

Les groupements permanents d'entreprises



MECO

qecb
CENTRE DE RESSOURCES

Constituer un groupement permanent d'entreprises
en faveur de la performance énergétique des bâtiments

C'est pour répondre aux enjeux de la performance énergétique dans le secteur du bâtiment que les réglementations évoluent et que certaines aides financières sont conditionnées à la réalisation de travaux de rénovation énergétique. Mais ce n'est pas toujours suffisant. La mobilisation massive des professionnels est également incontournable.

Le marché de la performance énergétique représente un potentiel de chantiers important pour les entreprises artisanales du bâtiment. Pour répondre aux attentes du marché et assurer la pérennité de leur activité, les acteurs de la filière « bâtiment » font évoluer et adaptent leurs pratiques dès la conception, jusqu'à l'exploitation des bâtiments, en passant par la réalisation des travaux.

Pour que nos entreprises puissent contribuer à relever tous ces défis, il est indispensable de développer de nouvelles synergies. Cela peut consister, pour une entreprise, à s'associer avec d'autres acteurs de la filière disposant de compétences complémentaires. Ainsi créé, un groupement d'entreprises s'inscrit dans une logique partenariale et collective. Il se trouve en capacité de proposer une offre globale de services et un interlocuteur unique aux clients.

Pour aider les entreprises du bâtiment à se diversifier et à développer leurs activités au travers d'une approche collective, le Conseil régional et l'ADEME animent depuis 2014, une dynamique régionale pour soutenir l'innovation organisationnelle des entreprises du bâtiment.

C'est dans cet esprit que ce guide a été élaboré, afin de sensibiliser les acteurs de la filière « bâtiment » aux étapes clés de la constitution d'un groupement permanent. Ce guide est le résultat d'un travail collectif avec les acteurs régionaux déjà engagés dans le conseil et l'accompagnement des groupements.



Intégrer un groupement permet de :

- regrouper des compétences et des savoir-faire interdisciplinaires acquis par les entreprises,
- renforcer la synergie entre les différents acteurs d'un projet de construction ou de rénovation (bureaux d'études, architectes, maîtres d'œuvre, maîtres d'ouvrage et entreprises),
- systématiser une approche méthodologique, structurée et collective pour la conception-réalisation-exploitation des bâtiments,
- développer une « culture de projet » au sein des entreprises.



Liste des contributeurs

Jacques Augrain (SCOP BTP), Sylvie de Guillebon (CAPEB Picardie), Floriane Izquierdo (FFB Picardie),
Bernard Fontanel (TOPIC Conseil), Bruno Lefevre (OSIANE Concept),
Frédéric Laroche et Isabelle Cari (CD2E), Johan Waret (METS),
Christophe Roger (ADEME), Tony Hanquez (Conseil régional), Laure Pédot (CoDEM le BATLAB).

Les organisations professionnelles :



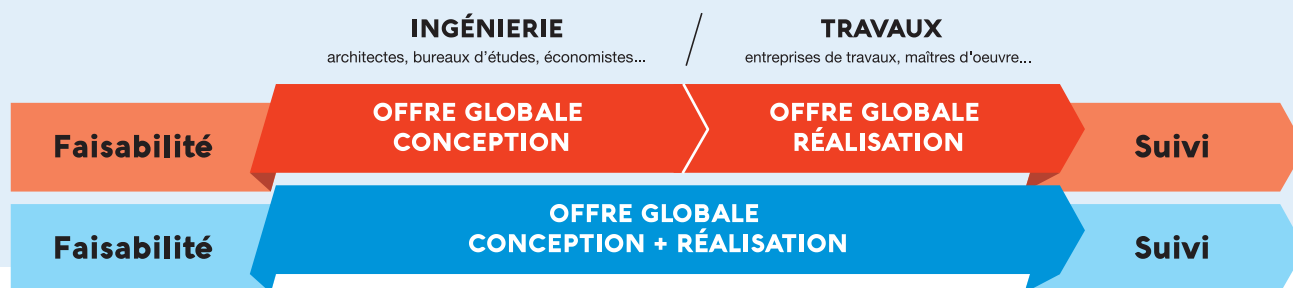
Les institutionnels :



L'offre globale et le groupement permanent d'entreprises

Associer un ensemble de compétences, de la conception à la réception, permet de proposer une offre complète et de favoriser une démarche intégrée et de qualité. Le groupement permanent d'entreprises impose une gestion concertée des intervenants. En effet, la coordination et l'organisation des tâches sont des éléments indispensables au bon déroulement des travaux.

