

176.2.V1 Propositions de valeurs pour les Coopérateurs RENO+

WP9 US176 - *En tant que coopérateur RENO+, je souhaite que, grâce aux conditions de collaboration, cela me permette d'établir un business model viable.*

Contents

Sources.....	1
1. Marketing.....	2
2. Quotation.....	2
3. Sourcing materials	3
4. Exécution.....	5
5. Administration	7

Sources

Etude Customer journey des PME's

Date : avril et mai 2022

Public : les PME's (1-9 employés)

Echantillon : N = 20 (10 NL & 10 FR)

Méthode : approche qualitative, Online diepte interviews

Etude Customer journey des indépendants

Date : janvier février 2021

Public : les indépendants (7 Structural work and general contracting / 6 Technical installations / 4 Roof and cladding / 7 Finishes/onlay)

Echantillon : N = 24 (13 NL & 11 FR)

Méthode : approche qualitative, Online diepte interviews of 60 minutes

Etude Go 4 ETICS

Date : Septembre 2021

Public : BBRI members that have the placement of ETICS as one of their activities

Echantillon : N = 90

Méthode : Quantitative survey via Internet

Figure en rouge ce qui a été jugé comme étant les défis prioritaires dans la **prochaine campagne de com'** à destination des entreprises générales.

1. Marketing



Pain	Etude	Proposition de valeur (= pourquoi)	Solution (= quoi)	Statut chez Reno+ ou partenaire ?
Ils ont beaucoup de demande (pas besoin de pub) et n'ont pas le temps de répondre positivement à tout le monde.	Customer Journey (CJ) des PME's	Aucun de vos contacts ne sera déçu	RENO+ prend en charge les demande des clients et trouve les entreprises nécessaires pour répondre à la demande	En test en mai 2023 chez Reno+ pour la partie 'clients'. Pour la partie 'match-making des entreprises', outil déjà développé par Tafsquare
Les clients sont toujours plus exigeants	Campagne com' 2023	Le niveau d'exigence demandé pour vos travaux ne sera plus défini en fonction du client, il sera stable et constant. (Vous serez accompagnés pour atteindre ce niveau d'exigence)	RENO+ fixera un cadre de qualité et un niveau d'exigence commun et constant à l'ensemble des entreprises et des clients	Lié à l'US 41 La rédaction d'un cahier des charges reste à faire : pour le MVP ? Si l'entreprise de construction reste en contact direct avec le client, possibilité de créer un 'chat entre les 2' - Coopilot

2. Quotation



Pain	Etude	Proposition de valeur (= pourquoi)	Solution (= quoi)	Statut chez Reno+ ou partenaire?
<i>Ils aiment mettre du temps et beaucoup de passion dans leur offre de prix malgré un taux de conversion ≠ 100%.</i>	<i>CJ des PME's</i>	<i>Vous gardez le contrôle sur les quantités et les offres de prix que vous remettrez au départ d'une base proposée par RENO+, ce qui vous permettra de gagner du temps.</i>	<i>Un outil sera mis à disposition avec les prix de bases proposés par Reno+. Ces prix unitaires de base seront fixés par contrats cadres.</i>	<i>Outils que Reno+ utilisera (ou que l'entreprise de construction utilisera?) Coopilot TrustUp Vertuoza</i>
Les remises de prix leur prennent du temps. C'est surtout difficile en début de carrière.	CJ des indépendants	Les offres de prix que vous remettrez seront réalisées au départ d'une base proposée par	Les prix unitaires seront fixés par contrats cadres. Vous restez responsables de l'évaluation des	

		RENO+. Ca vous prendra moins de temps. Cette base est réalisée par des experts	quantités et de la complétude de l'offre de prix Vous serez accompagné par l'expertise de Reno+	
<i>Ils ne montrent pas vraiment d'intérêt pour l'utilisation d'un logiciel de remise de prix (cher, trop général, peu adapté à leurs spécificités, pas assez 'user-friendly')</i>	<i>CJ des indépendants</i>	<i>A votre place, on s'occupe de faire une analyse de marché d'un logiciel de remise de prix qui n'est pas cher, précis, adapté à vos besoins et user-friendly)</i>	<i>(Note : Peut-être ne pas leur proposer de logiciel mais juste une offre de prix dans un format standard (Excel ?) qu'ils pourraient adapter / modifier ?)</i>	Outil spécialisé, peu cher et user-friendly: Coopilot
Ils ont des difficultés à convaincre le client qu'il s'agit du juste coût (71%) et à remettre une offre correcte (52%)	Go 4 ETICS	Vous n'aurez pas à traiter avec le client pour la remise de prix et RENO+ vous proposera une base sur laquelle démarrer.	(Note : Besoin d'expliquer et d'illustrer le contenu de l'offre auprès des clients) Cadre qualité rassurant donc plus besoin de 'convaincre' le client	US41?

