dorémi
rénovons dans le bon sens !

renovation-doremi.com

FORMATION
DES PROFESSIONNELS DU BÂTIMENT
à la rénovation performante des maisons

89%
DES PARTICIPANTS SONT SATISFAITS DE LA FORMATION

PUBLIC CONCERNÉ

Artisans indépendants, chefs d'entreprises artisanales du bâtiment, et chefs d'équipe

DURÉE

57 heures réparties sur 6 à 15 mois

COÛT

2980 €*
* hors cofinancements mobilisables selon profil et zone géographique

EFFECTIF

Minimum : 4 personnes
Maximum : 16 personnes

VALIDATION DE LA FORMATION

Une attestation de formation sera délivrée à l'issue de la formation

CONTACT FORMATION

formation@renovation-doremi.com
04 87 96 01 90

Personnes en situation de handicap, nous pouvons étudier avec vous les solutions d'adaptation de la formation
Contact référent handicap : Violaine Bourgeon

Dorémi SAS Solidaire
Bâtiment Ineed - 1 rue Marc Seguin
26300 Alixan - ROVALTAIN

NDA 84 26 02536 26 DREETS ARA
SIREN 823 549 522 - NAF 85.59

PRÉREQUIS

- Être **un.e professionnel.le du bâtiment** en activité
- Maîtriser l'une **des compétences** suivantes :

> Isolation intérieure et plancher bas
> Isolation toiture et plancher haut
> Isolation extérieure (enduits et bardage)
> Menuiseries extérieures
> Etanchéité à l'air
> Chauffage / eau chaude sanitaire (ecs) / régulation
> Ventilation
> Électricité

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Mieux **comprendre la rénovation performante** et les moyens de la mettre en œuvre dans ses pratiques professionnelles.
- Préparer et réaliser **des chantiers** de rénovation complète et performante, **conforme au référentiel Dorémi**, en coordination avec d'autres artisans Dorémi.
- Connaître **les enjeux du travail en collectif**, expérimenter un fonctionnement en groupement en s'appropriant des outils et méthodes efficaces à chacune des étapes du projet de rénovation.
- **Optimiser collectivement** les techniques, l'organisation, les coûts de travaux et les arguments commerciaux **pour faciliter la prise de décision des clients**.
- **Se positionner sur un marché émergent et porteur**, donner plus de sens à son métier et contribuer à une dynamique d'intérêt général (précarité énergétique, changement climatique, emplois locaux...).

MÉTHODES ET RESSOURCES PÉDAGOGIQUES

La formation alterne **échange de pratiques et partage d'expertise**, retours d'expérience, apports d'outils et éléments techniques au travers d'études de cas et d'activités individuelles ou de groupe.

QUALITÉ DES INTERVENANTS•ES

Les intervenants•es sont **des formateurs•rices accompagnateurs•rices experts•es formés à la méthodologie Dorémi**.

Architectes, ingénieurs•es-conseils, techniciens•nes en bureau d'études ou encore artisans•nes intervenant sur des chantiers de rénovation performante. Ces intervenants•es ont été sélectionnés•es sur critères pédagogiques et sur la base de leur expérience.

Ils•Elles ont **une expertise technique et d'accompagnement des changements de pratiques**.

FORMATION

Module 1 : approche théorique

FORMATION EN SALLE
2 JOURS
SOIT **16 h**

M1.1 / JOUR 1 (8 h en salle)
Relever le défi de la performance collective

MATIN

- **Démarrage de la formation :**
  bienvenue, attentes, cadrage.
- **La rénovation complète et performante :**
  bénéfices et intérêts partagés, parcours, étapes, process et outils pour les artisans (outils techniques, organisationnels et commerciaux).
- **Fonctionner en groupement :**
  pourquoi ? Comment s'organiser en groupement ?
- **Étanchéité à l'air** « *le challenge technique d'une équipe* » :
  enjeux, méthode et bonnes pratiques.
- **Flash métier Menuiseries.**

APRÈS-MIDI

- **Flash métier ITE.**
- Se connaître pour travailler ensemble, **se projeter en groupement** pour réaliser des rénovations complètes et performantes.
- **Ventilation performante** : enjeux, méthode et bonnes pratiques.
- **Chauffage et Eau chaude** : enjeux, méthode et bonnes pratiques.

M1.2 / JOUR 2 (8 h en salle)
Qualité technique, réussite humaine et force commerciale

MATIN

- **Migration de vapeur d'eau** : enjeux, méthode et bonnes pratiques
- **Flash métier ITI.**
- **Rénovation** en groupement (**en une fois** ou par étapes) : *qu'est ce qui change ?*
- **STR** : les Solutions Techniques de Rénovation.

