

# Plénière Action-Tank

4 juillet 2013



DANONE



RENAULT

Schneider  
Electric



essilor



SAINT-GOBAIN

L'ORÉAL



LA BANQUE

POSTALE



EMMAÜS

croix-rouge française



HEC  
PARIS



BCG

THE BOSTON CONSULTING GROUP



“opinionway

The innovative research company

## **Introduction** **Emmanuel Faber**

## **Intervention du BCG sur la question de la relocalisation**

## **Les programmes en cours**

*(Programme Malin, Optique Solidaire, Renault Mobiliz, Connexions Solidaires, Plateforme d'accompagnement bancaire et d'intermédiation de La Banque Postale)*

## **Les projets en matière de logement** *(construction neuve et rénovation énergétique)*

## **L'Action Tank Portugal**

# **Intervention du Boston Consulting Group**

# Les programmes en cours

## Programmes de social business

- Programme Malin
- Optique Solidaire
- Mobiliz - Garages Renault Solidaires
- Connexions Solidaires

# 2012 à mi 2013 : test des offres et des processus d'information et de recrutement des publics ciblés



**Sept 2012**

2000 bénéficiaires

2 antennes à Paris

- Création d'Emmaüs Connect pour porter le programme
- Ouverture de nouveaux points d'accueil en région pour développer le programme : Marseille, Grenoble, Lyon, Saint Denis...
- Expérimentation et intégration d'un programme d'accès à internet
- Collaboration équipes SFR en comité de pilotage

**Aujourd'hui**

2700 bénéficiaires  
(objectif fin 2013 : 5000)

3 Points d'accueil  
4 Points d'accueil en  
*ouverture*



# 2012 à mi 2013 : test des offres et des processus d'information et de recrutement des publics ciblés



**Sept 2012**

400 bébés

3 villes / agglos

- Finalisation de l'offre d'accompagnement à la nutrition
- Test de nouvelles stratégies d'information des bénéficiaires
- Lancement de la stratégie d'évaluation
  - Enquête auprès des familles pour mesurer leur satisfaction
  - Etude d'impact clinique sur 4 ans conduite par l'INSERM pour mesurer l'impact nutritionnel et budgétaire

**Aujourd'hui**

1400 bébés  
(objectif fin 2013 : 2750)



4 villes / agglos

# 2012 à mi 2013 : test des offres et des processus d'information et de recrutement des publics ciblés



**Sept 2012**

250 commandes

13 complémentaires  
santé

- Intégration de nouvelles complémentaires santé partenaires (20 000 bénéficiaires potentiels en perspective)
- Finalisation du recrutement d'opticiens partenaires (aujourd'hui 539 en France)
- Enquête auprès des opticiens partenaires

**Aujourd'hui**

810 commandes  
(objectif fin 2013 : 2000)



19 complémentaires  
santé

# 2012 à mi 2013 : test des offres et des processus d'information et de recrutement des publics ciblés



**Sept 2012**

7 réparations

10 garages

- Recherche de nouveaux partenaires prescripteurs et mise en place de nouvelles collaborations
- Intégration de nouveaux garages du réseau Renault comme Garage Renault Solidaire
- Mise en place du 2<sup>ème</sup> volet de l'offre : vente de véhicules d'occasion

