



RÉGION  
**Nouvelle-  
Aquitaine**

## ***APPEL À MANIFESTATION D'INTÉRÊT***

### **DÉPLOIEMENT DES PLATEFORMES DE LA RÉNOVATION ÉNERGÉTIQUE DE L'HABITAT ET DU PETIT TERTIAIRE PRIVÉ**

**RÉSEAU FAIRE EN NOUVELLE-AQUITAINE**  
**1<sup>er</sup> Janvier / 31 décembre 2022**

**DOSSIER DE CANDIDATURE**

*Document 2*



## **DATE LIMITE DE DÉPÔT DE VOTRE DOSSIER DE CANDIDATURE**

⇒ **Candidature attendue d'ici le lundi 8 novembre 2021**  
pour une opérationnalité de la Plateforme au 1<sup>er</sup> janvier 2022

## **MODE DE REMISE DE VOTRE DOSSIER**

Par courriel à l'adresse : [energie@nouvelle-aquitaine.fr](mailto:energie@nouvelle-aquitaine.fr)

## **DOCUMENTS À FOURNIR POUR LA CANDIDATURE**

- Lettre de candidature du porteur de la plateforme
- Dossier de candidature renseigné (*présent Document 2*)
- Annexe financière au dossier de candidature renseignée  
(*Document 3 ou 3 bis*)
- Délibération de la structure porteuse et « conventions » signées  
(pourront être envoyées postérieurement au 8 novembre mais avant fin décembre)
- Statuts de la structure porteuse
- RIB de moins de 3 mois

## **CONTACTS**

Direction de l'Énergie et du Climat

**Service transition Énergétique des Territoires (Chargés de mission/référents plateformes)**

- **Bénédicte HAMON** (départements 33, 40 et 64)  
Tél : 05.57.57.82.93 / [benedicte.hamon@nouvelle-aquitaine.fr](mailto:benedicte.hamon@nouvelle-aquitaine.fr)
- **Nicolas TURPIN** (départements 16, 17, 46 et 79)  
Tél : 05.57.57.83.52 / [nicolas.turpin@nouvelle-aquitaine.fr](mailto:nicolas.turpin@nouvelle-aquitaine.fr)
- **Martine ROUX** (départements 19, 23, 24, 86 et 87)  
Tél : 05.55.45.54.25 / [martine.roux@nouvelle-aquitaine.fr](mailto:martine.roux@nouvelle-aquitaine.fr)

**Nous vous invitons vivement à prévoir un temps d'échange avec le référent plateforme de votre département avant le dépôt définitif de votre dossier (voir contacts référents ci-dessus).**

## FICHE SIGNALÉTIQUE DE LA PLATEFORME

Le contenu de ce dossier de candidature doit répondre aux attentes précisées dans le **Document 1 « Cadre technique »** de l'AMI.

➤ **Nom de la Plateforme :**

...rénoMACS.....  
.....  
.....

➤ **Plateforme sur même périmètre géographique en 2022 et 2021**

(Oui/non) : .....Oui.....

➤ **Nom de la structure porteuse de la Plateforme (qui conventionne avec la Région=bénéficiaire de la subvention SARE/Région) :**

➤ **Coordonnées :**

**Adresse de la structure porteuse :** Allée des Camélias

**Code postal :** 40230

**Commune :** SAINT-VINCENT-DE-TYROSSE

**Téléphone :** 05 58 77 23 23

**Courriel :** [renovation.habitat@cc-macs.org](mailto:renovation.habitat@cc-macs.org)

**Site Internet :** [www.cc-macs.org](http://www.cc-macs.org)

➤ **SIRET :** 244 000 865 00091

➤ **Statut juridique :**

Administration publique générale (8411Z)

➤ **Représentant légal :**

Nom/prénom/qualité :

Pierre Froustey, Président

Email : contact@cc-macs.org

N° téléphone : 05 58 77 23 23

➤ **Référent technique en charge du dossier (au sein de la structure porteuse):**

Nom/prénom/qualité :

Florian GABORIAUD

Email : florian.gaboriaud@cc-macs.org

N° téléphone : 06 33 14 54 62

➤ **Elu(e) référent(e) en charge du dossier :**

Nom/prénom/qualité :

Aline MARCHAND VP Environnement Transition Energétique

Email : aline.marchand@cc-macs.org

➤ **Autre Elu(e) référent(e) en charge du dossier :**

Nom/prénom/qualité :

Pierre PECASTAINGS Délégué Transition énergétique

Email : pierre.pecastaings.cc-macs.org

**PÉRIMÈTRE TERRITORIAL ET GOUVERNANCE  
DE LA PLATEFORME DE RÉNOVATION ÉNERGÉTIQUE  
DE L'HABITAT ET DU PETIT TERTIAIRE PRIVÉ**

**1- TERRITOIRE COUVERT**

➤ **Territoire couvert :**

**Description succincte (joindre carte si pertinent):**

..... Située sur la côte Atlantique dans le sud-ouest du département des Landes, la Communauté de communes Maremne Adour Côte-Sud s'étend sur 611 km<sup>2</sup> et se structure autour de trois pôles : Saint-Vincent-de-Tyrosse, Soustons et Capbreton.

Avec seulement 5 % de territoire urbanisé, MACS bénéficie d'une image de nature, d'océan (elle est baignée par 35 km de côte) et de biodiversité qui participe à son attractivité.

**Données clé du territoire :**

- 23 communes,
- 611 km<sup>2</sup>
- 65 703 habitants (INSEE, 2017)
- 300 000 habitants en période estivale.
- Evolution démographique de 2009 à 2017 : + 14 %
- Densité de population du territoire couvert : 108,8

Les territoires voisins de la communauté de communes du Seignanx et de la communauté d'agglomération du Grand Dax souhaitent mettre en place à court terme une plateforme de rénovation énergétique. Un rapprochement des structures peut être envisagé sous réserve de cohérence politique et de niveau de service.

.....  
.....  
.....  
.....

- **Superficie totale du territoire couvert :..... 611 km<sup>2</sup>**

.....

- ➤ **Population totale du territoire couvert :..... 65 703 habitants (INSEE, 2017)**

.....

**Evolution démographique de 2000 à 2020 :..... Evolution démographique de 2009 à 2017 : + 14 %.....**

Densité de population du territoire couvert :.....

108,8.....

➤ **Nombre de logements** sur le territoire:

.....64801.....

.En habitat individuel :

.....55 291.....

.En copropriété :

.....9510.....

.Part résidences secondaires :... 45

%.....

.Part de logements en location :... 30

%.....

## **2- PORTAGE ET GOUVERNANCE DE LA PLATEFORME**

➤ **Organisation juridique retenue** (EPCI seul, EPCIs qui mutualisent leur démarche...) : cf. Document 1-Cadre technique de l'AMI section 2« Portage des Plateformes et couverture territoriale »

... Un comité de pilotage de la plateforme et de DOREMI en particulier est créé avec les acteurs impliqués dans le développement du marché de la rénovation :

- Professionnels : Chambre des métiers et de l'artisanat, CAPEB, FFB
- Experts et organismes de formation
- Etablissements publics et leurs opérateurs (ADEME Nouvelle-Aquitaine, Région Nouvelle-Aquitaine, DDTM des Landes, Conseil départemental, Soliha Landes en tant que porteur de l'Espace Info Energie et opérateur ANAH, ADIL, CAUE, Domolandes).

