

« MERCREDI DES PROS »

« Comment vendre ses prestations en écoconstruction ? »

Compte rendu de l'atelier d'analyse de la pratique professionnelle – Mercredi 15 Juin 2016

LE PRINCIPE

Les **mercredis des pros** sont des ateliers proposés par Concarneau Cornouaille Agglomération et l'association Approche Ecohabitat. Sous la forme d'**ateliers d'échanges de la pratique professionnelle**, ils s'inscrivent dans le cadre du **laboratoire d'innovation pédagogique** porté par l'association Approche Ecohabitat et soutenu par la Région Bretagne et la DHUP (Direction de l'Habitat, de l'Urbanisme et des Paysages). Ce projet innovant au niveau social, pédagogique et technique cherche la montée en compétences des professionnels et des acteurs du bâtiment au sens large, dans le domaine de la construction durable. Les ateliers d'échanges de la pratique professionnelle représentent un réel temps d'échanges et de formation autour de problèmes concrets. Ils permettent à chacun de prendre conscience de ses acquis, ainsi que de se former au contact des autres. Tous les participants sont détenteurs d'un savoir à partager. C'est une reconnaissance des savoirs acquis par la pratique du métier.

PARTICIPANTS

1	Croguennec	Pierre-Yves	Eco-construction bois, habitat passif
2	Glaz	Sébastien	Plombier chauffagiste
3	Guennoc	Soizic	Conceptrice en écohabitat
4	Hamon	Jean-François	charpentier ossature bois
5	Lamanda	Christiane	Consultante Habitat et Jardins
6	Le Duigou	Audrey	Chargée de mission APPROCHE
7	Le Rouzic	Pierre	CIE
8	Le Roy	Yves	Menuisier agencement
9	Le Ster	Sandrine	Menuisier agencement
10	Quinson-scoarnec	Maguelonne	Architecte urbaniste
11	Robidou	Franck	Menuisier Charpentier
12	Le Guennec	Anne	Maitre d'œuvre
13	Boucher	David	
14	Letellier	Steven	Eco-construction bois, habitat passif
15	Brélivet	Jean-Yves	Maitre d'œuvre

Problématique : « Comment vendre ses prestations en écoconstruction ? »

Début de la séance : 18 h 15 / Animateur : Jean-Yves Brélivet

1/ Présentation de l'association APPROCHE-Ecohabitat

APPROCHE-Ecohabitat, est un réseau de plus de 120 adhérents impliqués dans une démarche d'écohabitat en Bretagne : professionnels, institutionnels, citoyens. L'association a pour objectif de promouvoir un habitat, des lieux de vie et de travail sains, économes en ressources, matériaux et énergie, respectueux de l'environnement, de la culture et des générations futures. Pour cela, elle organise de nombreuses actions tout au long de l'année : formations, conférences, ateliers, café-débats, journées de l'écoconstruction, etc.

En savoir plus : <http://www.approche-ecohabitat.org>

2/ Présentation du lieu : Ecopôle de Concarneau

Fin mars 2015, Concarneau Cornouaille Agglomération confiait la gestion et l'animation de l'Ecopôle à APPROCHE-Ecohabitat. Concept original et inédit en Cornouaille, le bâtiment est dédié à l'écoconstruction. Situé à l'entrée de Concarneau, il est ouvert au grand public comme aux professionnels. A travers une exposition, des animations, des formations, l'objectif est de favoriser l'échange, le partage et l'acquisition de connaissances autour de l'écoconstruction.

3/ Présentation de l'atelier et de son déroulement

L'atelier d'analyse de la pratique professionnelle, appelé « Mercredi des pros », s'inscrit dans le cadre du laboratoire d'innovation pédagogique. Le but est de solliciter des échanges de points de vue et de savoir-faire, d'évoquer des retours d'expériences, autour d'une discussion réfléchie sur une problématique donnée. Le déroulement de ces ateliers est le suivant :

- Exposé de la problématique par le témoin, avec chacune des questions complémentaires aidant à cibler le sujet.
- Les participants entament une discussion/réflexion sur chacune des questions en essayant de réfléchir à la problématique, sans tenter de répondre aux questions.
- Des propositions de remédiations et suggestions d'amélioration sont ensuite faites par les participants. Ils peuvent aussi faire part de leur expérience.

4/ Exposé de la problématique par Franck Robidou

De plus en plus de petites entreprises disparaissent à cause de la concurrence. Comment vivre de son métier et savoir vendre son savoir faire à sa juste valeur ? Il est nécessaire de connaître le montant de ses charges pour ainsi calculer son prix de revient et sa marge.