🔧 Une approche globale pour répondre aux enjeux de la performance énergétique



🔧 La nécessité de passer d'une approche « segmentée » à une approche « globale »

Chaque corps de métiers conserve son savoir-faire, en le mettant au service des autres. Chaque entreprise anticipe les évolutions techniques et technologiques propres à son domaine d'intervention, mais dans une toute autre organisation des chantiers et en ayant à l'esprit « le bon geste » et la qualité des travaux à réaliser, pour atteindre la performance énergétique attendue.

L'offre globale est définie par **différents périmètres d'intervention**. Au-delà de la conception et des travaux, elle peut s'élargir à d'autres services, comme le diagnostic, le financement voire le suivi et la maintenance des équipements.

🔧 Les types de groupements d'entreprises

LES ENTREPRISES ISOLÉES

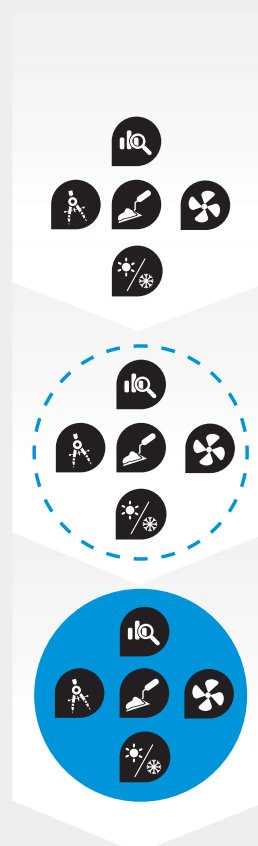
Elles interviennent de façon séparée sur un chantier, sans réelle coordination des travaux. Ce mode de fonctionnement informel **nécessite des échanges** entre les entreprises afin d'atteindre les objectifs de performance énergétique. Cette mission d'OPC (ordonnancement pilotage coordination) est d'ailleurs souvent confiée à des cabinets extérieurs.

LE GROUPEMENT MOMENTANÉ D'ENTREPRISES (GME)

Il s'agit d'une forme intermédiaire de groupement adoptée dans le cadre d'un chantier unique. **Chacune des entreprises conserve le lien contractuel direct avec le client.** Le GME est caractérisé par un mandataire, les autres entreprises sont des « cotraitants ». Ce modèle peut donner suite à un statut associatif qui permet de créer les conditions d'une évolution vers un groupement permanent.

LE GROUPEMENT PERMANENT D'ENTREPRISES

En partageant des objectifs communs, les entreprises formulent une **offre collective et globale**. Elles se coordonnent avant et pendant le chantier au travers d'une **structure unique** qui apporte une prise en charge collective par les membres du groupement et qui rassure le client. Ainsi, la perspective de la réussite d'un projet à haute performance énergétique est plus forte.



Pourquoi constituer un groupement permanent d'entreprises ?

🌟 Intérêts pour le maître d'ouvrage

Une démarche de qualité

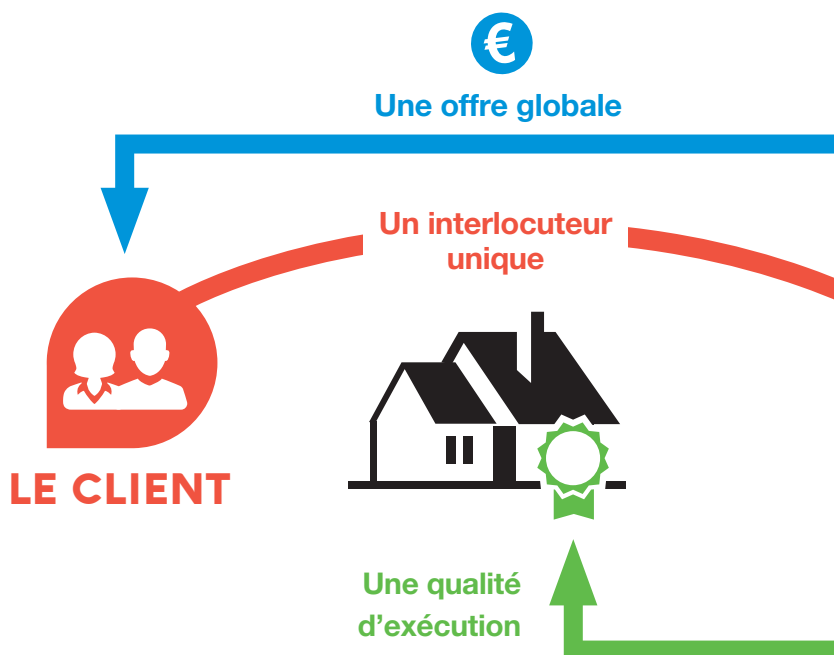
Les entreprises assurent une meilleure coordination des travaux et offrent ainsi des conditions pour atteindre un niveau de performance énergétique de qualité. La mutualisation des moyens et compétences doit être un gage d'efficacité.