APRÈS-MIDI

- **Une nouvelle posture commerciale** : se présenter au client en tant que groupement.
- **ELAT** : l'**État des Lieux Architectural et Technique**
  « *Le cœur de la méthodologie Dorémi* » : enjeux, bonnes pratiques et répartition des rôles.
- Clôture.

FORMATION

Module 2 : de la visite à la signature de l'offre

FORMATION SUR CHANTIER
2 x 10 h
SOIT 20 h

M2.1 / ELAT (4 h sur chantier)
État des Lieux Architectural et Technique

POSTURES

- **Commerciale** :
  écoute de la demande et interactions régulières avec le client.
- **Technique** :
  observations, réflexion sur les solutions, prise de mesures...
- **Organisation** :
  réflexion collective sur la mise en œuvre, propositions, décision.

THÉMATIQUES

- Analyse des caractéristiques du bâti.
- Analyse hygrothermique.
- Déterminants de l'isolation.
- Niveau d'étanchéité accessible.
- Modes de renouvellement d'air.
- Qualification de la production de chaleur et d'ECS.

M2.2 / PRÉPARATION DE L'OFFRE (4 h en salle)
Co-construire et optimiser une offre commerciale

- **Debriefing** de l'ELAT.
- Apport méthodologique pour la réalisation et l'**optimisation d'une offre commerciale en collectif**.
- **Mise en pratique sur cas réel en groupement** (sur l'application numérique Dorémi) :
  lecture des devis, repérage des écarts, discussion des solutions, arbitrages.
- **Edition de la fiche maison** (sur l'application numérique Dorémi).
- Apports théoriques et **méthodologiques pour la vente**, et répartition des rôles.

M2.3 / VENTE (2 h sur chantier)
Présenter une offre technique et commerciale

- **Présentation de l'offre de rénovation performante** au client.
- Mise en pratique de **la méthode de commercialisation**.

Le parcours de formation comprend la réalisation de 2 modules 2 sur 2 projets de chantier différents.

FORMATION

Module 3 : sur chantier

FORMATION SUR CHANTIER 21 h

ORGANISATION & COORDINATION EN PHASE TRAVAUX

M3.1 / DEBRIEFING DE LA PHASE 2 (4 h en salle)

- Apport méthodologique et présentation de **l'outil de planification** (intégré à l'application numérique Dorémi).
- Réalisation du **planning des travaux** (sur l'application numérique Dorémi).
- Présentation du **panneau de dialogue** et de son utilisation.
- Apport méthodologique et cadrage de **la 1ère réunion de chantier**.

M3.2 / SUR CHANTIER (2 h, mise en pratique)

- Interaction avec le client : **le client est au centre**.
- Utilisation du panneau de dialogue.

QUALITÉ

Assurer la performance énergétique de l'enveloppe

M3.3 & 3.4 / EN SALLE, VISIO OU SUR CHANTIER (2x2 h - Préparation)

- Exploration du **référentiel et** des **guides techniques Dorémi**.
- **Études de cas concrets** : réussites et contre-performances.
- Partage de **bonnes pratiques** et émulation au sein du groupement.
- Implication des équipes de pose.
- **La satisfaction du client**, au-delà du référentiel Dorémi.

M3.5 / SUR CHANTIER (2 h)

- **Autocontrôles de l'enveloppe** : repérage des interfaces à améliorer.
- Conseil / méthode / reprise / autocontrôles.

M3.6 / TEST D'ÉTANCHÉITÉ À L'AIR, SUR CHANTIER (3 h)

- Idem temps précédent + **test d'étanchéité à l'air pédagogique**.

Assurer la performance énergétique des systèmes & Satisfaction du client

M3.7 / SUR CHANTIER (2 h)

- Autocontrôle des systèmes, réglages et mise en service.
- **Réception des travaux** : documents de réception.

M3.8 / BILAN ET PERSPECTIVES (4h en salle) : PRÉPARER NOS PROCHAINS CHANTIERS ENSEMBLE

- **Retours d'expérience** : travailler en groupement ça veut dire quoi ?
- Repérer les points forts de chacun, travailler sa posture, son positionnement, son leadership.
- Ajuster la répartition des rôles.
- S'outiller pour préserver la cohésion d'équipe, pérenniser le groupement.

ÉVALUATION DES ACQUIS

Sur chantier, une grille d'observation permet un regard sur les 3 piliers fondamentaux : la performance technique, la qualité de l'organisation et la force commerciale.