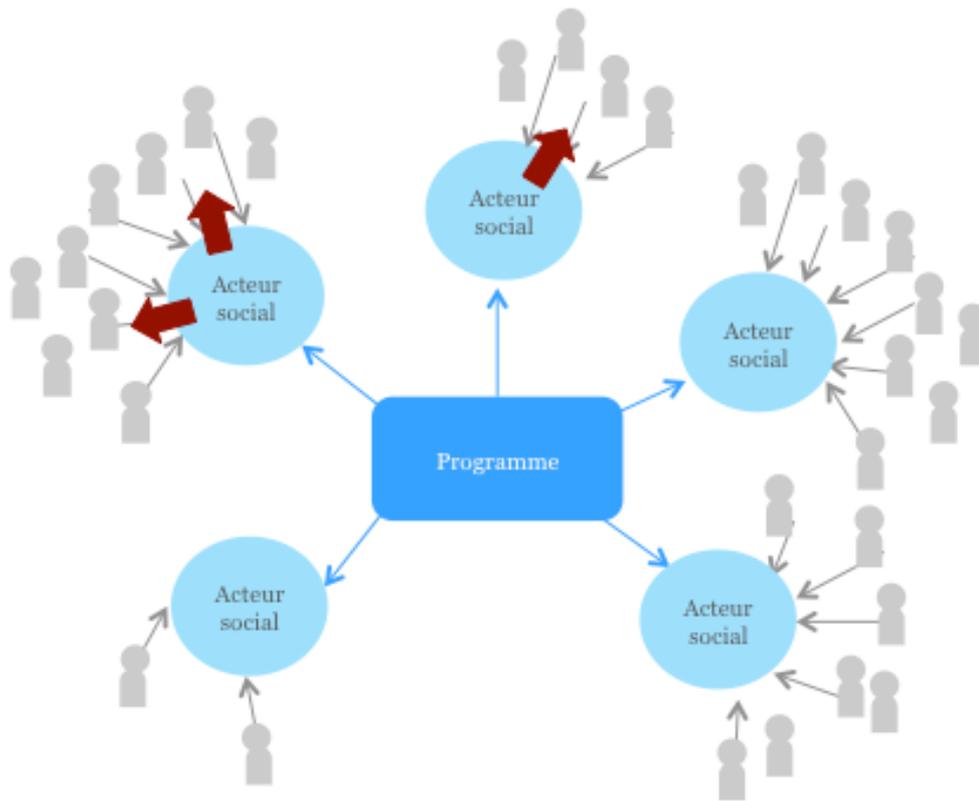
**Aujourd'hui**

31 réparations  
(objectif fin 2013 : 400)



16 garages  
(objectif fin 2013 : 100)

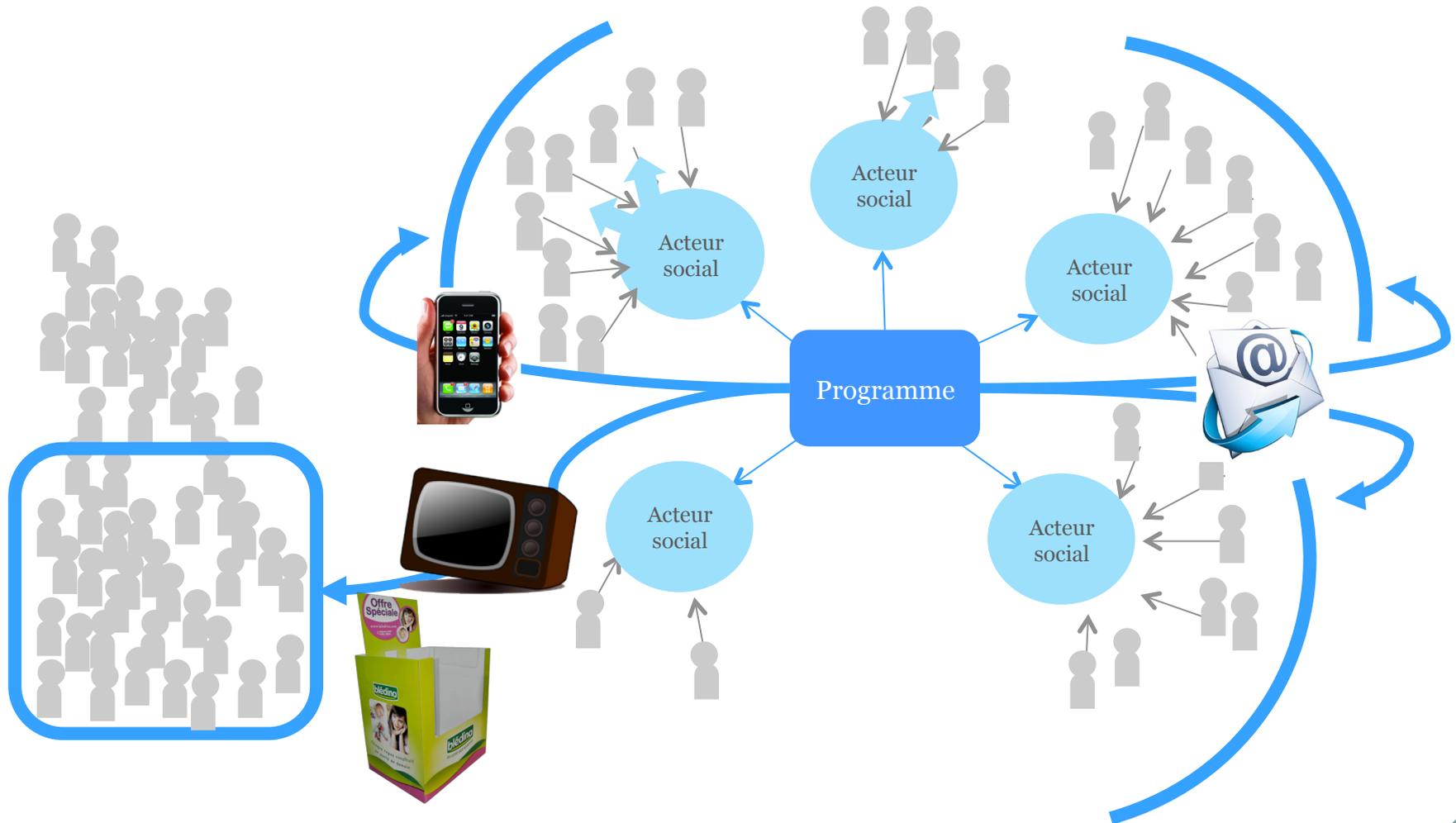
# Un constat partagé : la nécessité de stratégies complémentaires d'information des publics cibles