Un délai maîtrisé

Grâce à l'action coordonnée des entreprises, l'exécution des travaux est mieux organisée et tend à maîtriser les coûts et optimiser les contraintes de temps souvent imposées par la maîtrise d'ouvrage.

Un interlocuteur unique

Le client traite avec le représentant du groupement au travers d'un **contrat unique**. Ce mode de fonctionnement simplifie le dialogue entre la maîtrise d'ouvrage et les entreprises et permet de mieux maîtriser les aléas d'un chantier.



TÉMOIGNAGE

LA FLEXIBILITÉ ET LA RÉACTIVITÉ EST UNE VÉRITABLE PLUS-VALUE

« Les chantiers que nous avons réalisés avec des groupements d'entreprises, aussi bien en neuf qu'en rénovation, ont été facilités par une réelle fluidité des échanges.

Lors des réunions de chantier, notre interlocuteur a su écouter nos besoins et mettre en place les ajustements nécessaires. La responsabilité partagée des entreprises accélère les processus et améliore fortement la réactivité. C'est un élément très appréciable et sécurisant pour nous. »

Bruno BROGNAIS GEORGET
Directeur d'ADAPEI 80 à Amiens (80)

☘ Intérêts pour les membres d'un groupement

S'adapter à la demande

En proposant un **interlocuteur unique** et en facilitant les échanges entre les entreprises et la maîtrise d'ouvrage, le groupement entre dans une démarche collective d'amélioration et de développement visant à sécuriser la clientèle.

Élargir les cibles

En s'associant, les entreprises du groupement peuvent accéder à de nouveaux marchés et à des opérations plus ambitieuses en matière de travaux (logements collectifs, groupés, bâtiments tertiaires...).



Diversifier l'offre de services

En travaillant ensemble, les membres du groupement proposent une offre globale de travaux, intégrant potentiellement de nouveaux services qui peuvent favoriser une démarche de qualité au profit de la performance énergétique.

Mutualiser les moyens

En partageant les ressources et les outils (coordination des travaux, gestion administrative, fonction commerciale, autocontrôle, service après-vente...), le groupement permet de mieux répartir les charges financières et ainsi laisser aux entreprises plus de temps pour exercer leur cœur de métier.



TÉMOIGNAGE

FOURNIR DU TRAVAIL À NOS ENTREPRISES

« Le groupement est avant tout un moyen de fournir du travail à chacune de nos entreprises. Le groupement est un client comme un autre et nous avons les mêmes exigences que pour nos marchés propres. L'objectif étant bien sûr de développer notre activité afin de financer les missions de coordination portées par chacun des partenaires. »

Nicolas BLANGY

Responsable et membre du groupement At Home à Amiens (80)

Les enjeux fondamentaux de la constitution d'un groupement permanent d'entreprises

D'une réflexion individuelle à une construction collective

Un groupement permanent d'entreprises est une entreprise à part entière qui doit s'envisager dans une démarche structurante de développement de l'activité de sa propre entreprise. Qu'il s'agisse de diversification ou de développement de l'activité, **le groupement doit être source d'intérêts économiques pour chacune des entreprises composant le groupement.**



Créer un groupement permanent d'entreprises, c'est avant tout faire converger les idées, pour tendre vers un objectif commun. Cela impose un état d'esprit coopératif où le savoir-faire individuel est mis au service du « faire ensemble ».



TÉMOIGNAGE

POURQUOI DEVENIR MEMBRE D'UN GROUPEMENT D'ENTREPRISES ?