3. Sourcing materials



Pain	Etude	Proposition de valeur (= pourquoi)	Solution (= quoi)	Statut chez Reno+ ou partenaire?
Ils n'aiment pas qu'on leur impose des matériaux : ils ont parfois eu des mauvaises expériences et ont leur préférences.	CJ des indépendants	Vous aurez (dans une certaine mesure) le choix des matériaux à mettre en oeuvre	RENO+ travaillera avec des revendeurs partenaires auprès desquels vous pourrez vous fournir les matériaux de votre choix.	Outil de commande de matériaux directement entre entreprise de construction et revendeurs ou fournisseurs: Coopilot
Ils sont perdus devant la rapidité du changement des solutions techniques. Il y a un besoin d'être	CJ des PME's	Vous serez guidé dans toute l'information existante et accompagnés pour tester les	Intégrer la <u>construction digitale</u> ? Système de communication performant	US 848 en cours Fiches techniques mises à disposition par Embuild (ou buildwise?).

guidé, soutenu, nourri, orienté.		dernières solutions & techniques innovantes qui visent à accélérer la rénovation énergétique des logements	auprès des coopérateurs et de nombreuses formations continues ? + prévoir la possibilité de <u>tester</u> <u>+ guide=</u> <u>coordinateur</u> <u>technique</u>	
<i>Dans leur besoin d'être guidé, soutenu, nourri, orienté, ils aiment que cela se passe sur le terrain, directement en essayant des nouvelles choses sur leurs chantiers</i>	<i>CJ des indépendants</i>	Vous apprendrez sans vous déplacer ! Des démonstrations des dernières innovations en termes de construction digitale seront programmées sur vos chantiers	A tenir en compte pour la solution ci-dessus. Prévoir des démonstrations avec le hub mobile Buildwise sur chantiers	
Les contacts autres que de personne à personne leur semblent très impersonnels : ils préfèrent demander conseil à leur fournisseur qu'à des personnes dans des bureaux à Bxl	CJ des indépendants	Vous pourrez vous référer à une personne locale de référence (qui fera partie de Reno+)	Antennes locales RENO+	Le coordinateur technique?
Ils n'arrivent pas à se tenir à jour des normes et réglementations techniques : ce qui les impacterait directement et qui leur permettrait d'améliorer leur travail. + besoin d'une information fiable et compréhensible	CJ des indépendants	Vous aurez un accès facile à des services personnalisés d'avis techniques et à de l'information technique fiable et de qualité sous différentes formes (publications, détails techniques, capsules vidéos, ...)	Lien avec l'ATA, les antennes-normes et les recherches de Buildwise (Note : Ajouter ici la question des primes ? Il y a parfois une différence entre une exigence réglementaire et une exigence pour l'obtention d'une prime)	Reno+ le prend en compte via son coordinateur technique?
Ils ont des difficultés à lister	Go 4 ETICS	Idem ci-dessus	Idem ci-dessus	

l'ensemble des exigences et spécifications techniques légales/officielles (52%)				
Ils ont des difficultés à avoir l'ensemble des matériaux commandés à temps (97%)	Go 4 ETICS	Vous n'aurez plus de retard sur vos chantiers	Gestion des stocks gérée et anticipée par RENO+ et donc disponible à temps	Outil de gestion de stock : Coopilot

4. Exécution



Pain	Etude	Proposition de valeur (= pourquoi)	Solution (= quoi)	Statut chez Reno+ ou partenaire?
Ils ont beaucoup de travail et pas assez de personnel qualifié (= à l'aise à la fois dans un bleu de travail et derrière un ordi)	CJ des PME's	Votre équipe aura les moyens d'augmenter ses compétences, de se développer et de rester à la pointe des nouvelles solutions techniques.	RENO+ proposera des formations pour augmenter les compétences de votre personnel + organisation de "salons" de recrutement ?	Déjà faisable chez Embuild via les formations?
Gestion du personnel (absence, maladie, ...) : Difficile d'avoir le contrôle. Ils sont coincés entre la volonté de satisfaire leur personnel et leurs clients.	CJ des PME's	Vous n'aurez plus à vous soucier dans l'urgence des absences imprévues des membres de votre équipe	RENO+ mettra à disposition des équipes de personnel volant en cas d'incapacité momentanée (absence, sous-capacité provisoire, ...)	Shyfter
Ils considèrent qu'il y a très peu de conflits avec les clients.	CJ des indépendants			
La coordination entre parties (client, archi, autres) est difficile. (99%)	Go 4 ETICS	Vous n'aurez plus à vous soucier de la coordination entre parties	Une coordination des travaux réalisée à 100% par RENO+	Outils de coordination entre parties: Coopilot Kabandy Smartbeam Pluriell...

