

RAPPORT FINAL

ETUDE PROSPECTIVE SUR LES BESOINS EN COMPETENCE DES SALARIES DU BATIMENT

TRAVAUX COMMANDITES PAR :

OPCA BATIMENT

JUIN 2008

CHARPENTE MENUISERIE PARQUETS

EVOLUTION DES METIERS

Il faut distinguer le métier de charpentier de celui de menuisier.

Pour le charpentier, c'est la mécanisation des systèmes de production qui sera l'évolution la plus forte à venir.

Son marché se positionne, soit au niveau d'un travail traditionnel, soit par un très fort développement de l'aspect industrialisé, ce qui aura pour effet de changer de façon importante son regard sur l'approche des marchés.

(Le cas spécifique de la maison à ossature bois sera traité dans une autre fiche).

En effet, l'industrialisation importante de ce secteur d'activité conduira à ce que certains charpentiers ne possèdent plus d'atelier de fabrication ou seulement de petite taille.

Ils se tournent donc naturellement vers une fonction de poseurs installateurs, et suivant leur taille, ils sont situés en premier ou deuxième rang après le décisionnaire.

Cette industrialisation conduit à obtenir une compétence accrue sur deux domaines :

- Le bureau d'études avec l'intégration forte des systèmes informatiques de DAO et CAO.
- La production avec l'usage généralisé des machines à commandes numériques.

Concernant le menuisier, il convient de distinguer deux domaines majeurs, la menuiserie intérieure, le petit agencement et la menuiserie extérieure.

Dans tous les cas, les contraintes environnementales impactent ce métier. Le bois, très demandé aujourd'hui est malgré tout soumis à des règles d'approvisionnement et de traçabilité qui n'iront pas en diminuant (intégration de la notion de développement durable) et comme tout corps d'état, le comportement sur les chantiers faible nuisance est à prendre en compte.

Les normes (thermiques, acoustiques, incendie et accessibilité) sont des compétences à maîtriser à tous les niveaux, allant de la conception à l'exécution, car les contrôles et les exigences de résultats vont peser lourdement sur les entreprises.

Outre les normes, les compétences techniques se développent :

Pour la menuiserie intérieure, maîtrise de l'acoustique, performances et classements des ouvrages liés à l'incendie, accessibilité, choix et usage des matériaux.

Concernant la menuiserie extérieure : techniques et modes de pose en façade, performances thermiques de la paroi, savoir identifier la performance d'une fenêtre,

maîtrise des calculs RDM et thermique des façades (certaines entreprises répondant spécifiquement au traitement de la façade en intégrant d'autres matériaux).

Les ouvrages seront dans tous les cas de plus en plus élaborés en atelier ou provenant d'industriels, ce qui conduit à renforcer la compétence de bureau d'études et de méthodes, relevant au passage un déficit de formation actuel sur l'étude de prix.

Les secteurs d'activité des entreprises se redéfinissent plus précisément, offrant à chacune des possibilités identifiées mais qui exigeront d'elles une performance collective et une réadaptation de son personnel au travers du choix stratégique déterminé.

Il faudra donc accompagner, par un mode de coaching adapté, la remotivation du personnel à ces objectifs, en agissant sur le maintien des savoir-faire et la dynamique d'acquisition des nouvelles compétences.

IDENTIFICATION DES COMPETENCES A ACQUERIR

- MAITRISE DES NORMES ET INTEGRATION DANS LES PROJETS BUREAU D'ETUDES, THERMIQUE, ACOUSTIQUE, INCENDIE, ACCESSIBILITE
- MAITRISE DES BONNES PRATIQUES AU REGARD DES NORMES ET PAR FONCTION (MENUISERIES INTERIEURES, PORTES, PANNEAUX D'HABILLAGE BOIS, ACCESSIBILITE...)
- MAITRISE DES ECHANGES THERMIQUES DES FACADES ET CALCULS DE RESISTANCE
- CONTRAINTES ENVIRONNEMENTALES LIEES AUX CHOIX DES MATERIAUX, GESTION DE LA TRACABILITE
- MODULES SPECIFIQUES, BUREAUX D'ETUDES, PRODUCTION (CHARPENTE)
- FONCTION COMMERCIALE
 - Savoir vendre sa plus-value (rôle de conseil sur l'usage des bois au regard des normes).
 - La gestion relationnelle du conflit.