« Je suis devenu coopérateur pour deux raisons principales :

- Le partage d'expériences entre corps d'états différents et une meilleure compréhension des contraintes de chacun.
- Le développement de mon activité par l'accès à des marchés sur lesquels je n'étais pas positionné jusqu'alors ou en répondant à des demandes de mes clients que je ne peux satisfaire tout seul, tout en restant leur interlocuteur privilégié. »

Olivier STIMOLO

Responsable et membre du groupement ECAB 80 à Amiens (80)

La démarche vers un groupement permanent s'inscrit dans le temps et nécessite une évolution progressive et encadrée. La définition d'objectifs, en adéquation avec les attentes de chacun des membres, est une étape fondamentale qui dépend beaucoup de la stratégie et du niveau d'implication des chefs entreprises.

Comment élaborer les bases d'un projet collectif au regard des attentes de chacun ?
Cela passe par une phase personnelle puis, collective et participative.

🔗 Suis-je prêt à m'engager dans un groupement ?

CE QUE PEUT CHANGER LE GROUPEMENT	QUESTIONS À SE POSER
Pilotage de l'entreprise	Suis-je prêt à changer et/ou adapter mes pratiques et mes modes de gestion et de pilotage ?
Pratique du métier	Suis-je prêt à m'investir dans une démarche d'amélioration et de montée en compétences ?
Relations avec les clients	Suis-je prêt à élargir le spectre d'intervention de mon entreprise ?
Relations avec les partenaires	Suis-je prêt à partager des principes, des valeurs et des responsabilités nouvelles ?



POINTS DE VIGILANCE

UN ACCOMPAGNEMENT DES ENTREPRISES EST NÉCESSAIRE

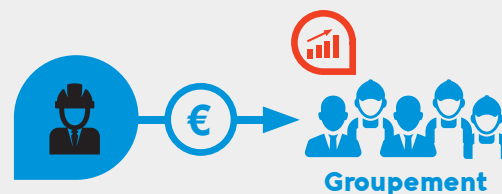
De nature juridique, comptable, fiscal, réglementaire ou centré sur le management et l'organisation interne, ce soutien est crucial pour l'aboutissement du projet de groupement. En effet, faire intervenir un regard extérieur permet de « libérer » les entreprises tout en leur apportant une expertise.

L'ACCOMPAGNEMENT À LA CRÉATION DU GROUPEMENT POURRA S'APPUYER SUR LES QUELQUES GRANDS PRINCIPES DÉCLINÉS CI-DESSOUS, POUR AIDER LES ENTREPRISES À SE STRUCTURER :

- Organiser l'information et les actions à mettre en œuvre pour fédérer les entreprises ;
- Définir les modalités de « gouvernance » du groupement et désigner son représentant ;
- Etablir une organisation interne, un schéma fonctionnel en élaborant si nécessaire, une procédure depuis l'identification des chantiers, la gestion des intervenants, la coordination et le suivi des travaux ;
- Développer l'argumentaire « commercial » permettant de rendre visible la structure ;
- Valider les ressources (financières, assurantielles, matérielles...) nécessaires au fonctionnement de la structure, ainsi que le montage juridique envisagé par le groupement ;
- Identifier et anticiper les besoins matériels et humains ;
- Définir le plan de développement du groupement et ses indicateurs d'activités.

Partager une vision commune

La démarche vers le groupement permanent s'inscrit dans le temps et nécessite une évolution progressive et encadrée. La définition d'objectifs en adéquation avec les attentes de chacun des membres est une étape fondamentale qui dépend beaucoup du niveau de maturité et de l'investissement des entreprises.



1 Mener une réflexion personnelle

La création d'un groupement est une aventure humaine portée par une dynamique économique. Il est important de se poser les bonnes questions afin d'entrer dans la démarche.

Quel est mon projet commercial ?	<ul style="list-style-type: none">• Définir mes cibles et apprécier l'évolution du marché.• Développer mon chiffre d'affaires par la constitution de nouvelles offres : cibles, travaux, services...
Que signifie pour moi coopérer ?	<ul style="list-style-type: none">• Définir ce que je peux apporter au groupement : moyens matériels et/ou humains, compétences, clientèle, méthodes...• Définir ce que le groupement peut m'apporter : moyens matériels et/ou humains, compétences, clientèle, méthodes...

2 Identifier des partenaires appropriés

À l'issue de cette approche individuelle, l'entreprise devra être en capacité d'identifier d'autres partenaires pour compléter ses compétences et préfigurer le groupement. Cette approche se décompose en deux phases :

Une démarche prospective définie par :

- Corps de métiers et compétences recherchées ;
- Implantation géographique ;
- Niveau de qualification (RGE).