Ils ont des difficultés à avoir assez de cash flow (96%)	Go 4 ETICS	Vous aurez de quoi gérer vos cash-flow et ne serez plus à court de cash dans le long terme	? Lien avec la gestion de l'achat des matériaux par RENO+ ? Et facturation en direct à RENO+ Outil de compta intégré.	Outil de compta de chantier, gestion factures, rappel paiements, rappels paiements, intégrations bancaires à utiliser directement par OSS reno+ ou outil proposé aux entreprises en direct: Falco by Horus Smartbeam (spécialisation suivi budget) Coopilot Vertuoza (pas d'intégration bancaire)
Ils ont des difficultés à être payés à temps (81%)	Go 4 ETICS	Les paiements seront faits dans les temps ainsi le suivi des factures sera régulier	Idem ci-dessus	idem
Ils ont des difficultés à respecter leurs délais (88%)	Go 4 ETICS	Vous rentrerez dans vos délais	Une planification et une coordination des travaux réalisées à 100% par RENO+	Outils de coordination entre planification: Coopilot Kabandy Smartbeam Pluriell Vertuoza TrustUp
Ils ont des difficultés lors de la réception des travaux / acceptation du travail (76% + 87%)	Go 4 ETICS	La réception de vos travaux sera standardisée. Le niveau d'exigence demandé ne sera plus défini en fonction du client.	RENO+ fixera un cadre de qualité et un niveau d'exigence commun à l'ensemble des entreprises et des clients + procédure de réception prov.	US 41 qualité



Pain	Etude	Proposition de valeur (= pourquoi)	Solution (= quoi)	Statut chez Reno+ ou partenaire?
<i>Ils sont constamment assis entre 2 chaises : vie de chantier (technique) vs manager (administratif)</i>	<i>CJ des PME's</i>			
<i>Pour les entreprises les plus anciennes, il est trop tard pour prendre en mains de nouveaux outils. Ils ne veulent plus changer.</i>	<i>CJ des PME's</i>			
<i>Les plus anciens sont assez réfractaires au changement (outils numériques mais aussi choix des matériaux et techniques de construction). Ils tiennent à leurs routines.</i>	<i>CJ des indépendants</i>			
Ils manquent de temps pour tout : apprendre de nouvelles choses, consulter un site internet, lire un magazine ne font pas partie de leurs priorités.	CJ des indépendants	Vous allez être déchargé de certaines tâches et pour le reste, vous aurez à disposition des outils pour travailler plus efficacement : vous allez donc, gagner du temps !	Une coordination des travaux et une partie du travail administratif réalisés à 100% par RENO+. + des outils et processus mis à disposition pour plus d'efficacité	Boîte à outils à créer par Reno+ avec les différents partenaires. Idéalement, avoir accès à l'info de ces nouvelles techniques etc...il faut le faire de façon simple, rapide et claire. (videos et fiches techniques par buildwise en cours?)

<p>L'administration représente la partie la moins agréable de leur travail. C'est surtout difficile en début de carrière.</p>	<p>CJ des indépendant</p>	<p>Vous ne devrez plus vous charger d'une partie de la gestion administrative de votre entreprise. Le travail de facturation sera considérablement réduit</p>	<p>(Note : voir un peu en fonction du modèle de l'OSS et des possibilités juridiques, ce qui peut être réellement pris en charge par RENO+)</p>	<p>Outils à prendre en charge par OSS ou par les entreprises de construction en direct</p>
<p>Les entrepreneurs sont perdus dans le nombre d'organisations qui existent pour les indépendants</p>	<p>CJ des indépendant</p>	<p>Reno+ rassemble les compétences et les acteurs déjà existants dans la régions afin d'amener une cohésion et une cohérence entre toutes les parties</p>		