OBSERVATIONS :

Lignes 1 et 3 : il s'agit essentiellement de formations à destination de bureau d'études, la réponse formation existe en partie (écoles du bois, CSTB, etc....), mais il conviendrait d'étudier de façon approfondie des modules très spécifiques, du style (connaissance des performances des menuiseries).

L'acquisition des normes pourrait aussi être traitée par type de norme (acoustique) et type d'ouvrage ou d'activité (blocs portes), ce qui aurait l'avantage de pouvoir raisonner avec des modules très courts, relayés par des systèmes complémentaires gérés en entreprises.

Ligne 2 : s'adresse plus particulièrement au personnel d'exécution, mais elle est essentielle dans la mesure où le niveau performantiel est exigeant.

Il serait possible au regard des normes, de définir des bonnes pratiques répondant à la norme dans le cadre de la fonction ; tout ceci nécessite un travail préalable de recensement important fait avec les professionnels.

Ligne 3 : nous sommes dans le même cas que l'offre énergétique des équipements. Ceci peut concerner plusieurs corps d'état et ce n'est que dans cette optique que peut être envisagée de façon qualitative l'acquisition de cette compétence.

Ligne 4 : ne peut faire l'objet d'une formation mais plutôt d'une méthodologie d'acquisition de compétences qui serait mise à disposition des professionnels pour la nourrir d'informations, rendue de ce fait accessible aux entreprises et de façon dynamique.

Lignes 5 et 6 : modules à étudier en détails et fonction de la demande avec les industriels, les existent déjà, mais pas toujours dans le cadre de formation continue.

Ligne 7 : outre la fonction commerciale traditionnelle telle quelle est envisagée dans tous les corps d'état, il y a là un aspect particulier qui pourrait représenter une véritable plus-value pour les entreprises. Il s'agit de développer, au travers du rôle de conseil sur le choix des bois au regard des contraintes environnementales ou des fonctions attendues, une action commerciale.

De façon générale ce métier comportant nombre de secteurs d'activités identifiables, il conviendra avec les professionnels d'en définir la sectorisation puis les modules de compétences qui s'y réfèrent.

LES EVOLUTIONS DU METIER

Les performances énergétiques souhaitées pour le bâtiment mettent les filières sèches et en particulier les systèmes constructifs bois en position de leader.

Rajoutez à cela pour le bois, l'utilisation d'un matériau rentrant dans la catégorie des matériaux renouvelables auxquels les consommateurs sont attachés.

Ces deux phénomènes concourent à donner aux systèmes constructifs bois une progression très importante dans les années à venir.

Mais il s'agit d'organiser la totalité de la filière et de conduire les entreprises vers une véritable révolution de métier, car sans adaptation, ce qui apparaît pour certaines comme une aubaine, (compte tenu du volume de travaux) risque fort de les exclure des marchés futurs.

Dans ce métier comme dans tous les autres, « l'à peu près » doit disparaître.

Ceci sera vrai pour la partie technique (maîtrise des technologies) mais aussi pour tout le professionnalisme lié au secteur d'activité choisi par l'entreprise (organisation de marché, sectorisation, organisation commerciale, management, etc.)

Soit les constructeurs bois souhaitent rester des techniciens fabricants et ou installateurs, soit ils veulent récupérer la totalité de la filière en devenant des constructeurs de maisons à ossature bois et en prenant le rôle de constructeur de maisons individuelles.

Trois filières d'évolution de métiers peuvent être identifiées :

- Le choix industriel est clairement fait par certains et cette place risque d'être occupé par de vrais industriels aux moyens imposants et qui, en terme de produits élaborés, vont répondre à la demande de la filière.
- D'autres compléteront leur activité de charpentier par la maîtrise des systèmes constructifs bois au service d'architectes en restant des fabricants installateurs.
- Pour La filière constructeur de maisons individuelles, l'entreprise devra être dotée de compétences : commerciales, bureaux d'études, conception, distribution installation.