Une phase de « sélection » selon 4 critères :

 **FICHE TECHNIQUE**
« CHOISIR LES PRODUITS
D'ASSURANCE ADAPTÉS »



3 Définir un socle commun

Présenter mon « savoir-faire », mes forces et faiblesses, mes objectifs ;

Exprimer mes attentes vis à vis des autres et de leur implication ;

Définir des intérêts, des valeurs et des principes communs à chaque partenaire ;

Partager une vision collective et définir des objectifs partagés et fédérateurs.

La poursuite de la démarche devra privilégier la recherche d'un objectif commun axé sur un projet de développement économique. Celui-ci devra s'appuyer sur la définition des principes de fonctionnement du groupement au-delà de la simple confiance morale. Il s'agira en effet de préserver les fondements du projet collectif pour répondre aux besoins de chaque entreprise, en affirmant un esprit de partage, y compris dans les responsabilités.



Constituer un groupement d'entreprises,

c'est apprendre à se connaître, échanger et partager les points de vue et s'inscrire dans une démarche d'évolution personnelle. Cette progression peut amener à revoir ses propres méthodes de travail et partager tout ou partie de ses moyens au profit du « collectif ».



TÉMOIGNAGE

LA CONFIANCE NE PEUT SUFFIRE, LA TRANSPARENCE EST ESSENTIELLE

« Avec les entreprises du groupement, on se connaît et on a l'habitude de travailler ensemble depuis plus de 30 ans. Malgré notre expérience collective et notre connaissance des uns et des autres, il est primordial de prendre le temps de s'accorder sur la définition des objectifs de la constitution d'un groupement permanent. Les échanges sur les attentes de chacun, le partage et la volonté d'une réelle transparence entre les membres déterminent la durabilité du projet. »

Pierre PREUX

Responsable et membre du groupement ARTIBATH à Vervins (02)



POINTS DE VIGILANCE

- **Diversifier et renforcer l'activité économique des entreprises ;**
- **Développer l'esprit coopératif au travers d'actions collectives concertées ;**
- **Bâtir une offre innovante en s'appuyant sur des compétences nouvelles.**

Développer une stratégie commerciale

La stratégie commerciale constitue le fondement du projet économique. Elle devra mettre en évidence les particularités de l'offre du groupement, pour toucher au plus près les cibles recherchées et contribuer efficacement au développement de ses activités.



1 Définir un positionnement sur le marché

Etudier les évolutions et attentes de la clientèle

- Analyser le marché actuel (cibles, aides...);
- Comprendre ses évolutions (enjeux, organisation...);
- Positionner le groupement sur les nouveaux marchés;
- Bâtir une offre commerciale innovante.



Rédiger un argumentaire commercial, c'est s'accorder sur une définition commune afin de mettre en avant l'intérêt du groupement. La mise en place d'une communication autour d'une offre ciblée et lisible permettra alors d'élargir sa clientèle.

Identifier les opportunités de marché ?

- Quelles zones géographiques ?
- Quelles cibles (logements individuels ou collectifs, tertiaire privé/public...)?
- Quelles tailles de projets ?

Définir quelle offre proposer ?

- De nouvelles prestations (entretien, maintenance, comptage...)?
- Une offre globale de travaux ?



TÉMOIGNAGE

VERS LA STRUCTURATION DE L'OFFRE GLOBALE

« Il nous a fallu plusieurs années pour réussir à passer de l'intégration des offres de chaque coopérateur à une offre globale de la coopérative. Cette évolution a nécessité plusieurs étapes et de nombreuses discussions tant sur les valeurs de la coopérative, les règles de fonctionnement et les ressources financières de la coopérative.

L'accès à des marchés en offre globale nécessite de collaborer avec des maîtres d'œuvre, ce qui nous permet maintenant de répondre aux appels d'offre d'une façon compétitive et cohérente. »

Bruno LEFEVRE

Membre du groupement ECAB 80 à Amiens (80)

2 Développer un avantage concurrentiel

Pour toute entreprise, se positionner sur le marché, c'est se différencier de la concurrence, en proposant de nouveaux produits et services (créativité, flexibilité, rapidité...). L'offre doit être structurée et adaptée aux compétences de chacune des entreprises. Elle pourra ainsi se démarquer pour mieux répondre aux attentes du marché. L'expérience, le tissu relationnel et l'expertise apportés par les entreprises sont mis au service du groupement et de son développement.