.....  
.....  
.....  
.....

➤ **Liste des EPCIs participant à la gouvernance :**

.....MACS.....  
.....  
.....  
.....  
.....

➤ **Nature du lien entre ces EPCIs et la structure porteuse** (convention, adhésion...) : cf. Document 1-Cadre technique de l'AMI section 2 « Portage des Plateformes et couverture territoriale »

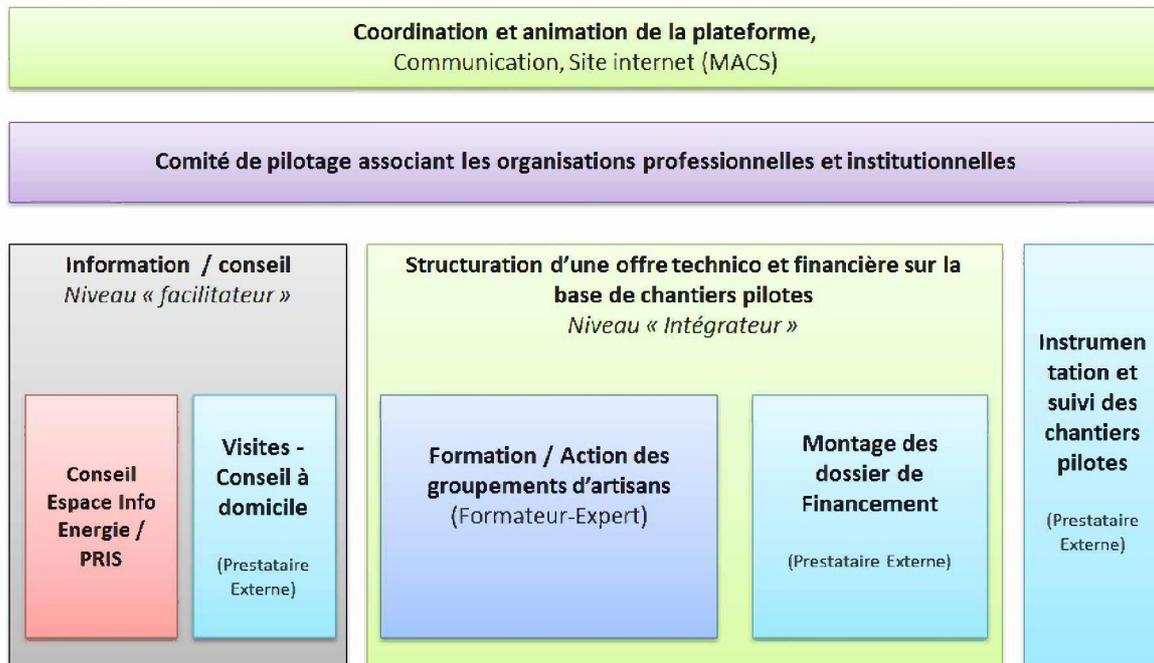
.....Non concerné.....  
.....  
.....  
.....

➤ **Instances de gouvernance mises en place** pour piloter et assurer le suivi de la Plateforme (comité de pilotage, comités techniques...) avec la liste des membres/partenaires associés, et la fréquence : cf. Document 1-Cadre technique de l'AMI section 5 « Objectifs et missions des plateformes »  
.....Un comité de pilotage par an fait état de l'efficacité du service et validera les orientations stratégiques de la plateforme.

Membres :

- Professionnels : Chambre des métiers et de l'artisanat, CAPEB, FFB
- Experts et organismes de formation
- Etablissements publiques et leurs opérateurs (ADEME Nouvelle-Aquitaine, Région Nouvelle-Aquitaine, DDTM des Landes, Conseil départemental, Soliha Landes en tant que porteur de l'Espace Info Energie et opérateur ANAH, ADIL, CAUE, Domolandes).

Des comités techniques auront lieu régulièrement sans préciser le nombre (à minima 2 par an).....



## 1.1. L'accompagnement des propriétaires

### 1.1.1. Préambule

La mobilisation des propriétaires de maisons individuelles est un point majeur de la plateforme. Cet accompagnement comportera deux niveaux : un niveau facilitateur et un niveau intégrateur pour les chantiers pilotes.

#### *Le niveau facilitateur*

Il consiste à apporter un conseil dans le prolongement du rôle de l'Espace Info Energie par le biais de « visites-conseil ». Il permet au propriétaire d'identifier les types de travaux à entreprendre pour entreprendre des travaux en cohérence avec l'objectif de rénovation basse consommation. Le détail des conseils est précisé ci-après.

#### *Le niveau intégrateur ou « Chantier pilotes »*

Le niveau intégrateur se réfère à la mise en œuvre des chantiers pilotes support de la montée en compétence des groupements d'artisans.

L'objectif pour l'accompagnement des chantiers pilotes est de disposer *a minima* de deux maisons par groupement à des fins de suivi de travaux (donc de 2 à 4 maisons à des fins d'analyse).

Pour avoir des chances d'aboutir, les propriétaires des maisons retenues doivent être dans une logique de rénovation thermique globale de leur maison (et non l'intervention sur un seul élément), et

donc prêt à mobiliser un budget conséquent (mais qui peut être couvert par des dispositifs financiers existants : Eco-PTZ, ...).

Pour avoir un sens au niveau économique, les maisons doivent être très consommatrices (maisons d'avant 1975, pas ou peu rénovées thermiquement depuis), et dans une logique de répliquabilité et de pédagogie, elles ne doivent pas être trop « exotiques » (monuments historiques, granges à transformer en maisons, qui relèveraient de la maîtrise d'œuvre et non de groupements).

La mobilisation des maîtres d'ouvrage peut se faire :

- Par une démarche proactive via les médias, la lettre d'information, des tracts, un courrier dans des quartiers identifiés (lotissements par exemple) et/ou un n° de téléphone dédié (la collectivité étant la plus légitime pour animer cette dynamique, et la moins suspecte d'« action commerciale »)
- Par les groupements d'artisans eux-mêmes, qui deviennent ainsi apporteurs de projets,
- Par une action vers les agents immobiliers.

L'identification de maisons individuelles exige donc du temps, de nombreuses visites et constituent une partie importante du dispositif.

### 1.1.2. Contact téléphonique

Les contacts téléphoniques peuvent venir de différentes sources. Hébergé par la plateforme, l'EIE aura des permanences hebdomadaires sur le territoire.

Les points ci-dessous constituent un déroulé-type :

- Reformulation de la demande du maître d'ouvrage, pour bien comprendre ses motivations initiales,
- Vérification de l'adéquation du bâtiment aux critères de sélection des chantiers pilotes : typologie de bâtiment (Maison Individuelle, âge...), son usage, état initial du bâtiment (niveau d'isolation, consommations d'énergie - ratio kWh/m<sup>2</sup>), ...
- Identification des travaux envisagés a priori (analyse de la marche éventuelle à franchir pour une rénovation globale et performante), et interaction avec le maître d'ouvrage sur les grandes préconisations.
- Présentation succincte de du dispositif de chantiers pilotes : porté par la collectivité, objectif de travail en groupements coordonnés, accompagnement en amont et sur le chantier, rénovations globales et performantes, travail de maîtrise des prix, ...
- Approche économique : Argumentaire appuyé par une approche sur les économies d'énergie et l'analyse en trésorerie.
- Estimation des capacités financières du maître d'ouvrage et des aides disponibles (pré-plan de financement). Augmentation constante de la facture énergétique par rapport à stabilité et durée déterminée des mensualités de prêt.

