des corps d'états séparés excluant de fait toute garantie des délais et des coûts. De leur côté, les artisans subissent les difficultés entraînées par les absences d'une prescription complète des travaux à exécuter, d'une planification, d'un pilotage et d'une coordination sans oublier la résolution des interfaces et la gestion des imprévus.

La quasi-absence d'offres construites, les augmentations des différentes énergies, les attentes des ménages insatisfaites, autant d'aspects qui militent en faveur d'une offre reproductible pour laquelle les architectes possèdent une aptitude « naturelle » mais à condition de sortir du modèle économique classique qu'ils connaissent peu adapté à des montants de travaux compris entre 50 et 100 000 €.

Ces différents constats conduisent à imaginer une offre adaptée aux attentes des particuliers tout en satisfaisant aux obligations économiques auxquelles sont soumis les architectes.

## OBJECTIFS GÉNÉRAUX

A l'issue de la formation chaque participant connaîtra les clés d'une offre globale de rénovation (notamment énergétique) simplificatrice pour le particulier et rémunératrice pour l'architecte.

## LES + DE LA FORMATION

- Fourniture de documents numériques appropriables prêts à l'utilisation.
- Assistance des stagiaires 1 an après la formation



Formation animée par  
**JACQUES ALLIER**

Modalités d'évaluation :

QCM

TARIF : 800 € HT

**INSCRIPTIONS  
OBLIGATOIRES SUR  
NOTRE SITE WEB:  
ARCHITECTURE  
RESPONSABLE**

**PRÉREQUIS :**  
Aucun

**PUBLIC CIBLE :**  
Architectes et  
collaborateurs  
techniques d'architectes

**NOMBRE DE JOURS/  
HEURES : 2 jours /  
14 heures**

Formation mise à jour avec les  
dernières évolutions 2024

### DOCUMENTS FOURNIS

Remise à chaque participant des  
présentations de la session de  
formation et divers documents  
complémentaires  
d'approfondissement au format  
numérisé.

### LES MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- Alternance d'apports théoriques sous forme d'exposés en vidéo-projection et d'exercices pratiques d'évaluation, d'application et de mise en situation ;
- Méthodes interactives entre les participants eux-mêmes et entre formateur et participants.

## JOURNÉE 1

### PRÉSENTATION DES OBJECTIFS ET DES PARTICIPANTS

- Présentations réciproques des participants et du formateur et recueil des attentes
- Présentation de la formation

### M01 MARCHÉS ET CONTEXTE (120 MN)

*Objectif : Connaître le contexte et les marchés potentiels de la rénovation résidentielle et mesurer les difficultés auxquelles sera confronté un particulier porteur d'un projet de rénovation énergétique. • Les marchés potentiels de la rénovation résidentielle*

- Zoom sur les copropriétés
- L'audit énergétique, outil indispensable ?
- Analyse d'un audit énergétique réalisé selon la méthode 3CL 2021

### M02 OPPORTUNITÉS (45 MN)

*Objectif : Comprendre la nécessité d'une offre adaptée à une cible de clientèle définie.*

- Singularités des travaux de rénovation
- Nécessité d'une offre adaptée

### M03 MODÈLE ÉCONOMIQUE ADAPTÉ (60 MN)

*Objectif : Savoir créer les conditions économiques et marketing permettant de vivre du marché spécifique des rénovations énergétiques du particulier.*

- Modèle économique ?
- Le Business Model Canvas (BMC)
- Nouer des partenariats

### M04 LES GROUPEMENTS (60 MN)

*Objectif : Connaître les éléments juridiques et déontologiques essentiels relatifs aux groupements*

- Généralités
- Groupements momentanés et permanents
- Quels rôles pour chaque acteur ?
- Conclusion

### M05 EXEMPLE D'OFFRE GLOBALE « PACKAGÉE » (60 MN)

*Objectif : Découvrir l'offre de rénovation énergétique mise au point par l'association Les Architectes de la Rénovation© en collaboration avec la CAPEB et la MAF à destination des propriétaires d'une maison individuelle ou d'un appartement à chauffage individuel.*

- Genèse et historique
- Offre et parcours de rénovation
- Processus proposé et documents
- Zoom sur le chiffrage et le calcul des honoraires

## JOURNÉE 2

### **M06 LES AIDES FINANCIÈRES (3,5 +1 H)**

*Objectif : Connaître les différentes aides financières et les divers organismes d'information*

- Les différents types d'aides (subventions, aides, primes...)
- Les dispositifs nationaux
- Les Certificats d'Économie d'Énergie (CEE)
- Les dispositifs des collectivités locales
- Les critères techniques d'éligibilité
- Les organismes d'information
- Exercice d'application

### **M07 MAÎTRISE DES ASPECTS FINANCIERS (75 MN)**

*Objectif : Comprendre la nécessité de la maîtrise des aspects financiers et savoir détecter les opportunités facilitant le financement.*

- Des dépenses mais aussi des gains
- Plan de financement
- Plan de trésorerie
- Situations facilitatrices du financement avec étude de cas

### **M08 L'ARGENT ET LES MOTIVATIONS D'ACHAT (1,25 H)**

*Objectif : Connaître la place de l'argent parmi les diverses motivations d'achat et savoir utiliser les faiblesses des offres actuelles pour valoriser une prestation différente.*

- Etat des lieux
- Connaître les motivations d'achat
- Proposer une offre crédible et fiable

### **CONCLUSION ET ÉVALUATIONS DE LA FORMATION**

*Objectif : Connaître les éléments juridiques et déontologiques essentiels relatifs aux groupements*

- Reprise des attentes formulées en début de formation et tour de table interrogatif sur le ressenti de chaque participant
- Evaluation de la formation, du formateur et des conditions de formation par les participants

Une évaluation de satisfaction sera réalisée en fin de formation. Cette formation peut bénéficier d'une prise en charge auprès des OPCO. Profitez de cette nouvelle année pour vous mettre à jour et établir votre plan de rattrapage.