

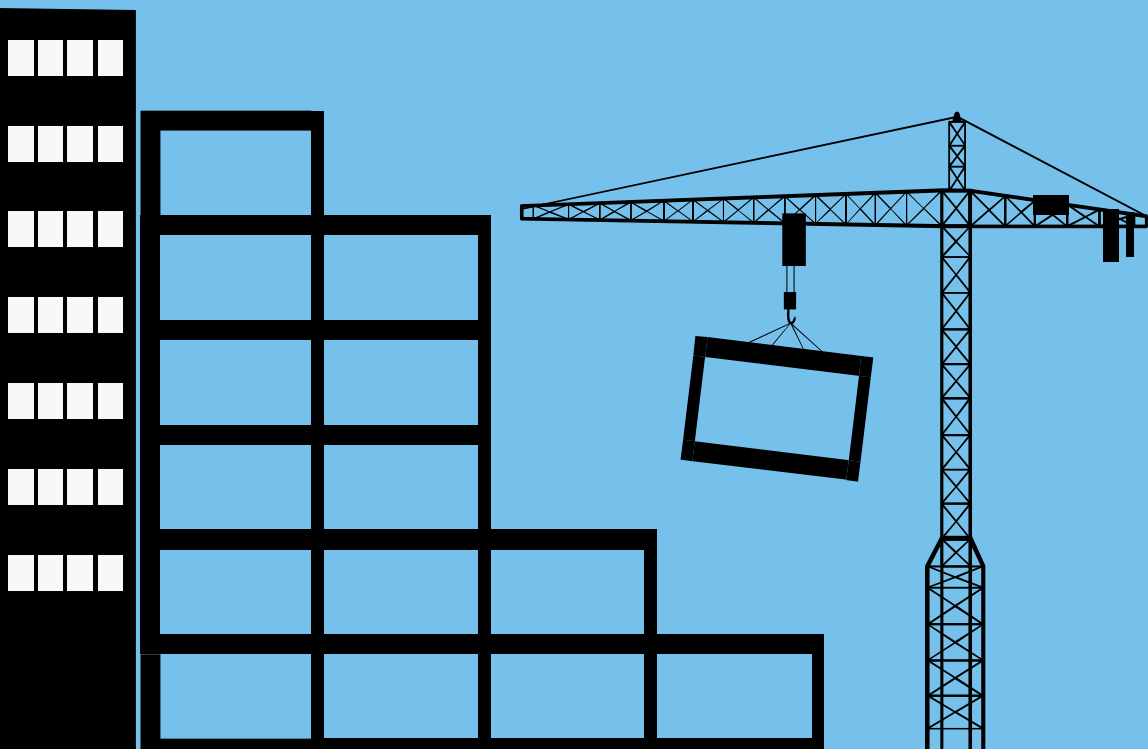
# HORS SITE

*Conseil*



Sourcing rénovation  
énergétique.

31/01/2023



## PARTIE 1

## Présentation du cabinet HORS SITE CONSEIL

## PARTIE 2

## Le sourcing industriel Rénovation massifiée



Vers une **TRANSFORMATION STRUCTURELLE** du **BÂTIMENT**

**NOTRE  
VISION**

## 4 DEFIS à relever **EN MÊME TEMPS**

Des bâtiments  
intelligents...



**DIGITALISATION**

...respectueux de  
l'environnement...

**BAS CARBONE**

...adaptés  
aux usages...

**ÉVOLUTIVITÉ**

...rapides et moins  
chers à construire.