TÉMOIGNAGE

LA PERFORMANCE ÉNERGÉTIQUE EST UN MARCHÉ PORTEUR

« Le coût de l'énergie est devenu une vraie préoccupation et les gens sont de plus en plus sensibilisés aux problématiques liées aux économies d'énergies. C'est l'occasion pour nous, professionnels, de les conseiller et de les accompagner dans leurs démarches. Pour nous, l'innovation est primordiale, il était donc normal de nous équiper de caméras thermiques et d'un logiciel permettant le calcul des performances énergétiques d'un bâtiment. »

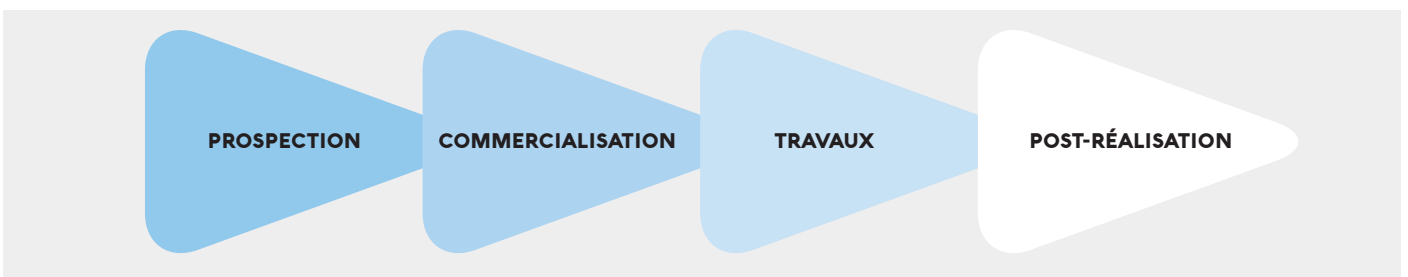
Philippe MIRANDA DE AZEVEDO

Membre du groupement Aisne Confort Habitat à Terry Sorny (02)

3 Communiquer son offre

Une fois l'offre commerciale bien définie, il est important de s'attacher à la rendre lisible et visible. C'est alors qu'il faut déployer une communication efficace auprès de la clientèle.

La **prospection est essentielle**. Elle s'appuie sur la communication autour de l'offre globale jusqu'à la rencontre avec le futur client. Une fois le client informé, il est alors possible d'élaborer des propositions techniques et commerciales (mémoire, devis, planning, etc...).

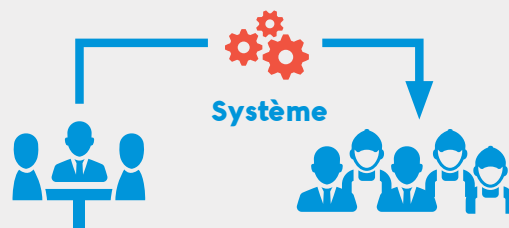


POINTS DE VIGILANCE

- **Avoir une bonne connaissance du marché et de son évolution ;**
- **Être en capacité d'innover et de faire évoluer son projet ;**
- **Disposer d'une offre commerciale visible et ciblée.**

Définir un cadre et établir des règles de fonctionnement

La définition d'un cadre de gestion et de fonctionnement entre les membres du groupement conditionnent le bon déroulement des chantiers et permet de sécuriser la clientèle.



1 Choisir un modèle économique

- S'appuyer sur les objectifs recherchés pour bâtir un business plan et évaluer la montée en charge des activités du groupement ;
- Définir les règles de fonctionnement administratif et financier (budgets, comptabilité, devis, achats, facturation...) propres au groupement ;
- Anticiper les besoins futurs (formation, moyens matériels, humains...);
- Définir le cadre juridique le mieux adapté au groupement et à ses spécificités.

2 Etablir une gouvernance

- Elaborer une charte, une politique commune, une « feuille de route » ;
- Définir des organes décisionnels à différents niveaux ;
- Rédiger les fondements d'un fonctionnement « collectif » ;
- Définir les règles d'admission-sortie du groupement.

FICHE TECHNIQUE
« CHOISIR SON STATUT JURIDIQUE »

La bonne gouvernance doit être garante d'un fonctionnement clair et transparent. Elle doit impliquer tout ou partie des membres du groupement et être organisée de façon simple, pour faciliter les échanges. Des commissions spécifiques (achats, formations, travaux...) sont parfois mises en place pour répartir l'engagement des entreprises au sein du groupement.



