

Rénovation énergétique des copropriétés : comprendre et se positionner sur ce marché

Durée: 2 jours (14 heures)

Responsable scientifique INSA: Centre de formation continue

Participants à la formation : maîtrise d'œuvre, bureau d'études, architectes, entreprises souhaitant se positionner sur le marché de la rénovation des copropriétés

Objectif(s):

- mettre en évidence les particularités d'un projet de rénovation énergétique au sein d'une copropriété
- comprendre le fonctionnement d'une copropriété, connaître les acteurs du secteur
- connaitre les outils et aides financières disponibles
- adapter sa pratique professionnelle à la singularité des copropriétés
- optimiser et valoriser ses compétences et ses réponses à un appel d'offre
- disposer d'un argumentaire et savoir le présenter à une assemblée

Prérequis : connaître le travail de maîtrise d'œuvre, expérience de projets de rénovation en copropriétés non obligatoire

Programme:

<u>Journée 1</u> : Comprendre pour se positionner sur le marché de la copropriété. Comment répondre aux appels d'offres ?

Matinée :

- situer les acteurs d'un projet de rénovation en copropriété et leurs rôles (Laetitia LECOUTURIER)
- comprendre le fonctionnement d'une copropriété (Laetitia LECOUTURIER)
- appréhender les différences entre la maîtrise d'œuvre classique et la maîtrise d'œuvre en copropriété (Sébastien FRITSCH)
 - o comprendre les différences entre maîtrise d'ouvrage classique et maîtrise d'ouvrage en copropriété
 - o cerner le programme, les demandes explicites, identifier les besoins implicites, sonder la maturité des commanditaires
 - o connaître le type de missions de maîtrise d'œuvre et la temporalité du projet
 - rappel des missions de base
 - temporalité des projets en copropriété
 - attentes des acteurs de la copropriété
 - asseoir sa démarche projet
 - valoriser les apports d'une maîtrise d'œuvre, présenter la prestation de MOE auprès des copropriétaires

Après-midi : mise en situation réelle pour mieux appréhender les réflexes permettant de déverrouiller des points de blocage (Elie SELLE, Sébastien FRITSCH, Laetitia LECOUTURIER)

Journée 2 : Convaincre l'assemblée générale pour engager les travaux de rénovation

Matinée :

- connaître l'ensemble des outils et aides financières à disposition (Laetitia LECOUTURIER)
- préparer la prise de décision pour le vote des travaux (Laetitia LECOUTURIER)
 - o personnes présentes/absentes (porte-voix, amplificateur)
 - o typologies de l'auditoire
 - o gestion de groupe
 - o transmission de l'information
- développer les compétences de la copropriété, s'appuyer sur les points de vue des individus favorables aux projets (Laetitia LECOUTURIER)
- transmettre les documents accompagnants la convocation à l'assemblée générale (Laetitia LECOUTURIER)
 - o devis et sélection des entreprises
 - o documents de la réunion d'information
 - o synthèse de la sélection des entreprises
 - o comparaison des scénarii de base et de rénovation énergétique globale (investissement, exploitation, coût global)
- convaincre sans manipuler (Véronique ZELLER)

Après-midi : mise en situation de réunion d'information préalable à l'assemblée générale (Elie SELLE, Sébastien FRITSCH, Laetitia LECOUTURIER)

Sanction de la formation :

Cette formation donne lieu à la délivrance d'une attestation de participation. Une évaluation en fin de formation permet de mesurer la satisfaction des stagiaires.

Méthodes pédagogiques :

• présentations, études de cas, analyses de pratiques, exercice de simulation

Formateurs:

- Sébastien FRITSCH, Architecte, m·associés ARCHITECTES
- Laetitia LECOUTURIER, Eco-conseillère, chargée de mission transition énergétique en copropriété sur le Grand Est, FNAIM, UNIS et SNPI
- Elie SELLE, EUROMETROPOLE Strasbourg
- Véronique ZELLER, Directrice de la communication INSA Strasbourg