Une approche qualitative, notamment en termes d'accompagnement et de suivi social mais :

→ **Seulement 10 à 30% du potentiel de bénéficiaires touchés et un modèle difficilement duplicable**

# Vers des stratégies de communication plus directes et plus massives?



## Des problématiques nouvelles

- Comment gérer la question de l'éligibilité ?
- Par quels médias et techniques de communication toucher nos cibles ?
- Comment s'adresser de manière efficace à cette cible spécifique de « consommateurs pauvres » ?
  - Comment créer la confiance ?
  - Comment susciter l'envie?
- Comment leur faire comprendre la singularité de nos offres?

*“opinionway*  
*The innovative research company*

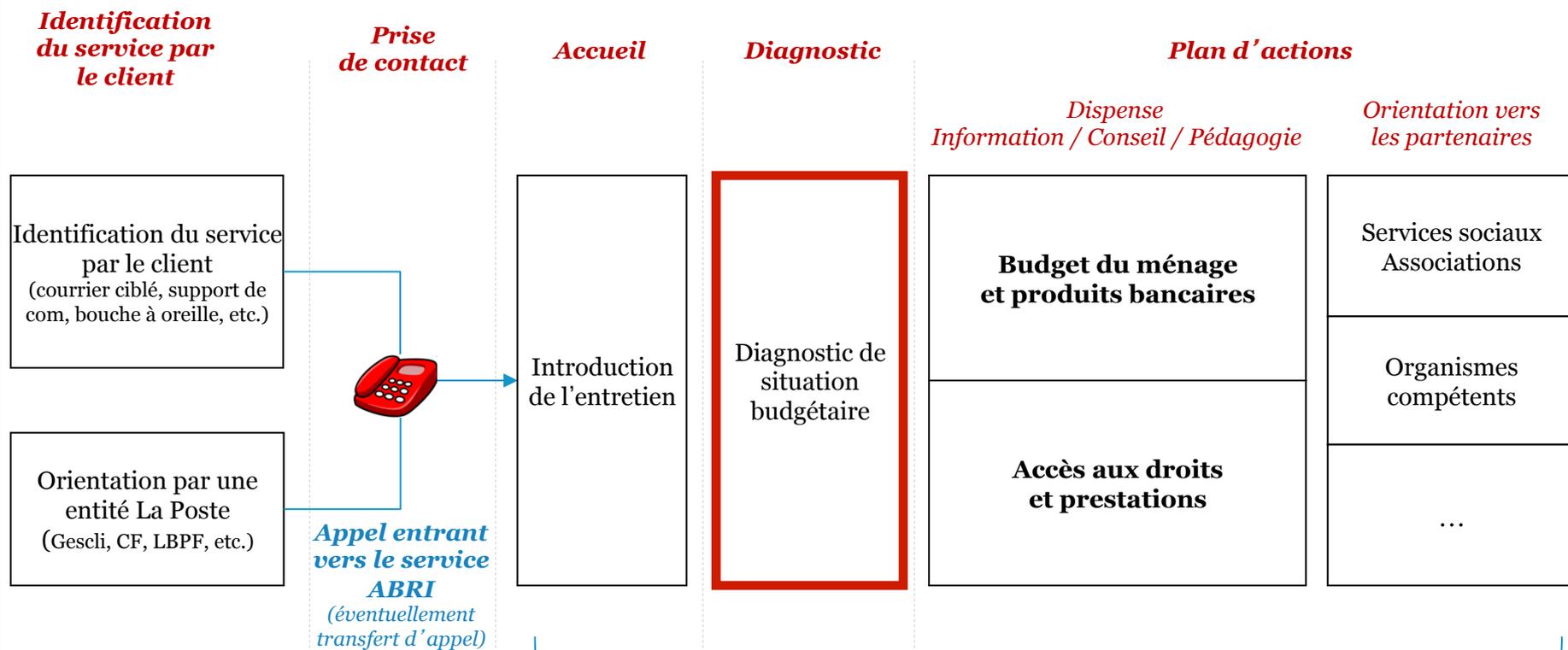
BETC

## Autres programmes

- Plateforme d'accompagnement bancaire et d'intermédiation de La Banque Postale

# Plateforme Banque Postale

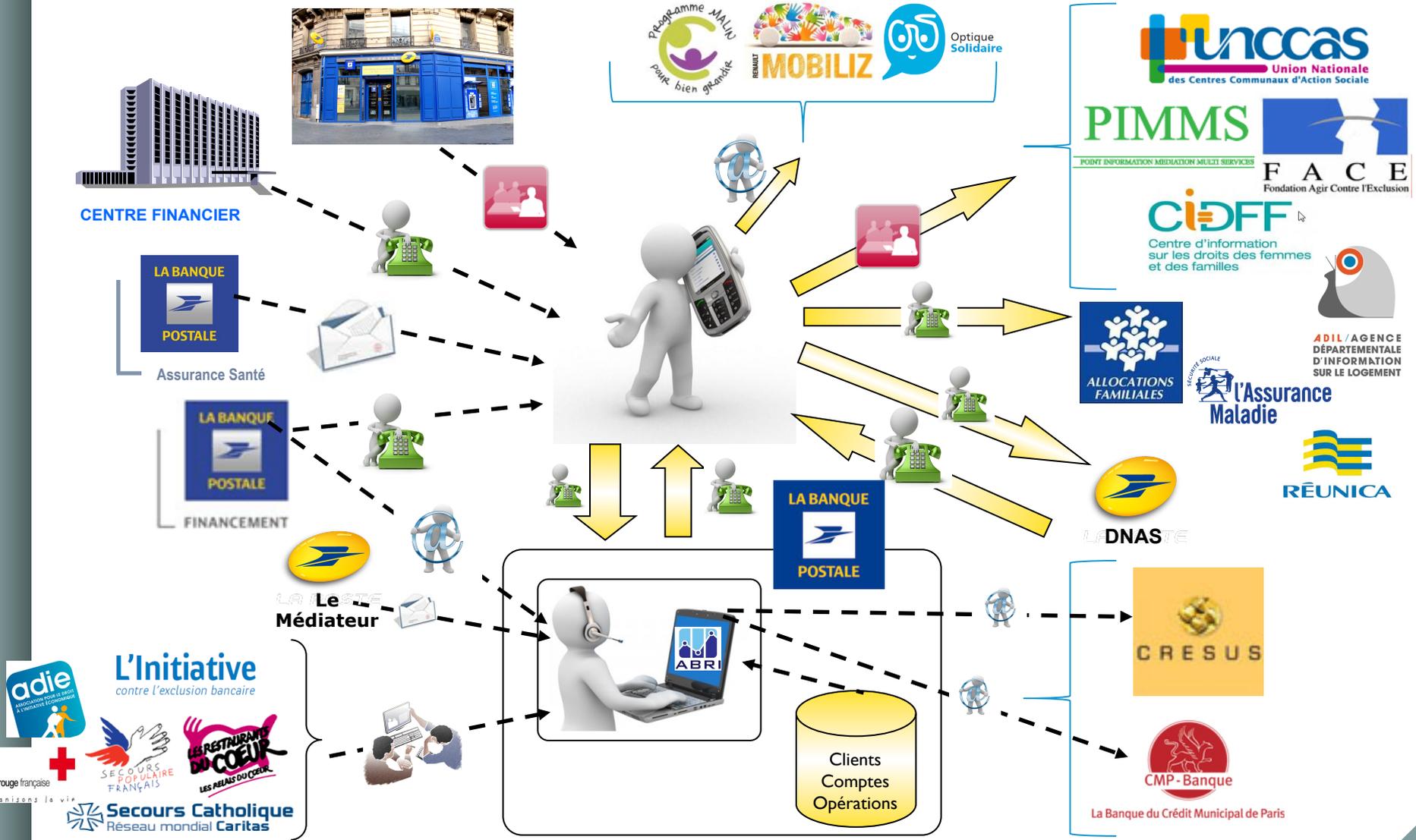
## Schéma d'intervention



Missions du service



# Plateforme Banque Postale



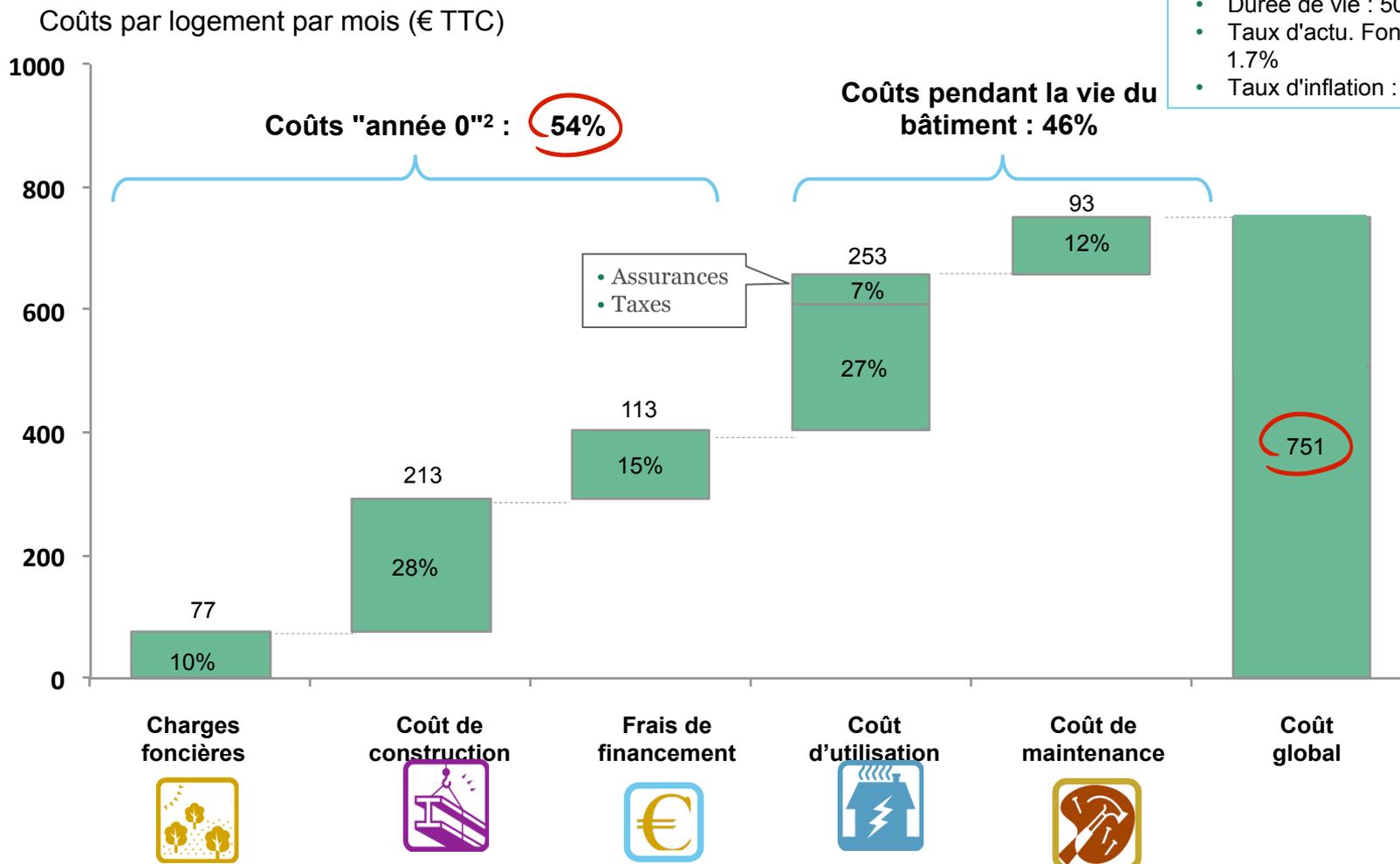
# Les projets en matière de logement

# Construction Neuve

# Un coût global de ~750€/mois/logement sur 50 ans

Coût global d'un logement social type<sup>1</sup> neuf

- Hypothèses clés
  - Logement neuf BBC
  - Durée de vie : 50 ans
  - Taux d'actu. Fonds propres : 1.7%
