



La formation  
continue  
à l'université

Université du Littoral Côte d'Opale

# Diplôme Universitaire Auto Réhabilitation Accompagnée

## PRÉSENTATION

### OBJECTIFS

- Connaître et comprendre ce qu'est l'ARA ; appréhender les modèles économiques de l'ARA
- Connaître les aspects réglementaires et assuranciers d'un chantier ARA
- Accompagner les habitants : analyse, médiation et conseil
- Dialoguer avec les habitants autour des questions d'isolation, d'étanchéité à l'air...
- Monter un projet de rénovation (de l'analyse au choix de matériaux à l'estimation économique du projet)
- Gérer la relation avec le particulier dans le « faire avec » : gestion des conflits, postures professionnelles dans le cadre de l'ARA.

### À QUI S'ADRESSE LA FORMATION ?

La formation cible toute personne connaissant l'activité du bâtiment et de la construction : chef d'équipe, chef de chantier, artisans, diagnostiqueurs ou conseillers en rénovation, assistants à maîtrise d'ouvrage, maîtres d'œuvre, demandeurs d'emploi avec des qualifications dans le bâtiment.

- Salariés d'entreprises, d'associations
- Demandeurs d'emploi.

### PRÉ-REQUIS

- Être titulaire d'un bac + 2, + 3, + 5 ou justifier d'une expérience professionnelle, personnelle ou associative en lien avec le domaine de formation.

### DATE, DURÉE, ORGANISATION

- Formation de 70h  
Du 14 novembre au 14 décembre 2019  
**A l'Université de Valenciennes**  
5 à 6 semaines de formation (10 à 17h/  
semaine du jeudi au samedi).

### DÉBOUCHÉS

La formation vise à monter en compétences des artisans, techniciens et ingénieurs. Toutes les structures travaillant dans le champ de l'habitat et de la rénovation (entreprises, maîtres d'œuvre, structures de conseils, gestionnaires de patrimoine, bailleurs sociaux,...) sont concernées.

### CONTACTS

FCU Côte d'Opale  
Site de Calais  
Florence Baquet  
03.21.46.55.20  
Florence.Baquet@univ-littoral.fr

<https://fcu.univ-littoral.fr>



# PROGRAMME

BLOC	UE	Contenu des UE	Nb d'heures
1 Introduction : qu'est-ce que l'ARA ?	Enjeux de développement de l'ARA	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Définition et enjeux de développement de l'ARA.</li> <li>- Différents modèles d'activités d'ARA.</li> <li>- Retours d'expériences d'accompagnants et d'accompagnés ayant bénéficié de ce dispositif.</li> </ul>	4h
	Modèle économique de l'ARA	- Développer son activité avec l'ARA ; comprendre les modèles économiques de l'ARA.	4h
2 Rénovation de l'habitat	Gestion de projet d'une rénovation durable	Introduction sur la notion du durable, les questions environnementales.	7h
	Droit et assurances	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Les risques et assurances liés à l'auto-construction</li> <li>- Contrat et responsabilités : rôle du maître d'œuvre, maître d'ouvrage...</li> </ul>	7h
	Aides financières	- Connaître toutes les aides financières et fiscales (ANAH...).	3h
	UE 2.4 : Isolation, produits et réglementation	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Les différents matériaux isolants, comportements, durabilité, classification (énergétique, économique, écologique, caractéristiques mécaniques...)</li> <li>- Réglementation et mise en œuvre des principaux produits</li> <li>- Exemples et applications courantes.</li> </ul>	10h
3 La relation avec l'accompagné et les partenaires projet	Transmission et partage du savoir	<p><b>Partie 1 :</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>1 - L'ARA très sociale (Utilité sociale, lutte contre la précarité énergétique, ...)</li> <li>2 - Vers l'ARA tout public (Qui accompagner ? Quel cadre professionnel ? ...)</li> <li>3 - Comment communiquer ? (Argumentaire politique, démarche d'évaluation, ...).</li> </ul> <p><b>Partie 2 :</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Montage de dossier de financement de rénovation énergétique plutôt à vocation sociale</li> <li>- Partenariat pouvant être mis en place sur un territoire (travailleurs sociaux, collectivité)</li> <li>- Les points clés pour l'orientation et le suivi de chantier</li> <li>- La posture d'accompagnateur social et d'encadrant technique.</li> <li>- ...</li> </ul>	21h
	Démarche commerciale	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Apprendre à négocier les prix, les matériaux</li> <li>- Gérer la relation avec les entreprises partenaires</li> <li>- Conseil technique de l'usage du logement et des équipements.</li> </ul>	8h
	Communication interpersonnelle	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Animer une réunion</li> <li>- Gérer les conflits</li> <li>- Conseiller et rassurer</li> <li>- Mise en situation d'accompagnement sur chantier.</li> </ul>	7h

Responsable de formation : Patrick Bazin.