

Manager un projet passif performant sans surcoût

Pour qui :

- Maîtres d'ouvrage publics et privés, résidentiel et tertiaire, souhaitant passer à l'action sur des projets concrets ou en préparation (en neuf comme en rénovation)
- Architectes, maîtres d'œuvre et autres professionnels certifiés CEPH ou formés souhaitant développer leur activité
- MOA, AMO, promoteurs, MOE confrontés à des choix d'arbitrage, de prescription, de négociation

Objectifs :

- Répondre aux interrogations globales concernant les concepts et la mise en œuvre des bâtiments passifs
- Comprendre les principes de « stratégies de projets Passivhaus
- Mener aux bons arbitrages de la maîtrise d'ouvrage en fonction de la procédure de marché : prescriptions programme, règlement de consultation, déroulement du concours ou de l'appel d'offres
- Savoir manager le projet Passivhaus en fonction de la procédure de marché et sans surcoût, avec un focus sur la phase d'avant-projet
- Explorer des cas concrets et collaborer sur des projets en préparation ou en cours pour identifier et améliorer les éléments d'appel d'offres ou d'avant-projet à recaler

Méthode pédagogique :

- Sessions interactives pour encourager les questions et les discussions
- Études de cas pour illustrer les concepts et techniques abordés
- Ateliers collaboratifs pour favoriser l'apprentissage par la pratique
- Feedback personnalisé des experts pour améliorer les compétences des participants

Durée, modalité d'apprentissage, nombre de participants, prérequis :

2 jours (15 heures) - en présentiel ou distanciel - 8 à 14 stagiaires par session - aucun prérequis nécessaire

Ressources fournies

- Supports de cours présentés en format PDF
- Accès à des outils d'évaluation des performances passives
- Modèles de présentations commerciales adaptés

Manager un projet passif performant sans surcoût

Tarifs :

Présentiel : 1 700 euros HT* (soit 2 040 euros TTC*)

Distanciel synchrone : 1 275 euros HT* (soit 1 530 euros TTC*)

*-10% pour les adhérents à l'association La Maison du Passif

Programme :

Module 1 – Rappel des grands principes et avantages du Passivhaus – Freins et idées reçues (3,5h)

Contenu :

- Pourquoi aller vers le Passif ? Quels avantages pour le bâtiment livré ?
- Le Passif, quesako ? Solutions techniques habituelles selon la typologie de bâtiment
- Comprendre les freins psychologiques au changement et savoir apporter les réponses adéquates ; exemples d'idées reçues : esthétique, confort d'été, coûts de construction
- Exemples de projets réalisés de différentes typologies

Objectifs pédagogiques :

- Expliquer l'intérêt du standard passif
- Comprendre le concept de bâtiment passif
- Savoir lever les freins et répondre aux objections
- Illustrer la pratique

Module 2 : Stratégie de projet du côté de la maîtrise d'ouvrage (MOA) ou de l'AMO (3,5h)

Contenu :

- Les avantages du Passif pour le management du projet
- Comment répondre aux freins liés au Passif pour la MOA ?
- Connaissances en interne MOA et importance d'une AMO en fonction du projet
- Éléments de rédaction indispensables dans les pièces de marché (Programme, cahier des charges de MOE, AAPC, RC), selon les différentes procédures de marché
- Déroulement des procédures de marché (analyses, jurys, négociations) : retours d'expériences

Manager un projet passif performant sans surcoût

Objectifs pédagogiques :

- Mettre en évidence les bénéfices du passif pour la maîtrise d'ouvrage
- Savoir répondre aux freins et objections de la MOA
- Appréhender le rôle des compétences internes et externes
- Maîtriser les éléments contractuels essentiels
- Comprendre le déroulement des procédures de marché

Module 3 : Stratégie de projet du côté de la maîtrise d'œuvre (MOE) (3,5h)

Contenu :

- « Commercialisation du Passivhaus » : savoir présenter et valoriser un projet passif. Répondre à un appel d'offres public ou privé
- Comment gagner un projet en Passivhaus sans que ce soit demandé
- Simulation de pitches commerciaux
- Le Passif : une opportunité de développement pour la maîtrise d'œuvre

Objectifs pédagogiques :

- Savoir présenter et valoriser un projet passif
- Développer une stratégie proactive de réponse commerciale
- Renforcer ses compétences en communication et persuasion
- Identifier le passif comme levier de développement pour la maîtrise d'œuvre

Module 4 : De la mise au point de projet jusqu'à la fin de l'année de parfait achèvement (2h)

Contenu :

- Maîtriser le budget : approche de conception collaborative, en phases Esquisse,
- Négociation et mise au point, avant-Projet
- Maîtriser le budget : retours d'expérience concrets de projets passifs au même prix voire moins chers qu'un bâtiment réglementaire (méthodes, anecdotes, diversité des leviers de réduction des coûts)
- Contrôle qualité et checklist de tâches, de la phase ESQ à la fin de l'année de parfait achèvement.

Objectifs pédagogiques :

- Maîtriser la gestion budgétaire dans un projet passif
- Analyser des retours d'expérience concrets
- Renforcer la maîtrise du contrôle qualité

Manager un projet passif performant sans surcoût

Module 5 : Atelier collaboratif – Projets à venir ou en cours (essentiellement des participants) (2,5h)

Contenu :

- Analyses et améliorations de documents de consultation (AAPC, RC, programme, cahier des charges de MOE...)
- Analyses et améliorations de projets au stade Esquisse ou avant-projet

Objectifs pédagogiques :

- Analyser et améliorer les documents de consultation
- Évaluer la qualité des projets aux phases initiales

 Cette formation vous permettra de maîtriser les aspects techniques, stratégiques et commerciaux des bâtiments passifs, tout en appliquant vos connaissances à des projets concrets. Vous serez à même de concevoir, optimiser et promouvoir des projets passifs avec succès.

Modalités de suivi :

- Feuille de présence
- Échanges réguliers
- Ateliers collaboratifs
- Questionnaire de satisfaction en fin de formation

Accessibilité handicap :

Formation accessible aux personnes en situation de handicap. Pour toute demande d'adaptation, contacter le référent handicap : Mailys Pupier m.pupier@lamaisonpassive.fr

Financer sa formation :

Pour en savoir plus sur les possibilités de financement de votre formation, consultez [notre page dédiée](#).