Les clients peuvent ne pas comprendre le surcoût par rapport à d'autres devis. Comment se comporter, argumenter et se vendre ?

Les questions exposées sont les suivantes :

- Mon prix de vente me permet-il de vivre correctement ?
- L'empathie envers mon client ne m'empêche-t-elle pas de vendre mes prestations à leur juste prix ?
- Comment faire justifier l'éventuelle plus-value entre les éco-matériaux et les matériaux conventionnels ?

5/ Questionnements et discussion autour de la problématique

Suite à un bref échange entre participants, nous avons choisi de développer certains points :

- Comment connaître ses charges, son prix de revient et sa marge ?

Il est nécessaire de prendre le temps d'établir ces calculs (prix de vente à l'heure). Cette démarche est généralement faite au début de l'activité professionnelle mais doit être réévaluée de temps en temps. Il existe des formations si nécessaire (ex : CCI). Il est aussi possible de s'appuyer sur des experts comptables.

Pour une meilleure gestion de son budget, il semble important de demander un acompte à ses clients.

L'autoévaluation peut également permettre de progresser : effectuer un bilan des travaux finis pour évaluer le gain/la perte, et le nombre d'heures allouées à chaque tâche. Cela peut permettre de mettre en évidence ce qui fait perdre du temps, dans le but de l'optimiser ou de l'organiser autrement.

- Estimer le coût d'un projet

Certains clients veulent tout de suite connaître le prix de leur futur projet. Pour le grand public, écoconstruction signifie souvent « surcoût ». Or, il faut trouver une manière de dire que ce n'est pas la bonne approche à avoir.

Il faut tenter de connaître le budget et les envies du client, ce qui n'est pas toujours facile à obtenir. Astuce : demander comment ils comptent financer leur projet.

Le fait de ne pas donner de prix en expliquant qu'il ne peut pas se calculer « à la louche » peut être vu comme un gage de qualité.

- Assumer son prix

Les participants utilisent différentes manières pour remettre leurs devis : mail, main propre, téléphone. Tous sont d'accord sur le fait qu'il faut pouvoir justifier son prix, sans le négocier à la baisse.

- Comment se vendre ? (éthique, technique)

Nous constatons que les clients peuvent avoir 3 entrées différentes pour s'orienter vers l'écoconstruction :

- Viser la performance énergétique,
- Viser la qualité sanitaire,
- Par conscience environnementale – acte militant.

Il convient donc d'adapter son discours en fonction des convictions du client.

Les techniques commerciales sont souvent mal vues par les professionnels de l'écoconstruction car font référence aux techniques de construction conventionnelles. Il est pourtant nécessaire de savoir vendre son savoir-faire en écoconstruction pour les « contrer ».

Nous constatons un manque de connaissances sur ces techniques. Existe-t-il des formations de technico-commercial appliquée au domaine de l'écoconstruction ?

- Comment rassurer le client sur le choix des matériaux ?

La plupart des clients ont entendu plusieurs avis différents et sont perdus. Il y a toujours l'idée selon laquelle les matériaux éco-conçus coûtent plus chers. Il convient donc d'expliquer qu'une réflexion approfondie sur la conception du projet en écoconstruction permettra de ne pas entraîner de surcoût (conception bioclimatique, diminuer l'emprise au sol, réfléchir à l'usage des pièces, etc.).

Idée : faire témoigner des anciens clients, proposer de venir à des portes ouvertes, diriger les clients vers les espaces info-énergie (conseils techniques et aides financières).

- Statuts, organisation économique

Il existe plusieurs modèles : EURL, SARL, micro-entreprise, coopérative d'activité et d'emploi, SCOP, TOB, etc.

Il semble difficile de trouver le bon statut pour les professionnels de l'écoconstruction.

Comment travailler autrement et de manière collective ?

Comment interagir en intelligence (en amont du chantier) avec les autres intervenants de l'acte de bâtir et de la structure pour porter un projet coopératif sans tomber dans le CMI (contrat de construction de maison individuelle) ?

6/ Conclusion

En tant que professionnel de l'écoconstruction, il est indispensable d'assumer son prix/son devis et de savoir l'expliquer, voire le justifier. Pour cela, il semble nécessaire d'avoir évalué en amont ses charges, son prix de revient, et la marge souhaitée.

Cet atelier a également montré l'importance de savoir se vendre, et d'être « son propre technico-commercial ». Pour cela, il faudrait que des formations soient adaptées au domaine de l'écoconstruction, ce qui semble difficile à trouver pour le moment.