- A l'issue du premier contact téléphonique, envoi d'un document récapitulatif, proposition que les gens en prennent connaissance à tête reposée et reprenne contact ensuite pour envisager une visite du référent DORÉMI, le cas échéant.

### **1.1.3. Visite du conseiller énergie-habitat**

La visite du conseiller énergie-habitat au domicile du demandeur (propriétaire occupant la plupart du temps) est un des points forts de la plateforme.

L'objet de la visite est soit très clairement de questionner la faisabilité d'un projet de rénovation « pilote », soit plus fréquemment d'aider le propriétaire à envisager des travaux de rénovation thermique sur son habitation.

Lors du premier contact, quand la visite est envisagée, il est clairement annoncé que le conseiller énergie-habitat visitera le bien dans une optique de rénovation globale, quitte à présenter cela comme un « exercice qui permet de savoir un peu mieux où on va ». Même si le projet du propriétaire concerne des travaux partiels, il lui est proposé de faire l'exercice d'envisager une rénovation globale, ne serait-ce que pour mieux cibler le niveau de performance à mettre en œuvre sur le poste qui sera retenu. Le conseiller-habitat s'appuie sur les solutions techniques de référence pour orienter vers un bouquet de travaux.

Il dresse un compte-rendu de visite écrit, à destination du propriétaire lui-même et à destination des entreprises lorsqu'il s'agit d'une pré-visite pour un chantier pilote.

### **1.1.4. La mise en relation avec des professionnels qualifiés**

Lorsque le projet de rénovation n'est pas retenu pour le niveau des chantiers pilotes, la plateforme pourra communiquer deux listes :

- A l'issu des chantiers pilotes : la liste des groupements DORÉMI, qui ont donc achevé la formation-action sur au moins deux chantiers pilotes.
- La liste des professionnels RGE (Reconnu Garant de l'Environnement), uniquement pour des besoins de travaux partiels, en plus de la liste des groupements DORÉMI qui sont de toute manière RGE.

### **1.1.5. La charte « chantiers pilotes » pour les propriétaires**

Un propriétaire intéressé par la démarche de chantiers pilotes s'engage dans un projet important pour son habitation et pour lequel il souhaite être accompagné par la plateforme et faire appel à un groupement DORÉMI. Il est proposé de formaliser par la signature d'une charte les « règles du jeu » du dispositif.

### **1.1.6. Accompagnement sur les aspects du financement des « chantiers pilotes »**

La plateforme doit jouer un rôle en ce qui concerne le financement du projet de rénovation.

Depuis les premiers contacts, le sujet est abordé. Tout d'abord en fournissant une information très opérationnelle sur les aides et les outils de financement à priori accessibles. Il ne s'agit pas, à ce stade, de donner le détail des règles d'octroi des aides existantes, mais de citer les enveloppes mobilisables par tel ou tel dispositif, sur des projets de rénovation performante.

Par la suite, sur la base de la proposition du ou des groupements d'artisans (dont les devis font partis), la plateforme travaille un pré-plan de financement visant à optimiser les dispositifs existants pour l'ensemble du projet. A ce stade, le but est de fournir tous les éléments utiles à la prise de décision éclairée du propriétaire.

Avec la proposition technique et le pré-plan de financement, le propriétaire est en mesure de décider de lancer ou non les dossiers de demande de financement.

Par ailleurs, ce rôle prendra en compte les différents organismes de tiers financement à disposition sur le territoire (PROCIVIS, ARTEE...). Ces organismes permettent notamment aux accédants sociaux à la propriété et aux propriétaires occupants modestes de financer le lancement des travaux avant la perception effective des subventions correspondantes.

### **1.1.7.       Accompagnement post-travaux des propriétaires**

Le dispositif de « chantiers pilotes » décrit ici permet de garantir la livraison au propriétaire d'un outil performant : sa maison. La « garantie » évoquée ici est de deux ordres : garantie de résultats concernant l'étanchéité à l'air, et garantie de moyens concernant le niveau d'isolation et de performance des équipements (bouquets de travaux).

En revanche, comme tout outil, c'est l'usage qui déterminera la consommation énergétique réelle. L'enjeu est donc, à ce niveau de :

- Fournir à l'utilisateur un outil fonctionnel (ce qui inclut une mise en service des installations techniques et le réglage par rapport à la performance de la maison, en présence des artisans concernés, de l'accompagnateur et du maître d'ouvrage), ainsi que d'un carnet d'entretien très simple,
- Réaliser un suivi de mesures très simple (compteur concessionnaire, calorimètre, wattmètre, etc.) qui peut être réalisé par l'animateur, l'accompagnateur, un conseiller info-énergie, une structure dédiée, ou par l'utilisateur lui-même en auto-suivi responsabilisant, au moins sur la première année d'utilisation, ce qui permet d'identifier un dysfonctionnement ou une consommation anormalement élevée. Cette mesure permet aussi d'assurer un suivi des économies d'énergie et de gaz à effet de serre réellement réalisées vis-à-vis des tiers-financeurs ou CEE,

L'instrumentation d'une partie des maisons rénovées sera envisagée.

#### *Visite de suivi*

En complément à la prise en main du logement rénové par le propriétaire, il est proposé d'organiser une rencontre sous forme d'entretien après la première saison de chauffe entre l'utilisateur, le pilote du groupement et l'accompagnateur ou l'animateur. Cela permettra de disposer de retours d'expérience, de pérenniser la performance et les bonnes pratiques, ainsi qu'une capitalisation d'expérience pour les groupements et une optimisation de la gestion post-chantier.

## 1.2. La « Formation - Action » des artisans

Les artisans sont les principaux acteurs concernés par un grand programme de rénovation thermique des logements anciens en France. Mais, face à une demande croissante de rénovation à basse consommation d'énergie, la profession doit encore se structurer pour constituer une offre crédible et efficace permettant de répondre à cette demande.

DORÉMI (Dispositif Opérationnel de Rénovation énergétique des Maisons Individuelles) a pour objectif de préparer les artisans et les petites entreprises à se structurer en groupements constitués de compétences complémentaires, à acquérir les savoir-faire techniques nécessaires et à développer l'argumentaire commercial indispensable pour accéder à ce marché important.

L'objectif du dispositif est d'aboutir à des groupements d'artisans formés aux techniques de la rénovation à très faible consommation d'énergie, capables de développer un discours commercial sur l'intérêt de l'approche globale de rénovation et de juger de la pertinence économique de leur offre.

Pour cela, la formation en salle est un préalable, mais ne suffit pas : il est indispensable d'**accompagner les groupements sur des chantiers (formation-action)**, tant pour l'analyse (choix de la solution technique adaptée, travail précis sur les coûts) que pour les travaux, jusqu'à la réception des travaux.