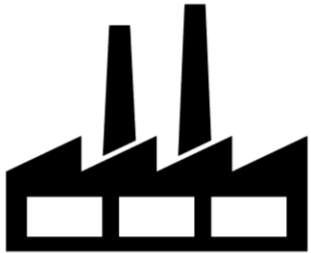


**INDUSTRIALISATION**

# SORTIR de la LOGIQUE CHANTIER pour LE NEUF et LA RENOVATION

**NOTRE  
CONVICTION**

**FABRIQUER**  
en atelier ou  
en usine



## DES GAINS SIGNIFICATIFS

Réduction de l'empreinte Carbone

Réduction des coûts

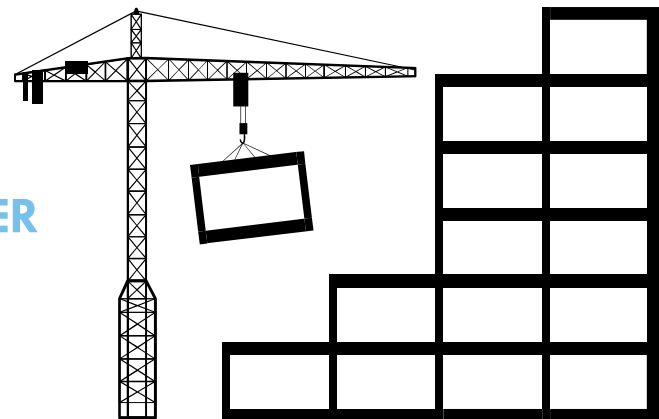
Réduction des délais et nuisances

Amélioration des conditions de travail

Amélioration de la sécurité

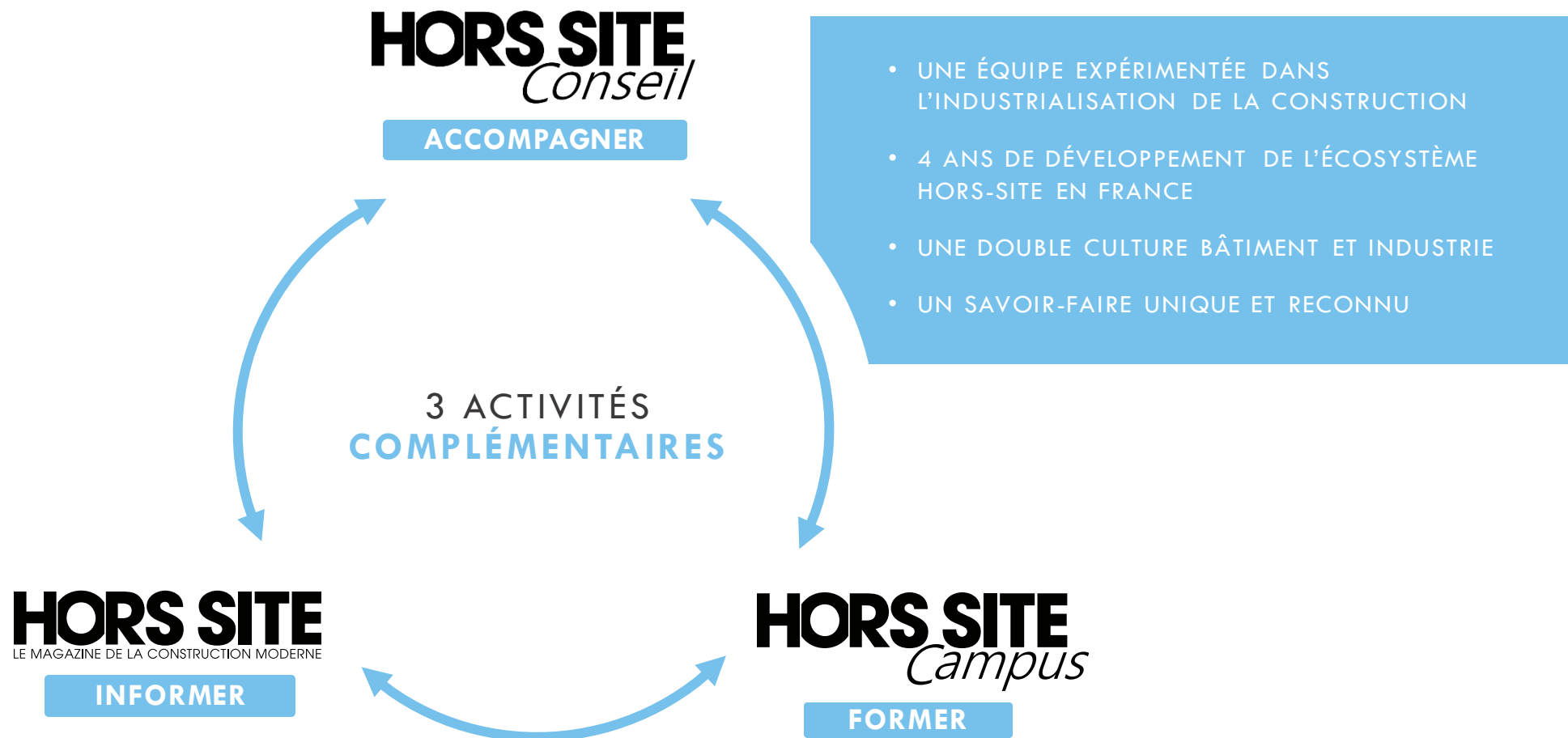
Création d'emplois

**ASSEMBLER**  
sur le  
chantier



Notre mission : Développer une **FILIÈRE INDUSTRIELLE D'EXCELLENCE** grâce à la construction hors-site

**LE GROUPE  
HORS-SITE**



**HORS SITE**  
*Conseil*

Un réseau d'acteurs **PASSIONNES** et **ENGAGES** pour le développement du hors-site

DONNEURS D'ORDRE

INDUSTRIELS

CONCEPTEURS

# HORS SITE

INSTITUTIONNELS

ENTREPRISES DU BATIMENT

ACTEURS DU DIGITAL

**HORS SITE**  
*Conseil*

**NOTRE  
ECOSYSTEME**



## CONSEIL STRATEGIQUE

Prise de conscience et diagnostic



Définition de scénarios de transition



Définition de plan d'action



## NOS MISSIONS DE CONSEIL ET D'ASSISTANCE A MAITRISE D'OUVRAGE

## AMO PROJET

Etude de faisabilité hors-site



Accompagnement à la conception hors-site du projet



Consultation des industriels et attribution du marché



Suivi de la relation client/fournisseur et retour d'expérience

## AMO PRODUIT

Identification des marchés et des produits industrialisables



Accompagnement à la conception hors-site du produit



Consultation des industriels et mise au point des contrats cadre



Suivi de la relation client/fournisseur et retour d'expérience



Une **ÉQUIPE DYNAMIQUE** et **PERFORMANTE** qui intervient  
au niveau national

**NOS  
MOYENS**

**DES BUREAUX à PARIS et LYON**

**DES CONSULTANTS SPÉCIALISÉS**

un pôle dédié à la **maîtrise d'ouvrage**

un pôle dédié à la **supply chain**

**DES PARTENAIRES**

Spécialistes de la mise en place de sites  
industriels

Experts techniques



PARTIE 1

Présentation du cabinet HORS SITE CONSEIL

PARTIE 2

**Le sourcing industriel « Rénovation massifiée »**

## Parc Immobilier à rénover

- 34 Organismes D'habitat Social
- Parc de 183 500 Logements
  - 5000 logements construits / an
  - 1000 logements commercialisés en accession sociale / an
  - 330 m€ / an d'investissement en réhabilitation et gros entretien



