

**Aménageurs :**  
**Piloter un projet d'aménagement tertiaire-résidentiel réellement performant et à faible coût**

### Objectifs de la formation

- Savoir construire les référentiels, les programmes et cahiers des charges dans le cadre d'un projet de développement urbain ou de quartier à fortes performances énergie-environnement, confort et qualité d'usage
- Etre capable d'évaluer rapidement la pertinence et les performances réelles sur la base d'une offre et d'une esquisse d'aménagement
- Savoir piloter les appels d'offres et les réalisations pour assurer l'atteinte effective des performances prescrites au meilleur coût (méthodologie et retours d'expériences)

### Publics

Aménageurs, EPA, SEM, Collectivités  
Propriétaires de patrimoine bâti tertiaire ou industriel  
Maîtres d'ouvrage  
Directions techniques, opérationnelles, financière (Immobilier, Aménagement...)

### Programme

Jour 1

- **Les bases**
  - Bâtiments « RT », passifs, « nZEB », énergie positive ; échelles de performances réelles
  - Energie grise ; ordres de grandeurs
  - Confort, qualité d'usage
  - Santé, « productivité » des occupants
  - Rentabilité, valeur des bâtiments
- **Savoir distinguer les « vrais » des « faux » bâtiments performants**
  - Concevoir réglementaire et/ou concevoir performant ?
  - Passage en revue des leviers de conception fondamentaux par typologie de bâtiment
    - . Impact déterminant de l'esquisse architecturale
    - . Les choix sur l'enveloppe
    - . Les choix de systèmes thermiques
    - . Systèmes constructifs, préfabrication, industrialisation
    - . Flexibilité, évolutivité, mutabilité du bâtiment
  - Passage en revue de solutions permettant de maquiller un mauvais bâtiment en bâtiment performant
  - Un bâtiment performant et qualitatif ne coûte pas forcément plus cher !
    - . Comment est-ce possible ? Les leviers de la maîtrise des coûts
    - . Pourquoi « coller » de la performance sur une mauvaise esquisse implique des surcoûts
    - . Calculs rentabilité, valeur verte, valeur financière ; cas propriétaire occupant ou bailleur

## Jour 2

- **Comment optimiser à l'échelle du quartier ?**
  - Passage en revue des solutions EnR et de récupération/transfert d'énergie
    - . Notions de coûts, avantages-inconvénients et pertinence selon le contexte local
    - . Arbitrages entre EnR centralisées et intégrées au bâtiment
    - . Critères de compatibilité réseau d'énergie / performances et typologies des bâtiments
  - Liens entre performances environnementales, attractivité du quartier et investissements
    - . Urbanisme bioclimatique (lumière, vents, îlot de chaleur)
    - . Opportunités et coûts liés à une gestion alternative de l'eau et à une trame verte
  
- **Quels pouvoirs et quelle méthodologie pour l'aménageur ?**
  - Identification des points de blocage
    - . Récapitulatif idées reçues coût/performance et performance réelle vs « greenwashing »
    - . Jeux d'acteurs urbanistes/investisseurs/promoteurs/maîtres d'œuvre
  - Comment un maître d'ouvrage peut-il cadrer et suivre son projet ?
    - . Rédaction des cibles de performances ; points clés du programme du bâtiment et du cahier des charges
    - . Mise en place des conditions d'une conception collaborative
    - . Engagements de performance, commissionnement
    - . Rémunération du maître d'œuvre
    - . La force et contenu du message et de la méthode pour attirer les meilleurs partenaires
  - Comment, en amont, un aménageur peut-il cadrer et suivre les projets ?
    - . Éléments de pédagogie interne ; l'opportunité et les bénéfices d'une opération performante et innovante
    - . Points clés du programme d'aménagement et du cahier des charges d'urbanisme
    - . Points clés des cahiers de charges de parcelles (performances, méthode)
    - . Quels acteurs et quelles compétences pour faire quoi (faisabilité, AMO, AMOe) ?
    - . Avantages/inconvénients des différents types de montage d'opération de bâtiment et mise en place des conditions d'une conception collaborative
    - . La force et contenu du message et de la méthode pour attirer les meilleurs partenaires