### 1.2.1. Mobilisation et sélection des groupements

La mobilisation des artisans pour les amener à constituer des groupements est une étape majeure de l'opération. Elle doit être faite avec rigueur afin d'obtenir un résultat de qualité, mais elle peut vite devenir un « verrou ». La mobilisation se fait donc sous la responsabilité d'un acteur défini, suivant plusieurs canaux :

- Via les organismes professionnels locaux
- A l'invitation de la collectivité, de la Chambre des Métiers, des organisations professionnelles et des autres acteurs locaux susceptibles d'y participer.

La diffusion peut se faire par lettre d'information à l'ensemble des artisans potentiellement intéressés. Cette lettre expliquera le fonctionnement attendu de ces groupements, les règles auxquelles ils devront se soumettre, notamment au regard de la désignation d'un pilote, et l'intérêt de la démarche proposée pour l'ensemble des parties.

Une (ou plusieurs) réunion(s) préalable(s) seront organisées avec l'ensemble des artisans potentiellement intéressés par cette opération afin de leur expliquer les enjeux et les règles.

Dans un second temps (déploiement), des interventions dans les médias locaux peuvent également être envisagées, ainsi qu'un travail en direction des marchands de matériaux du territoire, qui sont finalement les acteurs que tous les artisans rencontrent le plus fréquemment.

Un groupement d'artisans et/ou de petites entreprises doit obligatoirement présenter des compétences complémentaires (c'est sa raison d'être). *A minima*, chaque groupement candidat doit présenter au moins un représentant possédant les compétences suivantes :

- Isolation intérieure/doublage et plancher bas

- Isolation extérieure avec enduit sur isolant
- Isolation extérieure avec bardage
- Isolation toitures (combles aménagés ou non aménagés) et planchers hauts
- Menuiseries extérieures + occultations
- Ventilation Mécanique Contrôlée
- Chauffage/eau chaude sanitaire/Régulation
- Electricité
- Etanchéité à l'air (coordination)

Chaque groupement devra désigner un pilote en son sein. Les critères de sélection des groupements seront *a minima* les suivants :

- présence de l'ensemble des corps d'état recherchés dans l'équipe,
- motivation du groupement.

Les groupements s'engagent dans la formation validant les engagements qu'ils prennent, listés dans une charte (suivi intégral de la formation, niveau de performance énergétique à atteindre sur les chantiers, travail sur les prix de la rénovation, organisation avec pilote, ...).

### **1.2.2. Préalable relatif au processus de formation**

Il est nécessaire de regrouper les artisans lors de la formation préalable, pour mutualiser les efforts et les démarches. Il faut donc réunir impérativement l'ensemble des participants lors des premières journées qui se dérouleront en salle.

Par la suite, le travail sur des maisons individuelles (état des lieux, construction de la proposition, chantiers, etc.) se fera groupement par groupement. En effet, chaque projet sera un projet réel, devant aboutir à des travaux. L'équipe d'artisans concernés devra s'engager sur des coûts. Elle doit être seule à s'engager dans cette voie. La formation sur ce projet lui est donc réservée.

Les formations préalables peuvent être ouvertes aux artisans non encore inclus dans un groupement, mais l'accès à la phase d'accompagnement n'est possible que pour les groupements constitués et validés.

### **1.2.3. Module 1 : Formation préalable à la phase opérationnelle**

La formation « préalable à l'accompagnement » est ouverte aux artisans locaux qui le souhaitent, et prévue sur 2 jours :

- Une journée sur les enjeux, les solutions techniques, l'approche économique, financière et juridique,

- Une journée plus pratique sur la prise en compte de l'étanchéité à l'air (matin) et un travail par groupe d'artisans sur l'enveloppe (isolation extérieure, intérieure et mise en œuvre) et les systèmes (ventilation et chauffage) l'après-midi.

Une demi-journée peut être envisagée en plus pour préciser l'approche de définition des coûts.

Le plan de la formation préalable est, succinctement, le suivant :

- 1 - Présentation des enjeux, des objectifs, et des conditions d'accès au marché
- 2 – Apprendre à se servir des Solutions Techniques de Référence (STR)
- 3 – Eléments d'une approche économique : quelle stratégie pour les coûts de rénovation
- 4 – Le rôle du pilote dans l'équipe
- 5 – Premiers éléments d'une approche technique générale
  - A - Enveloppe
  - B – Systèmes aéraulique et thermique
- 6 – Aspects juridiques du travail en groupement d'entreprises

Il est prévu un complément de formation technique, défini par le formateur-expert en relation avec les entreprises du groupement. L'expérience montre qu'il existe encore des lacunes lors la mise en œuvre mais également lors de la conception des solutions (comme des chaudières à condensation installées sur des circuits dont la température de retour est en permanence supérieure à la température de condensation, annulant ainsi tout gain de ce choix technique).

Ces formations porteront alors sur des techniques peu pratiquées par les artisans : le traitement des ponts thermiques, l'isolation par l'extérieur (avec enduit sur isolant et bardage), l'étanchéité à l'air, la ventilation double flux, les chaudières à condensation, le choix de la régulation, le réglage précis des installations, la maintenance performante, etc.). Il faudra aussi apprendre aux artisans à travailler de manière complémentaire avec les autres corps d'état, et accessoirement à respecter le travail des autres.

Ces formations sont conçues pour ne pas faire « doublon » avec les formations classiques déjà mises en œuvre (FEEBAT en particulier).

#### **1.2.4. Module 2 : Accompagnement des groupements en amont des chantiers**

A ce stade-là, les groupements sont constitués, ils ont choisi un pilote et ils ont suivi la formation préalable décrite ci-dessus. Il faut passer à une phase opérationnelle de la formation : c'est la préparation d'une opération de rénovation. Ce qui suit ne va plus concerner qu'un seul groupement à la fois, comme indiqué précédemment.

A partir de là, il s'agit de travaux pratiques sur un échantillon de maisons identifiées par la communauté de communes sur les orientations du comité technique. Chaque groupement va devoir mener à bien l'analyse de 2 à 4 maisons, et la rénovation de 2 maisons. Dans cette mission, il sera accompagné à chaque étape par le formateur-expert, jusqu'à la réception sur le chantier.

En amont du chantier, il faudra traiter de l'approche du client et de l'organisation de l'action du pilote, et éventuellement des artisans du groupement : qui va faire quoi ?

*Ce qui suit sera à faire sur toutes les maisons retenues :*

- Aller sur le terrain et faire l'état des lieux architectural et technique. Cette visite doit être faite par l'ensemble des corps d'état du groupement (même si à terme, bien sûr, seul le pilote pourra se déplacer lorsque l'équipe aura trouvé son régime de fonctionnement optimal).

Au cours de cette visite on relèvera tous les éléments nécessaires à une bonne analyse de l'état du bâtiment et de ses équipements. Photos, croquis de détail, discussion avec le propriétaire, relève des factures d'énergie, etc.