  - Taux d'inflation : 1.7%



1. Exemple d'un projet type C: proche de Paris (ex. 94), R+7, 65 logements, 65m<sup>2</sup> par logement 2. "Année 0" = période avant que le premier habitant ne s'installe dans le logement  
Source: Bouygues Bâtiment IdF, APOGEE, CDC, comptes de résultats bailleurs sociaux, analyse BCG

# Approfondissement de l'étude

- Création de **5 groupes de travail** pour identifier de nouveaux leviers d'économies sur le coût global du logement social
  - Bâti : abri des agressions extérieures et vie privée et esthétique
  - Fluides : électricité, eau froide, confort thermique, eau chaude et data
  - Financement: sources et mécanismes de financement alternatives
  - Vivre ensemble : espaces communes, échanges de services, mobilité partagée
  - Profils d'habitants: conception d'un logement / bâtiment à partir des besoins
- Création d'un **outil de calcul** , partagé et à valider par des experts partenaires, permettant de regrouper :
  - la vision d'un bailleur social (plan de financement, charges d'exploitation)
  - la vision du locataire (loyer, charges y compris directes, taux d'effort),
  - et la vision coût global
- **Présentation de la synthèse des recommandations mi-septembre** à l'ensemble des participants et opportunité de participer à un panel d'experts lors du prochain congrès de l'Union Sociale pour l'Habitat (24-26 sept à Lille)