Certaines entreprises ayant les moyens choisiront de répondre aux trois filières mais il faut remarquer que chacune d'elles devra faire preuve d'un véritable professionnalisme pour s'imposer et se pérenniser.

La maîtrise des solutions techniques (même si elle comporte de nombreux domaines), ne posera pas de problème majeur d'assimilation.

L'essentiel de l'effort doit porter sur la constitution de la fonction commerciale ainsi que sur la stratégie globale de l'entreprise.

Face aux augmentations de volumes pressentis, il est indispensable que la filière traite de façon objective le problème du recrutement, tout particulièrement sur la fonction installation et montage.

Concernant la livraison de produits de plus en plus élaborés, les progrès qui seront fait en atelier conduiront à modifier les compétences dévolues aux monteurs installateurs. Ceux-ci devront être constitués de véritables équipes autonomes, n'ayant pas obligatoirement comme formation d'origine celle de charpentier bois traditionnel.

Savoir manager l'ensemble de ces contraintes (installation en conformité avec le souhait du client et dans un cadre normatif respecté) devient une fonction à part entière.

IDENTIFICATION DES COMPETENCES A ACQUERIR

- **FONCTION COMMERCIALE**
Pouvoir doter l'entreprise d'une totale stratégie commerciale en sachant identifier les fonctions nécessaires, les procédures à suivre et l'analyse qualitative du dispositif.
Savoir être à l'écoute du client en identifiant ses désirs, afin de permettre d'adapter l'offre technique et commerciale à la demande.
Créer l'argumentaire de vente en y intégrant les points forts de l'entreprise au regard des attentes clients.
- **BUREAU D'ETUDES CONCEPTION CONSTRUCTION**
Compétence visant à traduire par des systèmes constructifs performants techniquement et économiquement, le projet commercial contractualisé.
- **LES CONTRAINTES ENVIRONNEMENTALES SUR LA CONCEPTION**
Module visant à intégrer dans la conception réalisation des ouvrages, les nouvelles contraintes résultant des performances attendues dans les domaines : thermique, acoustique, étanchéité à l'air, environnement, etc...
- **LA FONCTION DES GESTIONNAIRE DE CHANTIER**
Etre capable d'assurer une parfaite coordination des tâches sur chantier, dans le respect des normes, des règlements en vigueur, et des règles environnementales.
Savoir gérer l'ensemble de ces contraintes dans un cadre contractuel et économique déterminé.

➤ MONTEURS INSTALLATEURS

Déterminer la fonction de monteur installateur sur chantier, qui pourrait se diviser en trois modules de compétences :

- Monteur structure enveloppe : assure la réalisation du clos couvert.
- Installateur équipement : assure l'installation des équipements (électriques chauffage, sanitaire, etc..).
- Aménagement finition : assure tous les travaux relevant de l'aménagement finition (plâtrerie, peinture, revêtements de sols...

-

Ces deux derniers modules sont à l'heure actuelle souvent sous-traités ; ce sera peut-être le cas dans le futur.

Le premier module est lui, directement rattaché au métier et répond à un vrai besoin identifié, qui ne fera que croître dans l'avenir.

➤ MAITRISE DES TECHNIQUES DE LEVAGE

Les produits issus des ateliers de fabrication sont de plus en plus élaborés et complets techniquement. De ce fait, ils rendent leur installation obligatoire **ace** des outils de levage.

La maîtrise des techniques de levage permettra à l'entreprise une autonomie de fonctionnement, ce qui n'est pas toujours le cas lorsque ces travaux sont sous-traités.

OBSERVATIONS :

Construire une vraie filière de métier provoque l'émergence de compétences nouvelles, et c'est parfaitement le cas avec les constructeurs bois.