- Définir alors ensemble quel est celui des dix bouquets de solutions qui sera retenu :
  - Les murs sont-ils sains, ou bien comportent-ils des traces d'humidité. Quelle est l'origine de celle-ci si elle existe ? Comment y remédier ?
  - Isolation intérieure ou extérieure ? Nature et intérêt « esthétique » des murs intérieur et extérieur,
  - Le problème spécifique du plancher bas : est-il accessible et peut-il être isolé ? Si non, on peut accepter de ne pas l'isoler à la condition qu'il n'y ait vraiment pas moyen de le faire sans tout casser,
  - État et nature des menuiseries existantes, stratégie de rénovation,
  - Compte tenu de l'état et de la nature de l'enveloppe actuelle, la possibilité d'atteindre une très bonne étanchéité à l'air ( $n_{50} = 1$  vol/h) est-il envisageable ? Stratégie et choix d'un objectif,
  - Comment est ventilé actuellement le logement ? La pose d'une ventilation double flux est-elle envisageable sous forme centralisée ? Décentralisée ?
  - En fonction de la place disponible, soit à l'intérieur, soit à l'extérieur, choix des natures d'isolants utilisés en fonction du bouquet de solution envisagé,
  - Choix définitif du bouquet de solutions retenu.
- Etat de l'installation de chauffage et de production ecs ? Il faut réduire la puissance installée à 25 ou 30 W/m<sup>2</sup>. Faut-il changer de chaudière (c'est probable) ? Si oui, quelle solution choisir ?
- Quelles dispositions sont envisagées enfin pour modifier les caractéristiques de l'installation de chauffage (rééquilibrage, modification des températures de départ, etc.) ?

A ce stade là, tout est prêt pour commencer l'évaluation du coût des travaux. Cette évaluation sera faite par chaque corps d'état, mais en intégrant la question de l'étanchéité à l'air (qui fait quoi ?). Le pilote du groupement collecte l'ensemble des coûts et déterminera le prix global, en ajoutant la part pour sa mission. Il est probable que le montant auquel on arrivera soit excessif. Il faut donc engager un round de discussion pour voir si l'écart avec l'objectif peut se régler par un simple rabais de chacun. En cas contraire la discussion est poursuivie pour :

- Mieux définir l'ordre d'intervention de chacun et coordonner les travaux pour **éviter le doublonnage ou les surcoûts dus à une mauvaise coordination** (obligeant par exemple l'un des artisans à venir un nombre de fois trop important, ou à refaire une partie de son travail (étanchéité à l'air),
- **Mieux définir les coûts réels de chacun** en optimisant les interventions,
- **Rechercher s'il existe des solutions moins chères** (ventilation décentralisée ?), ou s'il n'existe pas de nouveaux matériaux plus adaptés et rendant la solution moins chère,
- **Envisager le recours à des achats groupés** chez des marchands de matériaux avec qui seraient passés des accords sur des quantités de matériaux et d'équipements,
- Voir s'il n'existe pas **un autre bouquet de solutions** moins coûteux,
- Accepter que les premières opérations ne soient pas forcément très rentables puisqu'elles constituent une période d'apprentissage nécessaire.

A la fin de ces discussions, le groupement devra prendre une décision sur le coût proposé pour cette rénovation. Le coût proposé devra forcément être mis en parallèle d'un plan de financement grossier montrant que l'opération est acceptable par le client. Il faudra aussi que ce prix soit accepté par le formateur.

A défaut d'un accord général sur le prix, le projet de rénovation sera abandonné.

Si en revanche, le prix est jugé acceptable par le formateur, alors on pourra passer à l'étape suivante : vendre le programme de travaux au client.

**Le processus de vente du programme de travaux au client se fait en deux étapes :**

- D'abord présenter les solutions techniques qui ont été retenues et obtenir son aval sur le projet qui a été élaboré,
- Ensuite proposer le prix pour ces travaux, mais évoquer immédiatement avec lui le financement de ce coût. Le pilote disposera pour cela d'un outil qui lui sera fourni et qui lui permettra de simuler différentes situations, notamment sur les aides dont pourraient bénéficier le client, ou sur les prêts qui seraient à sa disposition (ECO PTZ, prêt bancaire, etc.).

Dans ces simulations on veillera à bien faire varier certains paramètres très influents sur la rentabilité à terme des investissements comme par exemple la dérive du prix de l'énergie. Il faudra que le pilote du groupement puisse offrir un véritable service pour le montage du dossier de financement. C'est en France un « casse-tête » pour les particuliers, et ce serait une vraie plus-value si le pilote disposait les éléments permettant d'aider efficacement le client. Il est indispensable que la collectivité puisse travailler sur les aides disponibles, qui sont nombreuses, pour permettre aux travaux de commencer (CEE, Eco chèque, Habiter mieux, ...).

A ce stade, soit le client refuse et le projet s'arrête, soit il accepte et l'on peut passer à l'étape suivante.

*Ce qui suit ne concerne donc plus que les logements sélectionnés pour passer en phase travaux.*

### 1.2.5. Module 3 : Accompagnement des groupements au cours des chantiers

On entre désormais dans la phase de réalisation des opérations. *A priori* c'est le domaine de compétence des artisans. Néanmoins l'expérience montre qu'un certain nombre de dispositions, de manière de faire, voire de savoir-faire doit être rappelé aux praticiens si l'on veut obtenir le résultat que l'on cherche.

Il est donc proposé la procédure suivante :

- **Organiser une première réunion** au cours de laquelle on discutera ensemble de l'ordonnancement, c'est-à-dire de l'ordre dans lequel les artisans interviendront sur l'opération. On insistera sur la nécessité de s'engager les uns vis à vis des autres sur les délais.

Au cours de cette réunion, on abordera également un certain nombre de problèmes techniques, comme l'étanchéité à l'air, et on examinera qui doit faire quoi et à quel moment. On retrouvera là la nécessité de respecter un ordonnancement rigoureux, le seul garant d'un bon résultat : effectivement si l'un des corps d'État ne respecte pas les délais sur lesquels il s'est engagé, les autres seront néanmoins obligés de continuer et une étape de l'étanchéité à l'air ne sera pas traitée, ce qui affaiblira les performances en fin d'opération.

- **Durant toute la phase de chantier**, le formateur sera à disposition du pilote afin de l'aider sur les difficultés organisationnelles ou techniques qu'il pourrait rencontrer. Il n'est pas question que le formateur fasse le travail à la place de l'équipe d'artisans, mais il pourra utilement les orienter de manière à ce qu'ils puissent conduire leur mission de façon correcte.
- **Au cours du chantier, deux visites sont prévues par le formateur.** Elles auront pour objectif de vérifier la mise en œuvre satisfaisante des travaux. Un regard tout particulier sera porté sur le mode de fixation de l'isolation, sur le traitement des ponts thermiques, sur la qualité de finition des surfaces, sur le soin apporté à l'étanchéité à l'air à toutes les étapes de la réalisation, sur la qualité de la réalisation des réseaux de ventilation double flux, sur le respect des puissances nécessaires pour l'installation de chauffage ainsi que sur la qualité de la mise en œuvre de celle-ci. Un test à la porte soufflante sera organisé par le formateur qui fournira le matériel et le mettra en place au cours de l'une des visites. Ce test aura lieu lorsque l'ensemble des éléments propres à l'étanchéité à l'air aura été terminé, mais à un moment où il est encore possible d'intervenir pour remédier aux défauts qui seraient constatés lors de ce test.
- **Le formateur procédera enfin à une visite de réception** afin de vérifier que l'ensemble des dispositions ont été mis en œuvre correctement et que l'ensemble des remarques a bien été pris en compte lors de la réalisation.

C'est à ce moment-là, si la réception permet d'accepter la réalisation des travaux, qu'il sera possible d'attribuer au groupement une **attestation lui permettant de justifier lors de ses démarches commerciales futures auprès des clients qu'il a bien participé avec succès à la formation.**

.....  
.....  
.....

