



100%

des stagiaires  
recommandent cette  
formation en 2023

# La rénovation en offre globale : un marché pour architectes seuls

Durée : 2 jours soit 14 heures de formation  
Public visé : Architectes  
Formateur : **Jacques ALLIER** consultant en performance énergétique  
Prix : 780€ HT

## Contexte général

De multiples raisons peuvent expliquer le gouffre qui sépare le rythme actuel des rénovations de celui qui devrait permettre en 2050 l'atteinte de la neutralité carbone du parc résidentiel et tertiaire. Néanmoins on peut citer la très forte motivation exigée d'un particulier pour surmonter les nombreux obstacles et craintes diverses qui ne manquent pas sur son parcours depuis la définition des travaux à envisager jusqu'à l'achèvement complet des travaux en passant par la difficile recherche des entreprises nécessaires et le financement complexe et ce, malgré les accompagnements proposés par des organismes locaux en charge de la rénovation énergétique.

Si les architectes sont présents sur le marché de la rénovation, ils sont toutefois peu nombreux à envisager leur participation à de tels travaux en raison d'un modèle économique peu adapté à des montants de travaux rarement supérieurs à 70 000 €. De leur côté, les artisans constatent les difficultés entraînées par l'absence d'une prescription complète des travaux à exécuter et d'une coordination malgré la réalisation préalable éventuelle d'un audit énergétique.

Ces différents aspects conduisent à imaginer une solution adaptée aux attentes des particuliers tout en satisfaisant aux obligations économiques auxquels sont soumis les architectes.

## Objectif général

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.

## Prérequis

Être architecte et avoir envie de constituer une offre de rénovation reproductible, apte à la massification

## Les plus formation

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

## Autres renseignements

|                                     |  |
|-------------------------------------|--|
| <b>Méthodes pédagogiques :</b>      | Alternance d'apports théoriques sous forme d'exposés en vidéo-projection et d'exercices pratiques d'évaluation, d'application et de mise en situation ;<br>Méthodes participatives visant à développer l'interactivité entre participants et entre formateurs et participants. |
| <b>Documents fournis :</b>          | Remise à chaque participant au format numérisé les présentations de la session de formation et divers documents complémentaires d'approfondissement.   |
| <b>Contrôle des acquis :</b>        | Contrôle permanent lors des exercices ponctuant la formation   |
| <b>Evaluation de la formation :</b> | Evaluation à chaud des participants  |
| <b>Sanction de la formation :</b>   | Attestation mentionnant les objectifs, la nature, la durée de l'action de formation  |

# Programme

---

## Journée 1

### Présentation des objectifs et des participants

---

- Présentations réciproques des participants et du formateur et recueil des attentes
- Présentation de la formation et de l'intérêt qu'elle présente.

### M01 Contexte et opportunités

---

*Objectif : Connaître les difficultés auxquelles est confronté le particulier porteur d'un projet de rénovation et envisager la construction d'une offre adaptée porteuse de valeur.*

- Le marché potentiel de la rénovation résidentielle
- Zoom sur les copropriétés
- Singularités des travaux de rénovation
- Forces et faiblesses des architectes
- Nécessité d'une offre adaptée

### M02 Concevoir une offre adaptée à la demande

---

*Objectif : Savoir concevoir une offre répondant à la demande et différenciatrice.*

- Bases élémentaires de vente
- Les 5 familles d'amélioration : bâti, efficacité énergétique, comportements, usages, financement
- Maîtriser les aspects énergétiques, économiques et financiers
- La proposition de valeur

### M03 Les groupements

---

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

- Groupements momentanés et permanents
- Avantages et limites des groupements avec architecte
- Aspects assuranciers et déontologiques

### M04 Exemple d'offre globale « packagée »

---

*Objectif : Découvrir l'offre de rénovation énergétique mise au point par l'association Les Architectes de la Rénovation<sup>®</sup> 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
- Documents contractuels et autres
- Détermination des honoraires

### M05 Éléments marketing

---

*Objectif : Savoir créer les conditions de ce qui reste la question essentielle : comment trouver des clients ?*

- Comment être perçu comme un expert en rénovation ?
- Quel modèle économique ?
- Connaître son territoire (offres existantes, organismes divers ...)
- Des situations rentables même sans aide financière !
- Actions et outils pour une recherche de clientèle

## Journée 2

### M01 Les aides financières

---

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

- Les différents types d'aides (subventions, aides, primes...)
- Les dispositifs gouvernementaux
- Les dispositifs régionaux
- Les Certificats d'Économie d'Énergie (CEE)
- Les organismes d'information
- Exercice d'application

### M02 Réalisation de plans de financements et simulations de trésorerie

---

*Objectif : Savoir établir un plan de financement et une simulation de trésorerie*

- Paiement des travaux, aides et gains
- Plan de financement et simulations financières

### **M03 Situations facilitatrices**

---

*Objectif : Savoir détecter et utiliser les opportunités facilitant le financement*

- Situations facilitatrices du financement
- Etude de cas

### **M04 L'argent et les motivations d'achat**

---

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

- Panorama rapide des motivations d'achat
- Faiblesses des offres actuelles et atout du conseil financier (Judo commercial)

### **Conclusion et évaluations de la formation**

---

- 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