Nous savons les besoins de la filière importants dans l'avenir il faudra donc maintenant entamer un travail plus approfondi sur l'identification des modules de compétences.

Mais il convient au préalable de fixer avec les professionnels les fonctions de l'entreprise qui doivent être traitées.

DETAILS DES COMPETENCES PAR METIER

| | |
|----------------------|--|
| COLONNE A | Classe de 1 à 10 le degré d'importance d'acquisition de cette compétence |
| COLONNE B | Classe le type de mode d'acquisition des compétences : 1 : pour une action d'information ou d'auto acquisition 2 : pour une formation en entreprise en situation de travail 3 : pour une formation externe |
| COLONNE C | Classe de 1 à 5 le degré de priorité d'acquisition de cette compétence |
| 1 ère COLONNE | 1 pour : les techniques de l'autocontrôle |
| | 2 pour : la dynamique du transfert du savoir et des compétences |
| | 3 pour : l'utilisation des nouvelles techniques d'information |
| | 4 pour : offre globale bâtiment |
| | 5 pour : maîtrise normes en bureau d'études |
| | 6 pour : maîtrise normes en exécution et bonnes pratiques |
| | 7 pour : fonction commerciale |
| | 8 pour : maîtrise des contraintes environnementales liées au métier |
| | 9 pour : offre équipements énergétiques du bâtiment |
| | 10 pour : les techniques de l'enveloppe |
| | 11 pour : compétences techniques propres à un métier |

| CHARPENTE MENUISERIE PARQUETS | | A | B | C |
|--------------------------------------|---|----------|----------|----------|
| 5 | Maitrise des normes en bureau d'études : Thermique, acoustique, incendie, accessibilité | 10 | 3 | 5 |
| 6 | Assimilation de bonnes pratiques correspondant à des situations de travail en intégrant les normes et règlements (blocs portes, habillages muraux etc.) | 10 | 2 | 4 |
| 10 | Connaissance des échanges thermiques en parois de bâtiment : Maitrise des coefficients, calculs de parois, bonnes pratiques, calculs de RDM) | 8 | 2.3 | 4 |
| 8 | Maitrise des contraintes environnementales liées au choix des matériaux (bois, etc.) et la gestion de la traçabilité | 10 | 2.3 | 5 |
| 3 | Module spécifiques charpente pour bureau d'études (connaissances informatiques, systèmes constructifs, relation CAO , PAO , etc...) | 7 | 3 | 3 |
| 3 | Maitrise machines commandes numériques | 7 | 3 | 3 |
| 7 | Fonction commerciale, plus particulièrement : savoir vendre sa plus-value (rôle de conseil réaffirmé de l'entreprise). La gestion relationnelle du conflit. | 6 | 3 | 3 |

| CONSTRUCTEURS BOIS | | A | B | C |
|---------------------------|--|----------|----------|----------|
| 7 | Fonction commerciale : Savoir être à l'écoute du client et identifier ses désirs. Savoir bâtir une vraie stratégie commerciale, en utilisant les points forts et l'adaptation de l'entreprise au marché. | 10 | 3 | 3 |
| 5 | Bureau d'études : conception construction permettant de traduire en méthode qualitative performante techniquement et économiquement, les projets des clients | 10 | 3 | 5 |
| 5.8 | Les incidences des nouvelles contraintes environnementales sur la | 10 | 3 | 5 |
| | conception et la réalisation des ouvrages (thermique, étanchéité à l'air, etc.) | | | |
| 11 | La fonction de gestionnaire de chantier : (être capable d'assurer une parfaite coordination des tâches, dans le respect des normes et règlements en vigueur, et des contraintes environnementales). Maitrise des domaines : techniques environnementaux, sécurité, économique, relation clientèle). | 10 | 2.3 | 5 |
| 11 | Monteurs poseurs de systèmes constructifs bois : pouvant se diviser en trois. Monteur structure enveloppe. Installateur équipements. Equipe aménagement finition. | 10 | 2.3 | 5 |
| 11 | Maîtrise des techniques de levage. | 7 | 3 | 3 |