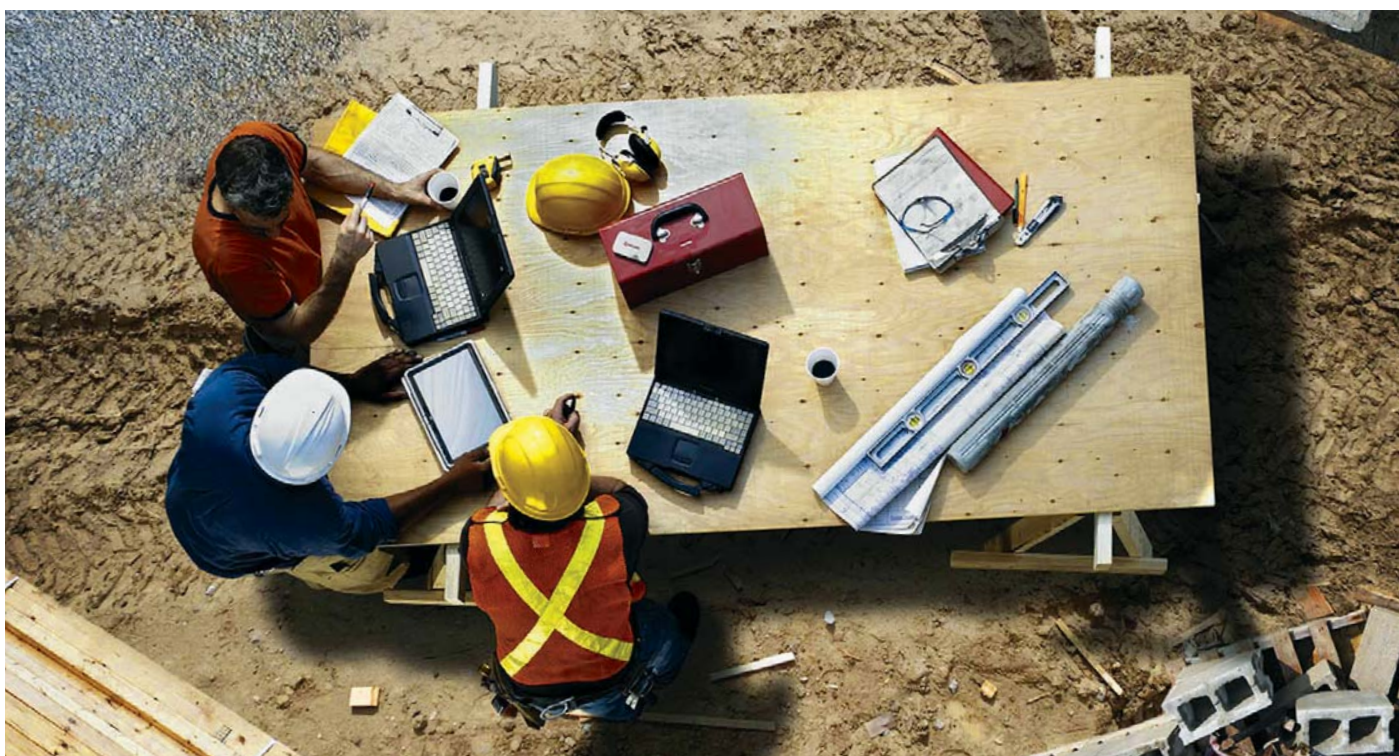
TÉMOIGNAGE

CONSACRER DU TEMPS AU DÉVELOPPEMENT DU PROJET

« Tous les 15 jours, nous nous réunissons entre dirigeants des entreprises du groupement. C'est l'occasion de se poser les questions essentielles et de revenir sur les problèmes rencontrés afin de trouver ensemble les solutions. Ces rendez-vous sont incontournables pour chacun des membres. L'investissement pour le groupement et le respect des règles sont deux des clés de la réussite de ce type de structure. Il est important de maintenir un niveau d'échanges afin de rester dans une bonne dynamique.»

Ingrid LACOCHE

Membre du groupement ARTIBATH à Vervins (02)



3 Assurer le pilotage et l'animation

A plus ou moins court terme, cette interface avec la maîtrise d'ouvrage doit pouvoir se faire au travers d'une fonction de « coordination des métiers et travaux du bâtiment », entièrement dévolue à l'animation des entreprises du groupement. Pour cela, de nouvelles méthodes de travail devront être mises en place pour garantir l'efficacité des entreprises.

La gestion des chantiers et la coordination des entreprises sont des missions essentielles pour le bon fonctionnement de l'activité du groupement.



