décembre 2010

Point.P

Point.P s’inscrit dans la Performance Energétique

Le 7 octobre dernier, Patrice Richard, nouveau président de Point.P SA a présenté une stratégie de développement axée sur la Performance Energétique. Ce dispositif, essentiellement appliqué dans les enseignes Point.P Matériaux de Construction et Cedeo, doit permettre de répondre aux attentes des professionnels du bâtiment et de leurs clients en proposant une politique d’offre et de services en phase avec les exigences environnementales actuelles et futures. A travers ces différentes actions, le groupe Point.P entend générer de la croissance mais aussi (et surtout) réduire l’impact environnemental du bâtiment qui demeure encore aujourd’hui le secteur le plus « énergivore ».

Pour répondre aux objectifs du Grenelle de l’Environnement et de la Réglementation Thermique 2012 (RT 2012), environ vingt millions de logements doivent subir des travaux de rénovation énergétique pour un montant total estimé à cinq cents milliards d’euros. En partant du constat qu’en 2009, deux tiers de ce type de travaux ont été réalisés par les professionnels, le groupe Point.P vient d’établir une nouvelle stratégie de développement articulée autour de cinq axes qui vise à apporter aux artisans un plus haut niveau de compétence pour qu’ils puissent répondre aux attentes des particuliers.

Proposer une offre cohérente

Pour dynamiser le marché de la performance énergétique aussi bien dans le neuf qu’en rénovation, le groupe Point.P met à disposition des professionnels, à travers ses enseignes Point.P Matériaux de Construction et Cedeo, une large offre de produits et d’équipements qui sont sélectionnés pour leur pertinence et leur performance avec un taux de disponibilité d’environ 97%. Par exemple, pour l’enseigne de négoce matériaux, les 800 agences du réseau mettent en avant des solutions économiques, performantes ou bio-sourcées (c’est-à-dire de provenance animale ou végétale) aussi bien pour les dalles, les murs extérieurs, les menuiseries et la ventilation que pour les combles et les toitures. L’accent est particulièrement mis sur les produits destinés à la réalisation d’ITI, d’ITE – depuis un an, en partenariat avec les industriels concernés, le groupe a qualifié cinquante de ses agences d’Expertes ITE afin d’informer les clients et les aider dans la mise en œuvre des produits, le démarrage de chantiers… – mais aussi à la construction de MOB dans 50 agences Mobissimo, la MDD de l’enseigne pour son offre en Maison à Ossature Bois.

Il en va de même pour les 250 agences Cedeo, Dupont Sanitaire et Clim+, qui, du fait de leur spécialisation, s’attachent à fournir des solutions complètes d’EnR (Energies Renouvelables) pour son offre en chauffage, climatisation et l’Eau Chaude Sanitaire via des pompes à chaleur, des produits de biomasse, des références solaires, des ballons thermodynamiques, des chaudières à condensation…

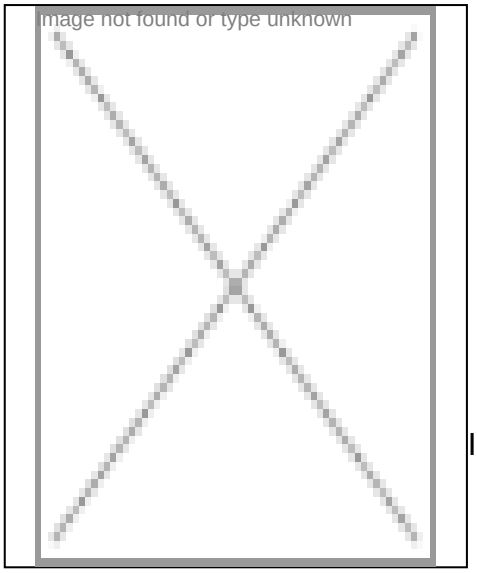
Former les collaborateurs

Au-delà de ces offres, pour accompagner les professionnels, le Groupe Point.P souhaite « armer » les vendeurs des enseignes Point.P Matériaux de Construction et Cedeo en mettant à leur

disposition des outils internes complets couplés d’un programme de formation.

Lancé en 2009, l’AMI (Aide Mémoire Interne) est distribué à tous les vendeurs à raison de 10 000 exemplaires édités. Didactique, il présente au sein de ses 600 pages l’ensemble des produits présents en magasins ainsi que des Eco-sélections, des références qui allient performance et aides fiscales.