➤ **Dates prévisionnelles :**

.....En fonctionnement depuis

2016.....  
.....

➤ **Modalités d’information/mobilisation des élus communautaires et communaux du territoire couvert par la Plateforme :**

..... Les élus participent à l’avancement de la dynamique de rénovation énergétique via les ateliers de la thématique Environnement – Transition Énergétique animés par la Vice-Présidente en charge de l’environnement et son délégué en charge de la transition énergétique.

.....  
.....  
.....  
.....

### **3- LIENS AVEC LES POLITIQUES LOCALES EXISTANTES ET PÉRIMÈTRE DU GUICHET UNIQUE**

➤ **Projets de territoire et/ou de planification en matière d’énergie/logement existants, en réflexion ou à venir (PCAET, TEPOS, PLH...) et cohérence avec le périmètre de la Plateforme :**

..... La Communauté de communes MACS s’est engagée par délibération de son conseil communautaire le 22 septembre 2014, dans une démarche de transition énergétique visant un territoire qui produit autant d’énergie, 100% renouvelable, qu’il en consomme. En d’autres termes, un territoire à énergie positive.

Les principaux enjeux de cette démarche sont :

- La préservation de l’environnement et la lutte contre le réchauffement climatique,
- Le maintien de la compétitivité des entreprises et du pouvoir d’achat des ménages, dans un contexte d’augmentation du prix des énergies,
- La création d’emplois, non-délocalisables, dans le domaine de la rénovation énergétique, de la construction et de l’exploitation des équipements de production d’énergies renouvelables.

L'animation de la démarche TEPOS de MACS est soutenue par l'ADEME depuis 2015, et a renouvelé son soutien, en association avec le conseil régional, via un nouveau contrat d'objectif depuis 2019.

Avec la nouvelle mandature, le territoire s'est engagé en 2019 dans la démarche de transition écologique « Néo Terra ». En 2020, La communauté de communes MACS et ses communes ont lancé un projet de territoire avec l'accompagnement de l'AUDAP, permettant d'intégrer la transition écologique et la cohésion dans ce territoire en pleine transformation. La continuité de ce projet de territoire sera notamment d'élaborer une feuille de route transition écologique opérationnel qui répondra aux exigences départementales, avec la stratégie de transition énergétique du CD40, et du Conseil Régional de Nouvelle-Aquitaine en respectant ses engagements « Néo Terra ».

.....  
.....  
.....  
.....

➤ **Liste et périmètre des programmes Anah existants ou à venir sur le territoire (OPAH, PIG) en précisant les maîtres d'ouvrages :**

.....Non  
concerné.....  
.....  
.....  
.....  
.....

➤ **La structure porteuse de la Plateforme est-elle délégataire des aides à la pierre (oui/non)?**

.....non.....  
**Si oui, de quel niveau :**.....

➤ **La structure porteuse est-elle agréée « opérateur Anah » ?**.....non.....

➤ **Périmètre du guichet unique proposé aux habitants :**

Plateforme de la rénovation énergétique

- Guichet unique « Habitat » intégrant les autres politiques habitat (adaptation des logements aux personnes âgées et/ou handicapées, insalubrité...)
- et/ou proposant des permanences de partenaires tels que CAUE, ADIL...

#### **4- RÉNOVATION DES COPROPRIÉTÉS :**

- **Un repérage/inventaire des copropriétés du territoire a-t-il déjà été effectué ?**.....Oui.....
- ...

**Si oui, quelles en sont les conclusions :** .....9510 sur le territoire.....

.....

.....

.....

- **Un diagnostic territorial a-t-il déjà été réalisé (localisation mais également caractérisation de ces copropriétés : typologie, fragilité...)** ?
- .....
- .....
- .....
- .....

- **Une stratégie d'action a-t-elle été définie ? Si oui laquelle ?**
- .....
- .....
- .....
- .....

- **Existe-t-il une démarche VOC ou POPAC en cours sur le territoire (préciser le porteur et le périmètre) ?**

.....Non.....  
.....  
.....  
.....  
.....

➤ **Existe-t-il une OPAH/PIG copropriété (ou avec un volet copropriétés) sur le territoire (préciser le porteur et le périmètre) ?**

.....Non.....  
.....  
.....  
.....  
.....

## MISSIONS, FONCTIONNEMENT ET MOYENS DE LA PLATEFORME DE RÉNOVATION ÉNERGÉTIQUE

### 5- PILOTAGE TECHNIQUE DE LA PLATEFORME

➤ **Préciser les modalités d'organisation mises en place pour assurer le pilotage technique de la Plateforme** au sein de la structure porteuse : service pilote, coordination entre services énergie et habitat, etc. :

..... La plateforme est pilotée par le service Environnement de MACS en collaboration avec les autres services (Habitat, Système d'Information, Communication).

.....  
.....  
.....  
.....

➤ **Nom du référent qui assure le pilotage technique de la Plateforme** (en précisant son service/collectivité de rattachement) :

.....Florian GABORIAUD / Environnement /  
MACS.....

**Email** :.....florian.gaboriaud@cc-  
macs.org.....

**Téléphone** :.....06 33 14 54  
62.....

**Temps dédié** :.....0,3  
ETP.....

**Autres missions assurées par ailleurs** :.....Stratégie énergie-climat –  
Pilotage du service Environnement – Administration de la SEM MACS Energies  
– Collaboration avec les projets transversaux de transition écologique –  
Développement des énergies renouvelables et des réseaux énergétiques –Lien  
techniques avec les structures institutionnelles environnementales (SITCOM,  
Syndicats de rivière, SYDEC...)  
.....  
.....

## 6- OBJECTIFS ET MISSIONS DE LA PLATEFORME

➤ **Présentation de la stratégie de la Plateforme** et liens avec les stratégies énergie/logement du territoire et les priorités du PREE (cf. Document 1-Cadre technique de l'AMI section « Enjeux et objectifs de la rénovation énergétique du logement en Nouvelle-Aquitaine »):

..... La communauté de communes Maremne Adour Côte-Sud a décidé de mener une action en faveur de la rénovation énergétique de l'habitat sur son territoire. Cette action fait partie d'une part de la feuille de route « Territoire à Energie Positive 2016-2020 » et d'autre part du Programme Local de l'Habitat.

La collectivité a décidé de mettre en place une Plateforme Locale de rénovation énergétique de l'habitat expérimentale avec comme objectif général de créer les conditions de massification de la rénovation énergétique des résidences principales. Cet objectif se traduit par deux actions principales et conjointes :

- Inciter les particuliers à rénover puis les accompagner (visites, montage de dossier de financement, suivi global)
- Mobiliser et former les professionnels du bâtiment : aide à la création de groupement d'artisans capable de proposer une offre de rénovation énergétique globale

La communauté de communes a décidé de s'engager pour la rénovation à très faible consommation d'énergie des maisons individuelles du territoire et plus particulièrement les résidences principales qui représentent 70 % du parc de logement.

Pour cela, elle a décidé, en pilote sur la Région Nouvelle-Aquitaine, de s'appuyer sur une méthode originale et opérationnelle de rénovation à très faible consommation d'énergie des maisons individuelles : le dispositif DORÉMI (Dispositif Opérationnel de Rénovation énergétique des Maisons Individuelles), déployé à l'échelle de la Région avec le programme Facilaréno depuis 2019.