# Nos convictions

1. Pour faire baisser significativement le coût global du logement , **il faut s'attaquer à toutes les couches de coûts** conjointement et de manière cohérente.
2. **Des leviers existent** pour faire baisser le coût global du logement sensiblement et durablement. L'ensemble de la communauté de la construction (maîtres d'ouvrages, architecte, bureaux d'études, constructeurs, pouvoir publics, gestionnaires, habitants..) doit être mobilisée.
3. Il faut sortir du «**fétichisme**» **du coût de construction** car, dans certains cas, il faut pouvoir l'augmenter afin de réduire le coût global.
4. **La prise en compte des profils des futurs habitants** est critique pour ajuster le projet constructif à leurs besoins et à leur moyens.
5. **L'accompagnement humain** des habitants dans l'usage du logement doit être anticipé au moment de la conception et intégré dans les coûts de fonctionnement.
6. **L'étalement urbain**, comme réponse du marché à un déséquilibre entre offre et demande, est à la fois une impasse budgétaire pour les familles économiquement fragiles, une impasse économique pour les finances publiques locales, pour ne pas évoquer son impact environnemental.

# Expérimentation CUB

- **Participation à la conférence de presse de présentation du concours « 50 000 logements autour des grands axes de transport »**
  - Premier tronçon de 2 à 3000 logements
  - Volonté de contrôler les prix de sortie des logements grâce à un contrôle des prix du foncier, un alignement à la baisse des marges des promoteurs, une diminution des durées de portage des projets
  - Bonne localisation des logements pour lutter contre l'étalement urbain
  - Associer les partenaires à la conception du programme (bailleurs sociaux, promoteurs)
- **Partenariat avec la CUB**
  - Intérêt pour que l'Atk s'implique sur 1 ou 2 projets
  - Proposition de convention de partenariat CUB-FAB- ATK

## CUB : Feltesse le logeur, Juppé le transporteur

Concours d'initiatives, vendredi, entre les deux rivaux de l'agglomération



Vincent Feltesse fait un point sur le projet 50 000 logements (Photos Quentin Salinier)

Un pas de plus dans la précampagne des municipales bordelaises ? Hier, en tout cas, Vincent Feltesse et Alain Juppé, à quelques heures d'intervalle mais dans le même lieu, l'hôtel de la Communauté urbaine, ont chacun tenu une conférence de presse sur des thèmes qui seront au cœur de la campagne : le logement pour le président de la CUB, les déplacements pour le maire de Bordeaux.