1 M€ / an d'investissement dans le  
domaine du bâtiment en Bretagne

**La rénovation industrialisée hors-site**

**La connaissance des acteurs industriels  
français et régionaux**

**La maîtrise du risque vis-à-vis de  
ce type de projet innovant**

**L'analyse des discours des acteurs et le regard  
critique sur leur positionnement**

# Contexte Général

## Parc Immobilier à rénover : Le parc immobilier

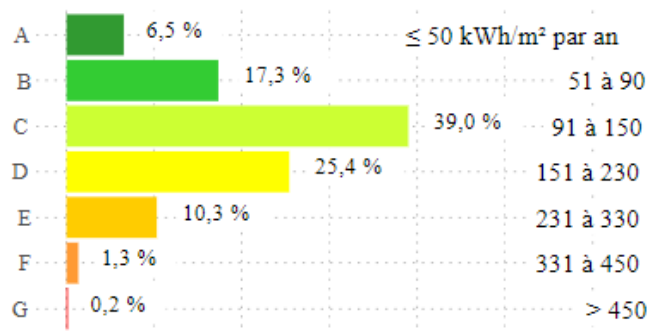
Analyse du parc : Données transmises

→ 18350 Logements analysés

→ 3850 avec données énergétiques

### Répartition des logements selon leur classe de consommation d'énergie au 1er janvier 2022

Unité : %

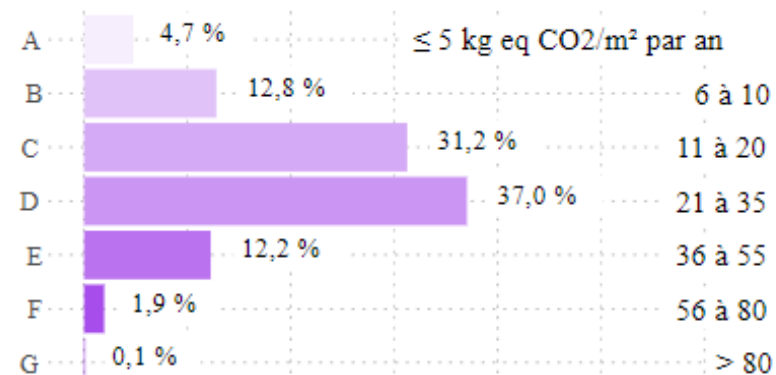


Champ : logements ayant un DPE renseigné

Source : SDES, RPLS au 1er janvier 2022

### Répartition des logements selon leur classe d'impact des consommations d'énergie sur l'effet de serre au 1er janvier 2022

Unité : %



## Stratégie de rénovation

En appliquant les ratios donnés par l'analyse du parc, on obtient :

- 400 logements de classe G : Échéance 2025 (Stratégie et lancement 2023)
- 2400 logements de classe F : Échéance 2028 (Stratégie et lancement 2024)
- 19000 logements de classe E : Échéance 2034 (Stratégie et lancement 2025 - Plan de continuité)
- 47000 logements de classe D : Echéance 2050

Environ 2500 Logements par an jusqu'en 2050

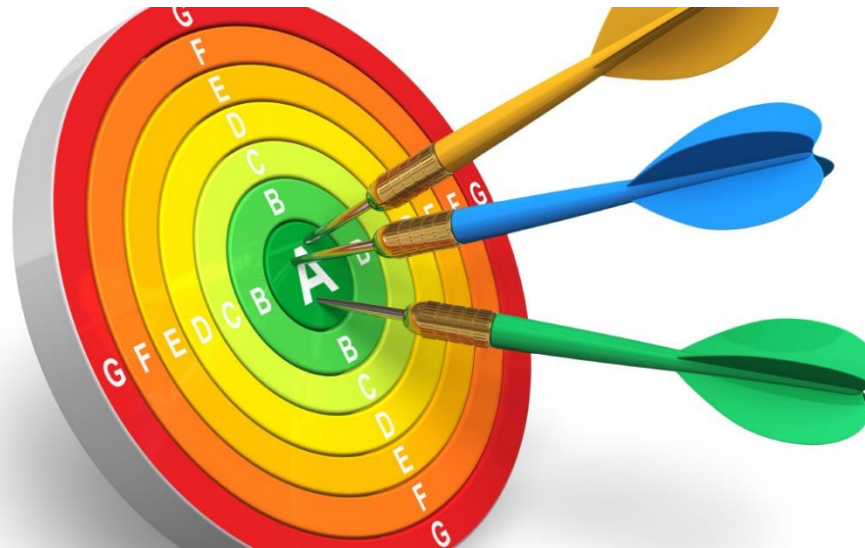
## STRATEGIE DE RENOVATION RETENUE

Objectif ENERGETIQUE :

L'objectif  $E=0$  reste visé lorsqu'il est atteignable. Cet objectif peut être atteint par deux systèmes :

- 1 : La mise en place de systèmes d'isolation et production ECS + Ventilation
- 2 : La mise en place de production d'énergie en revente ou Autoconsommation.