.....  
.....  
.....  
.....

➤ **Objectifs quantitatifs prévisionnels du programme de la Plateforme**  
y compris éventuellement pour les missions optionnelles et les actes du secteur concurrentiel (*compléter le tableau ci-dessous et répercuter ces chiffres dans le Document 3 : Annexe financière au dossier de candidature*) :

ACTES	2021 Prévisionnel	2021 Réalisés au 30/08/2021	2022 Prévisionnel
<b>Missions obligatoires</b>			
<b>A1/</b> Information de 1er niveau/ménages	420	303	504
<b>A2/</b> Conseil personnalisé aux ménages	350	259	420
<b>A4/</b> Accompagnement des ménages travaux de rénovation globale	5	2	6
<b>C1/</b> Sensibilisation, communication, animation des ménages		2	
<b>C3/</b> Sensibilisation, communication, animation des professionnels			
<b>B1/</b> Information de 1 <sup>er</sup> niveau Petit tertiaire privé	100	0	120
<b>C2/</b> Sensibilisation, communication, animation du petit tertiaire			
<b>Missions optionnelles</b>			
<b>A2/</b> Conseil personnalisé (copros)			
<b>Conseil personnalisé copropriétés supplémentaires</b> (fonds Région)			
<b>A4 copros/</b> Accompagnement des copros travaux de rénovation globale			
<b>B2/</b> Conseil personnalisé Petit tertiaire privé	50	0	60
<b>Actes relevant du secteur concurrentiel</b>			
<b>A3/</b> Audit énergétique pour les ménages			
<b>A4bis/</b> Accompagnement des ménages et suivi des travaux (ménages)			
<b>A5/</b> Prestation de maîtrise d'œuvre (ménages)			
<b>A3 copros/</b> Audit énergétique pour les copropriétés			
<b>A4bis copros/</b> Accompagnement des ménages et suivi des travaux			
<b>A5 copros/</b> Réalisation de prestation de maîtrise d'œuvre			

➤ **Programmes de sensibilisation, communication, animation pour les ménages (dont les copropriétés), les professionnels et le petit tertiaire privé.**

*Merci de présenter ci-dessous les différents programmes prévisionnels de façon détaillée, et de répercuter ces éléments de façon synthétique, dans le Document 3 « : Annexe financière au dossier de candidature »-Onglet A1bis\_PgActionsSensib :*

.....Après 4 ans d'activité, une analyse psychosociale va être entamée en 2022 pour évaluer la pertinence du service et sa capacité à donner une vision accessible de la rénovation performante. Suite à ce travail de recherche, en partenariat avec l'université de Bordeaux, une stratégie marketing et une évolution de la plateforme sera mise en place. L'objectif est également de répondre aux besoins des habitants du territoire en fonction du type de public, de la typologie des bâtiments et de sa localisation.....

.....  
.....  
.....  
.....

➤ **« Petit tertiaire privé », merci de préciser la stratégie d'action prévue :**

.....Une réflexion sera entamée en 2022 avec l'Office de Tourisme Intercommunal pour cibler les hébergements touristiques à rénover. Cette logique suit la stratégie de développement touristique cherchant à développer l'activité en dehors de la période estivale.....

.....  
.....  
.....

➤ **« Copropriétés », merci de préciser la stratégie d'action prévue :**

.....Non prévue en 2022.....

.....  
.....  
.....

## 7- ORGANISATION POUR LA RÉALISATION DES ACTES METIERS

➤ **Détail des modalités de réalisation des actes métiers** (en régie, via un partenaire subventionné, via un prestataire dans le cadre d'un marché public) (cf. Document 1-Cadre technique de l'AMI section 3 « Mise en œuvre des missions et moyens humains») :

.....L'intervention de dorémi est en lien avec l'AMI facilaréno piloté par la Conseil Régional Nouvelle-Aquitaine. MACS est adhérent au réseau dorémi. Soliha 40 est prestataire de MACS via un marché à bons de commandes.....  
.....  
.....  
.....

➤ **Nombre d'ETP dédiés au fonctionnement de la Plateforme**

**En régie :**

- dont coordination de la Plateforme : ...0,3.....
- dont Conseillers FAIRE: .....
- dont autres agents (ex : accueil, standard...) : .....

**Structures de mise en œuvre :**

- dont coordination de la Plateforme : .....
- dont Conseillers FAIRE: .....
- dont autres agents (ex : accueil, standard...) : .....

**Prestataires :**

- dont coordination de la Plateforme : .....
- dont Conseillers FAIRE: ...0.6.....
- dont autres agents (ex : accueil, standard...) : ...0.1.....

➤ **Domaines de compétences techniques des Conseillers de la Plateforme:**

.....Thermiciens.....  
.....  
.....  
.....  
.....

➤ **Moyens techniques de la Plateforme :** Locaux (bureaux à disposition, accueil des demandeurs...), plateforme téléphonique, matériel...:

.....Accueil et permanence dans les locaux de  
MACS.....  
.....  
.....  
.....

➤ **Modalités de stockage/conservation pendant 9 ans des justificatifs techniques des actes réalisés :**

.....Serveurs MACS hébergés par Digital MAX (Saint-Geours-de-Maremne).....  
.....

➤ **Les outils numériques :**

**Pour rappel l’outil SARENOV doit être utilisé par les plateformes pour que les actes soient comptabilisés et financés (cf. Document 1-Cadre technique de l’AMI section 6 « Outils de suivi, justificatifs et indicateurs »)**

**Si vous n’utilisez pas SARENOV, précisez quel autre outil d’enregistrement des actes et de suivi des dossiers vous utilisez.**

...Clicmap  
.....  
.....  
.....  
.....

**Son Interopérabilité avec TBS est-elle déjà testée et opérationnelle (échange avec l’ADEME ?) ?**

.....Non.....  
.....  
.....  
.....  
.....

## 8- BUDGET PRÉVISIONNEL

➤ **Détail de la demande de soutien financier au titre du présent AMI et présentation du budget de la Plateforme :** [Merci de renseigner le Document 3 ou 3 bis « Annexe financière au dossier de candidature »- onglets A1\\_CalculSUB, A1bis\\_PgActionsSensib et A2\\_PlanFinanct](#)

➤ **En cas de portage par une structure associative, merci de préciser les modalités mises en place pour assurer une comptabilité analytique (traçabilité des 20% d'autofinancement par les EPCI) :**

.....  
.....  
.....  
.....

## MOBILISATION, ACCUEIL, PARCOURS PROPOSÉS

### 9- MOBILISATION DES PUBLICS CIBLES ET ACTEURS

➤ **Stratégie de communication envisagée** (ou déjà mise en place et son évolution, utilisation de la marque FAIRE.....) :

Les contacts sont aujourd’hui générés à 70 % par le bouche à oreille. Deux campagnes d’affichages sur bus/abribus sont déployés ainsi que des publicités dans les radios locales. rénoMACS est également représentés lors des salons en liens avec la transition énergétique.....

➤ **Stratégie de mobilisation des acteurs/partenaires relais** (CCAS, secrétariat de mairie...) :

...Les communes et les CCAS sont nos principaux relais. Des articles sont proposés pour être diffusés dans le journal municipal.....