Le groupe effectue également au sein de ses trois écoles de formations, des cursus d’une journée qui permettent aux collaborateurs de se former sur le contexte et les enjeux de la performance énergétique mais aussi sur la RT 2005, la RT dans l’existant, les aides fiscales, les produits conformes aux exigences fiscales. Ces sessions ont été suivies en 2009/2010 par 1 400 collaborateurs Point.P Matériaux de construction. De son côté, Cedeo a déjà formé 400 collaborateurs sur le thème des énergies renouvelables à travers un programme de trois modules de formations montés en collaboration avec des industriels partenaires.



Informer les clients

L’information des clients professionnels des deux enseignes est au cœur du dispositif. En effets, Point.P Matériaux de Construction et Cedeo mettent à disposition de leurs clients experts ou généralistes des outils spécifiques et complets pour les informer de façon pédagogique sur le thème de la Performance Energétique en évitant de mettre en avant les notions particulièrement techniques de conductivité thermique (R, lambda, Pi…) Ainsi, mi-septembre, le groupe a imprimé à 400 000 exemplaires le Guide technique Efficacité Energétique qui, en 165 pages, aide les clients à identifier la bonne solution constructive en neuf comme en rénovation. Il s’articule autour de quatre chapitres dont le premier est consacré aux principes généraux de l’efficacité énergétique (réglementation, fiscalité…) aussi bien en amélioration thermique que phonique. Il est suivi d’un guide de choix pour identifier la solution constructive adéquate et le bon procédé de mise en œuvre, un guide des solutions disponibles (avec le rappel des trois critères de choix : économique, performance ou bio-sourcé) et un catalogue produits. A noter que ce guide s’adresse avant tout aux professionnels qui sont déjà engagés au quotidien sur des chantiers de construction et de rénovation énergétique.

Pour les clients généralistes, chaque enseigne met à disposition les brochures Tout Savoir qui se déclinent en deux éditions de douze pages chacune, l’une pour le neuf et l’autre pour la rénovation. Elles visent à démocratiser l’accès à la performance énergétique dans la perspective de construire, dans le neuf, des bâtiments à basse consommation d’énergie (BBC) et, en rénovation, de proposer des solutions d’isolation qui répondent à la RT en vigueur et qui demeurent éligibles aux aides fiscales. Elles reprennent ainsi une sélection de solutions avec la

description des avantages techniques pour le professionnel et pour son client avec une indication tarifaire correspondant au prix moyen généralement constaté en magasin.

Les tournées Eco Réflexes

En parallèle de la tenue des salons régionaux Novibat (dix rendez-vous de trois jours dans dix régions avec la présence de 180 à 220 partenaires industriels et un visitorat estimés à 25 000 clients), l'enseigne de négoce matériaux lance un espace entièrement dédié à la performance énergétique baptisé Eco Réflexes. Cet espace regroupe l'intégralité des outils créés pour accompagner les professionnels et s'articule autour d'un parcours en cinq ateliers qui reprend le déroulé de tous les projets : pourquoi s'y mettre, diagnostic, produits et solutions, aides et économies, témoignages d'artisans. Entre chaque édition de Novibat et jusqu'au salon Batimat 2011, cet espace se transforme en camion pour devenir itinérant. Il sillonne ainsi les routes de France et s'arrêtera dans cinquante trois agences à la rencontre des professionnels. Par exemple, il fera cinq étapes entre Douai et Paris et dix-sept entre Orléans et Lyon. Le groupe attend plus de cinq mille professionnels dans le cadre de ces rendez-vous Eco Réflexes. A noter que le contenu des ateliers et les dates de la tournée Eco Réflexes sont repris sur des pages Internet dédiées ainsi que sur une application pour Smartphones. Elles reprennent également l'intégralité des outils d'information mis à la disposition des professionnels comme le Guide Efficacité Energétique et les deux brochures Tout Savoir.

Les agences Cedeo et Dupont Sanitaire intègrent quant à elles, depuis le printemps 2010, un espace dédié aux EnR baptisé Espace des nouvelles énergies. Sous la forme d'un showroom il présente les produits concernés et un espace informatif propre aux EnR. Déjà présent dans vingt agences, il devrait être présent dans une centaine d'agences d'ici 2012 et pourrait être étendu à d'autres enseignes.

Une formation pour les professionnels

Conscient qu'il doit aider professionnels du bâtiment à acquérir des compétences supplémentaires, le groupe Point.P a mis au point deux cursus de formation complémentaires : une formation e-learning et une formation de proximité.

Accessible à tous les clients Point.P Matériaux de Construction sur le site Internet de l'enseigne, Energie Bat est un programme de formation de trente heures qui porte sur les techniques d'isolation, les énergies renouvelables et le suivi de la réglementation en vigueur abordés au travers d'animations interactives. Elaborée en collaboration avec les industriels partenaires de l'isolation (Isover et Placo), la formation de proximité est dispensée en trois modules de trois heures par semestre et s'effectue dans les agences situées à moins de trente minutes du domicile des clients. Elle porte sur la réglementation, la fiscalité, la technique et la mise en œuvre des produits. Avec ces deux outils, le groupe entend former 10 000 de ses clients d'ici 2012.

