

# Point.P

[Accueil](#) / [BATIDISTRIBUTION](#) / [Distribution](#)

## Les Comptoirs Efficacité Energétique de Point.P

L'enseigne Point.P s'investit pleinement dans l'efficacité énergétique des bâtiments et projette d'implanter d'ici 18 mois des comptoirs dédiés à cette problématique dans 120 de ses agences. Servis par du personnel spécifiquement formé, dotés d'un simulateur à deux accès pour le neuf et la rénovation, ce comptoir de conseils et de vente sera le point d'entrée des clients dans l'univers Point.P de la performance énergétique.



Engagée dans une vaste action de

sensibilisation et de formation de ses clients artisans à la rénovation énergétique des habitats, l'enseigne Point.P franchit une nouvelle étape en qualifiant au sein de son réseau des agences Expertes Efficacité Energétique qui pourront informer les particuliers et professionnels sur tous les aspects de cette problématique dans le domaine de la construction neuve comme de la rénovation. Dans la pratique, ces agences Point.P disposeront d'un personnel formé à l'efficacité énergétique (cf. encadré), d'un simulateur prenant en compte les différentes solutions constructives et proposeront des prestations spécifiques à leur clientèle.

### Simulateur d'efficacité énergétique

Au-delà du personnel, le point central de cette organisation est la présence d'un simulateur en libre-service, écran tactile au sein d'un comptoir Efficacité Energétique et mis en valeur par une PLV spécifique. La fonction de ce système expert est d'évaluer les solutions constructives en termes d'efficacité énergétique et de faire des propositions chiffrées pour améliorer la performance des habitats. Il intègre les deux options Neuf et Rénovation et comprend une troisième partie intitulée « Je m'informe » purement informative comportant 1h30 de vidéos sur une multitude de sujets (la thermique du bâtiment, la maison BBC, l'administratif RT2012, la mise en œuvre des matériels, l'isolation...).

Pour la partie simulation pure, l'application demande en premier lieu de rentrer toute une liste d'informations par des écrans successifs faciles à comprendre et à remplir par des cases à cocher. L'éventail des données est obligatoirement complet pour établir en bout de ligne un diagnostic sûr. Pour la partie rénovation, le client doit ainsi indiquer la localisation du logement (département, altitude), l'âge de la construction, son type (une bibliothèque liste les systèmes

utilisés depuis cent ans), son format, sa surface, la hauteur sous plafond, les combles et sous-sols éventuel, la nature des murs extérieurs, l'isolation, les ouvertures, la ventilation, le chauffage, le système d'eau chaude sanitaire, etc. pour au final construire un modèle fiable de la construction. A partir de ce descriptif, le simulateur réalise un état des lieux en estimant le bilan énergétique du logement et en indiquant les zones de déperdition. Dans la foulée, il propose des travaux de rénovation que le client peut moduler à son aise en ayant un affichage immédiat des résultats sur les gains en termes de confort et d'économie. Un état financier est monté en prenant en compte d'un côté un emprunt sur dix ans contracté pour régler les travaux selon un coût fourni posé et de l'autre les économies réalisées, ceci avec prise en compte de tous les critères (prêt à taux zéro, crédit d'impôt, évolution du coût de l'énergie). Tout ceci est synthétisé par un montant d'économie mensuel.

### Evaluer un projet dans le neuf

Pour la partie s'adressant à la construction neuve, même si la philosophie du simulateur est identique, les critères sont différents et les informations récoltées sont directement liées à la problématique du neuf. Le consultant peut obtenir toutes les données obligatoires (SHON, besoin bioclimatique Bbio, température intérieure de référence Tic ref, la perméabilité à l'air) et tester les différentes solutions possibles et observer leurs implications dans son projet final.

En fin de consultation, le client donne son numéro de téléphone portable afin de recevoir un SMS qui lui donne le lien où télécharger son rapport. Evidemment, ce bilan n'est qu'une solution préétablie, qui se veut au plus près de la réalité. Ainsi, pour le neuf, il convient par la suite de faire réaliser des calculs par un bureau d'études thermiques pour obtenir les caractéristiques énergétiques définitives de la construction envisagée, caractéristiques qui font rentrer en jeu plus de paramètres que n'en demande le simulateur.

### Des prestations complémentaires

Outre le simulateur, Point.P propose dans ses centres techniques régionaux plusieurs prestations liées à cette problématique de la consommation d'énergie. Ainsi, l'enseigne est en mesure de réaliser gratuitement des études de métré plancher et armature et complet gros œuvre afin d'établir les quantités de produits nécessaires au chantier ainsi que les plans de préconisation de la pose de la structure. Egalement, Point.P peut mettre ses clients professionnels en rapport avec un bureau d'études thermiques à un tarif préférentiel, bureau qui calcule le Bbio du bâtiment, réalise l'étude thermique et remet l'attestation de conformité en fin de chantier.

Enfin, le négoce n'oublie pas son premier métier et, outre la fourniture de matériaux et matériels de construction, donne la possibilité de louer une souffleuse pour l'isolation des combles perdus, une machine de contrôle de l'étanchéité de l'air et d'acheter une caméra thermique.

### Amener les clients dans les agences

Ce projet d'agences Expertes Efficacité Energétique a commencé à être testé par Point.P l'année dernière dans six de ses agences, avec à chaque fois un accueil très favorable de la part de la force de vente et de la clientèle. Sur 2013, l'objectif est de monter en premier lieu une agence pilote par région puis de monter à 80€€€ comptoirs sur tout le territoire avant d'atteindre les 120 unités fin 2014, avec si possible des implantations qui combinent le bâti et le sanitaire chauffage. Dans un second temps, il est possible que les commerciaux Point.P disposent du simulateur sur un support type portable ou tablette et qu'une version internet soit lancée avec un positionnement purement professionnel avec devisage à la clé. Toutefois, il ne faut pas se tromper de cible, avec ce programme sur l'efficacité énergétique, le but de Point.P est clairement de faire venir ses

clients dans ses agences pour accroître leur volume d'activité.

Au final, avec cet investissement temps conséquent dans la formation et le développement de son simulateur, lequel sera enrichi régulièrement, l'enseigne Point.P et se positionne comme un acteur majeur dans le domaine de la performance énergétique, un marché qui recèle un grand potentiel de développement.

FB

### Formation intensive

Dans les agences Expertes Efficacité Énergétique, le personnel fait l'objet d'une évaluation systématique avec un quizz de 100 questions portant sur différents thèmes (couverture, aménagement, géothermie...) afin de pouvoir disposer d'une photographie des compétences disponibles sur place et relever les manques qui peuvent apparaître en termes de connaissances. A l'issue de ce bilan, les compétences de l'équipe sont mises à niveau dans une des trois écoles Point.P pour des formations lourdes, par des séances régulières d'e-learning (1 à 2 h par mois par collaborateur) et par des sessions en agence, dans une salle aménagée, avec le concours des fournisseurs. Les vendeurs doivent pouvoir répondre à toutes les questions suscitées par les simulations et les vidéos d'information – lesquelles sont également un outil pédagogique pour le personnel des agences.