Définir la représentation du groupement, c'est identifier une personne ressource référente qui prend en charge les relations clients, le chiffrage des travaux, la coordination des interventions et la réception des chantiers.

Comment travailler ensemble ?

- Organiser la fréquence des rencontres entre les membres ;
- Définir une méthodologie commune (gestion des contacts, chiffrage des devis, élaboration des offres, facturation) ;
- Partager et mutualiser les moyens et outils (suivi des opérations, organisation de chantiers, planification des tâches...) ;
- Etablir des indicateurs d'activités.



Intégrer un groupement, c'est l'opportunité de s'inscrire dans une démarche d'amélioration continue en développant le volet « formation » et « qualification » des entreprises.



POINTS DE VIGILANCE

- Mettre en place les outils et méthodes répondant aux besoins ;
- Partager des principes de fonctionnement et des valeurs communes ;
- Développer la fonction d'animation et de coordination des entreprises.

Pour être accompagné

L'ADEME et le Conseil régional Nord Pas-de-Calais - Picardie, avec le soutien des organisations professionnelles, accompagnent le développement des groupements permanents d'entreprises, en lien avec les enjeux de l'efficacité énergétique dans le bâtiment. A ce titre, un réseau régional s'est constitué pour faciliter les échanges d'expériences et apporter de l'information contextuelle.

ADEME : 03 27 95 89 70 - Cedric ALVERA - cedric.alvera@ademe.fr

Conseil régional Nord Pas-de-Calais - Picardie : 03 74 27 00 00 - Tony HANQUEZ - tony.hanquez@nordpasdecalaispicardie.fr

Pour s'informer

CAPEB : 03 44 20 03 91 - contact@capeb-picardie.fr

FFB : 03 22 92 31 03 - ffb@picardie.ffbatiment.fr

SCOP BTP : 03 20 10 31 40 - nord@scopbtp.org

Pour aller plus loin...

Cluster Rhône Alpes éco-énergies,
Groupement d'entreprises – offre globale et performance énergétique du bâtiment.
Guide de bonnes pratiques, mars 2014

CAPEB Nationale,
Créer et faire vivre un groupement d'entreprises artisanales du bâtiment.
Guide méthodologique, 2012

Fédération Nord des SCOP BTP (F. Laroche),
Les groupements d'entreprises permanents et l'offre globale de travaux.
Retour d'expériences, mars 2012

Bourgogne Bâtiment Durable,
Fiches expérience groupement de professionnels du bâtiment.
Retour d'expériences, 2013

Groupe de travail du Plan Bâtiment Durable,
La rénovation énergétique de la filière bâtiment.
Rapport du chantier, juillet 2014

a montée en puissance progressive des activités du groupement permettra de créer des références pour mieux communiquer et ainsi conquérir de nouveaux marchés.

Cette reconnaissance prend du temps et passe nécessairement par des périodes de doutes et/ou de remise en question. D'où l'importance de s'appuyer sur des partenaires solides et solidaires, de bâtir une offre structurée, diversifiée et adaptée tant aux particularités du groupement qu'aux exigences du client. Cette capacité d'adaptation de l'offre à la demande impose de nouveaux raisonnements et de nouvelles organisations.

Le secteur du bâtiment est source d'innovation. Cette innovation n'est pas que technique ou technologique, elle peut aussi être organisationnelle et sociale. Pour cela, l'évolution, voire le changement des comportements, est une des clés pour réussir la construction d'un projet « collectif ». Le groupement d'entreprises symbolise cet esprit de partage (travaux, responsabilités, richesses...) et de solidarité (mutualisation des moyens, montée en compétences, diversité des services...). A l'heure où de nombreuses petites et moyennes entreprises du bâtiment ont du mal à imaginer le lendemain, la diversification de leurs activités au travers d'une démarche collective comme celle d'un groupement d'entreprises, peut constituer une ouverture vers la pérennité de leur propre entreprise.



Au service des professionnels du bâtiment durable

CONTACT



• Stéphane THEOPHILE
*Chargé de mission
Technique et Conseils*

• Laure PEDOT
*Chargée de mission
Animation et Communication*

qecb@codempicardie.com

Ligne directe : 03 22 90 27 28

CODEM LE BATLAB

56 rue Durouchez
80080 Amiens

Tél. : 03 22 34 27 05

codempicardie.com

 Retrouvez-nous sur Twitter

Les partenaires financiers