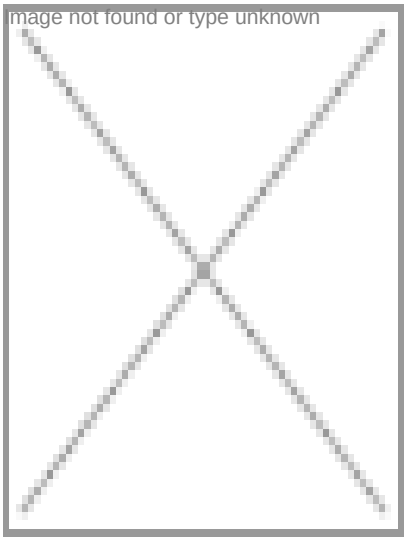
Inciter les professionnels avec Certy Pro

Pour faire progresser l'Efficacité Energétique dans le secteur du bâtiment, la tenue du Grenelle de l'Environnement a débouché sur la création de Certificats d'Economies Energies (CEE) qui sont obtenus en contrepartie d'investissements ou d'actions ayant entraîné une réduction de la consommation d'énergie, que ce soit par l'isolation ou l'installation de chauffages plus performants, d'éclairages plus écologiques… Dans le cadre de ce dispositif de politique nationale, le groupe Point.P a lancé au mois d'avril dernier, en partenariat avec la société CertiNergy spécialisée dans la délivrance de certificats, le programme Certy Pro qui doit inciter les artisans à

œuvrer en faveur de l'amélioration énergétique des bâtiments. Il est ouvert à tous les professionnels, non engagés par ailleurs, qui effectuent des travaux de rénovation énergétique chez les particuliers. Pour en bénéficier, le professionnel doit signer un contrat de partenariat Certy Pro qui lui donne droit à une formation initiale reprenant le déroulement du programme dans les agences Point.P Matériaux de Construction ou Cedeo. Par la suite, à l'issue de chaque chantier réalisé chez un particulier qui concerne l'amélioration de la performance énergétique des bâtiments, le professionnel remplit avec son client une Attestation de Fin de Travaux (AFT) qu'il retourne à CertiNergy. Lorsque l'AFT est validé par la DRIRE (Direction Régionale de l'Industrie, de la Recherche et de l'Environnement), le professionnel perçoit en contrepartie une prime octroyée par Point.P et Cedeo sous forme d'avoirs qui varient de 60 à 300 euros selon un barème prédéfini. Par exemple, pour la pose de 50 m2 de laine de verre de 200 millimètres d'épaisseurs avec un R=5, l'artisan recevra une prime de cent euros. Outre un bénéfice pécuniaire, le programme permet à l'artisan de décrocher plus de chantiers, de poser des produits performants et de répondre aux attentes de ses clients. Pour le particulier, ce programme permet de réaliser des économies d'énergie mais aussi d'améliorer le confort de vie, de valoriser le bien immobilier et bien entendu de pouvoir prétendre à l'éligibilité au crédit d'impôts. Au 1er septembre 2010, déjà six mille professionnels ont adhéré à ce programme, l'objectif initial étant de dix mille en 2011.

Avec la mise en place de ce dispositif global qui a nécessité trois ans de travail et de réflexion, le groupe Point.P s'inscrit donc comme un acteur dans l'amélioration de la performance énergétique. Il compte ainsi participer activement à rattraper le retard accumulé par le marché français depuis trente ans mais, comme le souligne son nouveau président Patrice Richard, « sans concurrencer les institutions comme la Capeb ou la FFB ».

Nicolas Desbordes



Patrice Richard, le choix de la continuité

Depuis le 11 octobre 2010, Patrice Richard est le nouveau président de Point.P SA en remplacement de Franck Bruel. Agé de 48 ans et diplômé d'HEC, il débute sa carrière en 1995 en tant qu'adjoint au directeur du Développement chez Poliet. En 1997, il rejoint l'équipe de la Plateforme du Bâtiment dont il devient directeur général. De 2004 à début 2007, il prend également en charge les activités du Pôle Distribution Bâtiment en Espagne. Fin 2006, il rejoint le Comité Exécutif du groupe Point.P où il occupe les fonctions de président de la région Ile de France et directeur marketing et logistique groupe. Depuis quatre ans, il travaillait en étroite collaboration avec Franck Bruel en participant activement aux différentes actions liées à la Performance Energétique.