

ADEME



RÉGION  
Nord-Pas de Calais

Agence de l'Environnement  
et de la Maîtrise de l'Énergie

BTP **SCOP**  
*Entreprises*

FÉDÉRATION NORD DES SCOP BTP



# Groupements d'entreprises offre globale: retours d'expériences

## NORDBAT 2012

# Qu'est ce qu'un groupement permanent d'entreprises d'offre globale?

- **Notion de groupement permanent**  
Un certain nombre d'entreprises montrent souhaitent développer un outil commun durable.
  - **Notion d'offre globale**  
des métiers complémentaires qui peuvent être commercialisés ensemble *(exemple: des compétences de menuiserie, isolation, ventilation, chauffage/plomberie s'associent pour proposer une rénovation énergétique efficace de l'habitat).*
- ⇒ **Type de structures non ciblées par l'étude**
- ⇒ Réseaux informels;
  - ⇒ Groupements d'achats;
  - ⇒ Groupements momentanés;

# Bilan du retour d'expériences

- **60 groupements repérés** sur internet et la presse spécialisée;
- **20 groupements interviewés**, originaires d'une dizaine de régions de France et de Belgique;

# Thèmes abordés par le retour d'expériences

Quelle intégration de l'offre globale ?

**Quels métiers/compétences constituent le groupement ?**

Neuf ou rénovation ?

**Quels sont les moyens de communication pour faire connaître l'offre globale ?**

Quel est la capacité du groupement à accompagner le client / maître d'ouvrage avant la phase devis ?

Est-ce que le groupement sait réaliser des études de conception ?

Comment les entreprises membres du groupement se coordonnent pour présenter l'offre globale ?

**Quelle est la responsabilité juridique de la structure « groupement » ? Comment est-elle assurée ?**

Comment les membres d'un groupement se coordonnent sur un chantier ?

**Quels sont les modes de financement de la « structure groupement » ?**

Les groupements disposent-ils d'une charte et/ou d'un règlement intérieur ?

**Quelle forme juridique les groupements ont privilégié ?**

Quelles formations particulières ont été suivies par les membres en rapport avec leur activité en groupement ?

Qu'est ce qui a favorisé le développement du groupement ?

Quels sont les obstacles au développement du groupement ?

# Retours d'expériences

- Métiers présents dans les structures (groupements ou réseaux);

METIERS	
Expertise thermique (thermicien indépendant ou intégré à une société, bureau d'études thermiques)	58%
Architecte	25%
Fournisseur matériaux	25%
Travaux	100%
Associations	17%
Collectivités	8%

- Compétences travaux les plus courantes (du plus au moins rencontré): isolation, plâtrerie, menuiseries, charpente, électricité, peinture, maçonnerie, plomberie, chauffage...

⇒ On retrouve les compétences nécessaires pour mettre en œuvre une rénovation énergétique;

# Retours d'expériences

- Comment le groupement se fait connaître?

<b>Démarchage client</b>	
Marque commerciale commune d'offre globale	<b>100%</b>
Communication de la marque à travers les différents membres (pelliculage camion...)	<b>38%</b>
Une entreprise leader porte le projet de groupement	<b>25%</b>
Site web spécifique pour le groupement	<b>50%</b>
Plaquette de communication commune	<b>25%</b>
Chantiers ouverts au public pour promouvoir groupement	<b>13%</b>
Encarts publicitaires dans la presse	<b>13%</b>
Stand commun sur salons spécialisés	<b>50%</b>

⇒ Tous les outils ci-dessus participent à la reconnaissance de la « marque groupement »; au-delà du client, la plupart des groupements ont reconnu que la mise en place de ces outils ont permis de « souder » les équipes qui les constituent.

# Retours d'expériences

- Quel niveau de fédération dans l'offre commerciale globale?

Remise de prix	
un seul devis pour l'ensemble des travaux	<b>38%</b>
un devis par entreprise, remis ensemble ou dans un même délai	<b>25%</b>
pas de règle	<b>38%</b>

⇒ Une majorité de groupements remettent leur(s) offre(s) de manière coordonnée, pour montrer au client sa capacité à travailler ensemble.

# Retours d'expériences

- Groupements: structuration de la relation client
  - Quelle responsabilité pour le groupement?

Assurance de l'ensemble des travaux	
pas concernés car chacun est responsable de ses travaux	<b>63%</b>
le groupement est assuré pour l'ensemble de ses membres	<b>38%</b>

- ⇒ On retrouve les groupements qui remettent un seul devis pour l'ensemble des prestations. C'est plus complexe à mettre en œuvre, mais c'est aussi un argument plus efficace pour le client, qui n'a qu'un seul interlocuteur qui ne reporte pas sa responsabilité sur un autre. C'est donc un gage de qualité.
- ⇒ Les artisans ayant mis en œuvre cette assurance ont appliqué les assurances du contrat CMI (construction maison individuelle) à la rénovation.



# Retours d'expériences

- Financement du groupement

⇒ Pour prendre en charge la communication, les éventuelles assurances et emploi partagé.

- Commission sur les devis de travaux obtenus par le groupement (parfois avec exemption de commission sur le devis qui apporte le chantier);
- Droit d'entrée au groupement;
- Cotisation annuelle obligatoire;

# Retours d'expériences

- Statuts juridiques rencontrés

**Il n'y a pas de réponse unique, mais des solutions différentes suivant la nature du projet et la volonté de se regrouper:**

- **Aucun statut:** tester un marché avant de se lancer;
- **Association:** formaliser des liens sans engager trop de moyens;
- **SARL coopérative artisanale:** regroupements d'artisans pour obtenir des taux d'assurances intéressants;
- **SARL / SCOP SARL / SCIC SARL:** des choix différents qui dépendent des initiateurs du groupement;
- **SAS:** une association de sociétés plus importantes en capital;
- **EURL:** pas propice au groupement;