### 10- ACCUEIL ET CONTINUITÉ DU SERVICE PUBLIC

➤ **Modalités d’accueil** : physique, téléphonique, numérique, lieux (si accueil physique), calendrier, plages d’ouverture...

...Numéro d’accueil dédié à rénoMACS avec accueil par le conseiller énergie. Inscription obligatoire via la plateforme internet pour bénéficier d’une visite à domicile.....

➤ **Présence sur le territoire, proximité avec les habitants** (permanences...) :

.....2 permanences par semaines les mercredis et vendredis après-midi.....

.....  
.....

➤ **Gestion du standard téléphonique** : personnel, organisation...

.....Standard par le conseiller  
énergie.....  
.....  
.....  
.....  
.....

➤ **Modalités pour assurer la continuité du service public** durant les périodes de congés des Conseillers ?

.....Pas de continuité de service. Répondeur mis en place pendant les jours de congés.....

**11- PARCOURS DES USAGERS**

➤ **Joindre en annexe le schéma détaillé et commenté du ou des parcours proposés par la Plateforme, en intégrant l’articulation avec les parcours OPAH/PIG des opérations programmées ANAH en cours ou en projet sur le territoire** (même si la structure ne porte pas d’opération programmée) (cf. Document 1-Cadre technique de l’AMI section 5.2 « Les missions des plateformes FAIRE »)

➤ **Partenariats envisagés avec les Maisons France Service** (à préciser et reporter dans le schéma mentionné ci-dessus)

.....Non.....  
.....  
.....  
.....  
.....

➤ **La Plateforme** (ou les collectivités impliquées) **prévo(en)t-elle(s) d'apporter des aides financières aux particuliers pour leurs travaux de rénovation énergétique** et si oui, lesquelles ?

.....

The infographic is titled "Aides financières de MACS" in a green box. Below the title, there are two blue panels, each shaped like a house roof. The left panel features a white outline of a roof and contains the text: "500 €\*", "Aide pour l'isolation de votre toiture", "En matériaux biosourcés", and "Cumulable aux autres aides (ANAH, CEE...)". The right panel features a white outline of a house and contains the text: "5 000 €\*", "Aide pour la rénovation basse consommation de votre logement", and "Cumulable aux autres aides (ANAH, CEE...)". Both panels include the "réno MACS" logo and a small box with the text "LABORATOIRE D'INNOVATION POUR LE BÂTIMENT CRÉANCE VESTE". A note at the bottom of each panel reads "\* Sous condition de ressources".

(\*): Isolants bio-sourcés = meilleure qualité d'isolation (résistance à l'humidité et protection contre les surchauffes estivales) et un bilan environnemental amélioré.

6 6

.....

.....

**FICHE COORDONNÉES DE LA PLATEFORME  
POUR COMMUNICATION AUPRES DU PUBLIC**

➤ **Nom de la Plateforme:**

.....réno'MACS.....  
.....

➤ **Courriel :**

.....renovation.habitat@cc-

macs.org.....

➤ **N° de téléphone :**

.....05 58 70 00

22.....

➤ **Adresse de la Plateforme (accueil physique) :** .....All. des camélias, 40230 Saint-Vincent-de-Tyrosse.....

➤ **Adresse site Web (si existant) :**

.....reno.cc-

macs.org.....

➤ **Adresse, jours et horaires de tous les accueils physiques :**

**Permanence n°1 :**

**Nom :** .....

**Adresse :** ..... All. des camélias, 40230 Saint-Vincent-de-Tyrosse

.....

**Jours et Horaires d'ouverture :** .....Mercredi – Vendredi : 13h30 – 16h30.....

**Nom :** .....

**Adresse :** .....

**Jours et Horaires d'ouverture :** .....

.....

➤ **Informations diverses :**

.....  
.....  
.....  
.....



**FICHE COORDONNÉES DE LA PLATEFORME  
POUR LA BASE DE DONNÉES RÉGIONALE**

**Coordonnées des utilisateurs devant accéder aux outils numériques du programme SARE**

**Utilisateur 1 :**

**Nom :**

.....Gaboriaud.....

.....

**Prénom :**

.....Florian.....

**Email :**

.....florian.gaboriaud@cc-macs.org.....

**N° de téléphone :** .....06 33 14 54 62.....

**Structure de rattachement (employeur) :**

.....MACS.....

**Direction/Service**

**de**

**rattachement :**

.....Environnement.....

**Fonction**

**:**

.....Responsable

**Energie-**

**Climat.....**

**Actes SARE réalisés par l'utilisateur (le cas échéant) :**

.....  
.....

**Demande accès :**

IntraFAIRE

SARENOV

TBS

**Utilisateur 2 :**

**Nom :**

.....GUERIN.....

**Prénom :** ...Harold.....

**Email :**

thermiciens.landes@soliha.fr.....

**N° de téléphone :** 05 58 70 00 22.....

**Structure de rattachement (employeur) :** Soliha 40.....

Direction/Service de rattachement : Energie.....

Fonction : Thermicien conseil.....

Actes SARE réalisés par l'utilisateur (le cas échéant) :

A1 C1 A2 A4.....Demande accès :

IntraFAIRE

SARENOV

TBS

Utilisateur 3 :

Nom : .....

Prénom : .....

Email : .....

N° de téléphone : .....

Structure de rattachement (employeur) : .....

Direction/Service de rattachement : .....

Fonction : .....

Actes SARE réalisés par l'utilisateur (le cas échéant) :

.....

.....

Demande accès :

IntraFAIRE

SARENOV

TBS

Utilisateur 4 :

Nom : .....

Prénom : .....

Email : .....

N° de téléphone : .....

Structure de rattachement (employeur) : .....

Direction/Service de rattachement : .....

Fonction : .....

Actes SARE réalisés par l'utilisateur (le cas échéant) :

.....

.....

Demande accès :

IntraFAIRE

SARENOV

TBS

**Utilisateur 5 :**

Nom : .....

Prénom : .....

Email : .....

N° de téléphone : .....

Structure de rattachement (employeur) : .....

Direction/Service de rattachement : .....

Fonction : .....

Actes SARE réalisés par l'utilisateur (le cas échéant) :

.....

.....

**Demande accès :**

IntraFAIRE

SARENOV

TBS

**Utilisateur 6 :**

Nom : .....

Prénom : .....

Email : .....

N° de téléphone : .....

Structure de rattachement (employeur) : .....

Direction/Service de rattachement : .....

Fonction : .....

Actes SARE réalisés par l'utilisateur (le cas échéant) :

.....

.....

**Demande accès :**

IntraFAIRE

SARENOV

TBS

**Utilisateur 7 :**

Nom : .....

Prénom : .....

Email : .....

N° de téléphone : .....

**Structure de rattachement (employeur) :** .....

**Direction/Service de rattachement :** .....

**Fonction :** .....

**Actes SARE réalisés par l'utilisateur (le cas échéant) :**

.....

.....

**Demande accès :**

IntraFAIRE

SARENOV

TBS

**Utilisateur 8 :**

**Nom :** .....

**Prénom :** .....

**Email :** .....

**N° de téléphone :** .....

**Structure de rattachement (employeur) :** .....

**Direction/Service de rattachement :** .....

**Fonction :** .....

**Actes SARE réalisés par l'utilisateur (le cas échéant) :**

.....

.....

**Demande accès :**

IntraFAIRE

SARENOV

TBS