*Les deux approches seront donc envisagées dans les questionnaires sur le plan financier et en durée de travaux.*



## STRATEGIE DE RENOVATION RETENUE

### Les priorités

> **Collectif**, petit collectif – 56% des analyses



Côtes d'Armor



Côtes d'Armor



Finistère



Côtes d'Armor

#### **Priorité N° 1**

Lancement de dossiers :

A confirmer (Par ensemble territorial)

Catégorisation :

Diagnostic a envisager

Type de Toiture

Type de chauffage

Répétitivité

**Capacité de surélévation**

> **Individuel**, semi-mitoyen – 20% des analyses



Finistère



Ille et Vilaine



Morbihan



Finistère

#### **Priorité N° 2**

Lancement de dossiers :

A confirmer ( de 150 U à 500 U)

Catégorisation :

Diagnostic a envisager

Type de plancher

Type de comble

Type de chauffage

Répétitivité

...

> **Collectif**, moyenne hauteur – 20% des analyses



Finistère



Ille et vilaine



Ille et vilaine



Finistère

#### **Priorité N° 3**

Lancement de dossiers :

A confirmer (Par ensemble territorial)

Catégorisation :

Diagnostic a envisager

Type de Toiture

Type de chauffage

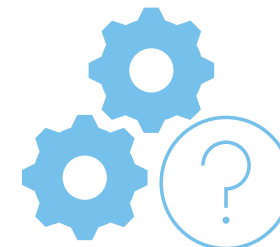
Répétitivité

**Capacité de surélévation**

**Le projet s'articule en 3 grandes étapes :**

## **Phase 1 : Préparation du sourcing des acteurs**

- Rédiger les grandes lignes du projet des organismes HLM
- Rédiger le questionnaire
- Finaliser la grille d'entretien ←



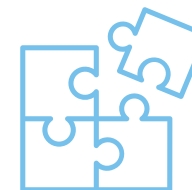
## **Phase 2 : Organisation et animation des échanges avec les entreprises**

- RDV de 1h en visio pour une quinzaine d'acteurs ciblés
- Rédaction des comptes rendus pour chaque échange



## **Phase 3 : Exploitation des résultats de sourcing**

- Synthèse des entretiens
- Mise à disposition d'outils d'aide à la décision pour approfondir les sujets suivants :
  - Adaptation de la définition du besoin
  - Mise en lien des besoins clients et des capacités des acteurs
  - Faire une proposition d'allotissement
  - Adaptation du cahier des charges





# Planning

Phase	Etape	Date de fin	janv-23				févr-23				mars-23				
			S1	S2	S3	S4	S5	S6	S7	S8	S9	S10	S11	S12	S13
Lancement	Comité de pilotage de lancement en présentiel	mercredi 11 janvier 2023													
Phase 1 - Préparation du Sourcing des acteurs	Rédiger les grandes lignes du projet	vendredi 20 janvier 2023													
	Rédiger le questionnaire à soumettre aux entreprises	vendredi 27 janvier 2023													
	Finaliser la grille d'entretien	vendredi 27 janvier 2023													
Phase 2 - Echanges avec les acteurs	Organisation des échanges	vendredi 24 février 2023													
	Rédaction des comptes rendus	vendredi 24 février 2023													
Phase 3 - Exploitation des résultats de sourcing	Synthèse des entretiens	vendredi 10 mars 2023													
	Mise à disposition d'outils d'aide à la décision	vendredi 24 mars 2023													
Cloture	Réunion de restitution en présentiel	jeudi 31 mars 2022													

Lancement le 10 janvier 2023

Fin de la mission le 31 mars 2023

# HORS SITE *Conseil*



Pascal CHAZAL  
Président Groupe Hors Site  
pascal@hors-site.com



Julie-Anne MILLET  
Directrice Générale Groupe Hors Site  
Julie-Anne@hors-site.com



Pierric MARTIN (Partner)  
Directeur Technique  
pierric@hors-site.com



Antoine DEVAUD  
Ingénieur Hors-Site  
antoine@hors-site.com



Anna MOALIC  
Ingénieure Hors-Site  
anna@hors-site.com

[hors-siteconseil.com](https://hors-siteconseil.com)