### 1. Feltesse : opération 50 000 logements

« On peut construire le meilleur possible, l'optimal qui n'excède pas les capacités financières des familles. » Jacques Berger, directeur de l'« Action tank » Entreprise et pauvreté était hier matin à la CUB aux côtés

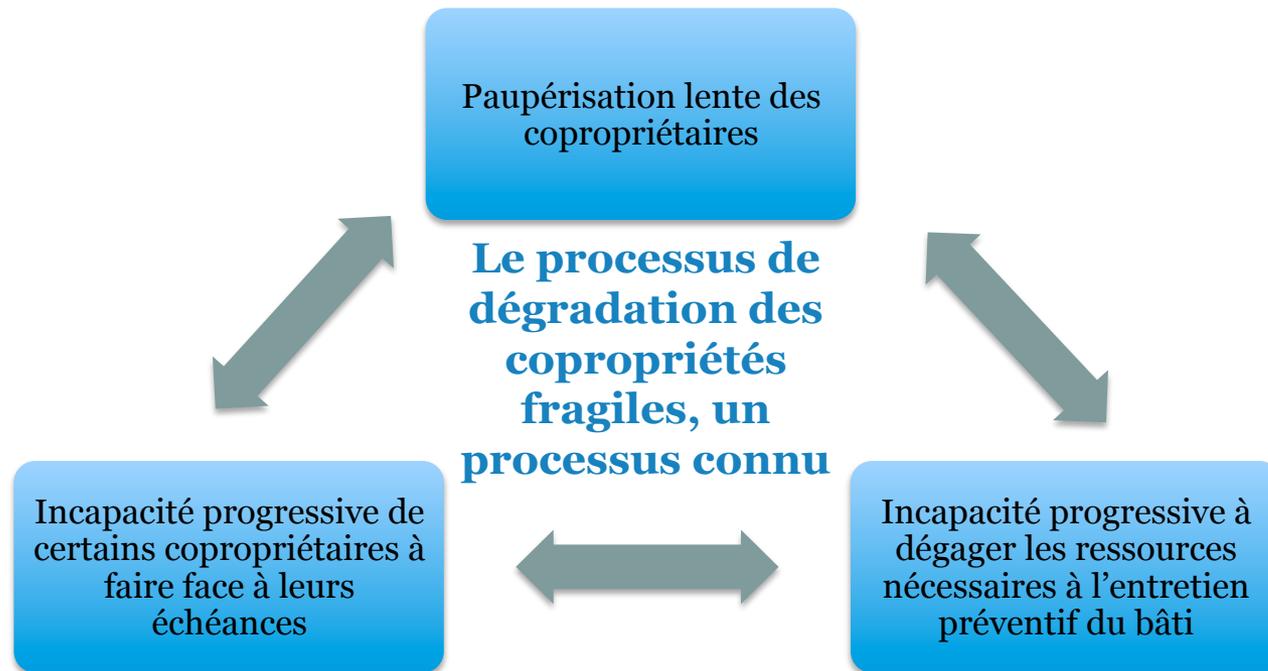
# Perspectives fin 2013 - 2014

- **Etude cout global du logement social**
  - Présentation des recommandations des différents groupes de travail d'approfondissement sur l'étude cout global en septembre / octobre
  - Engagement de discussions avec la Caisse des Dépôts et Consignations (CDC) :
    - sur la prise en compte du coût global, comme condition pour accéder à des coûts de financement réduits
    - sur l'impact de mécanismes financiers innovants sur le coût de financement et / ou le coût global
    - sur l'opportunité de constituer une foncière pour généraliser l'utilisation de ces leviers de financement
- **Expérimentations**
  - Signature et concrétisation du partenariat avec la Communauté Urbaine de Bordeaux sur un ou plusieurs projets
  - Identification et lancement d'une ou plusieurs expérimentations en IDF avec les nombreux bailleurs (Efidis, Plaine Commune Habitat,...) et collectivités locales rencontrées

# Rénovation énergétique

# Notre crédo

La rénovation énergétique comme solution à la problématique des copropriétés dégradées



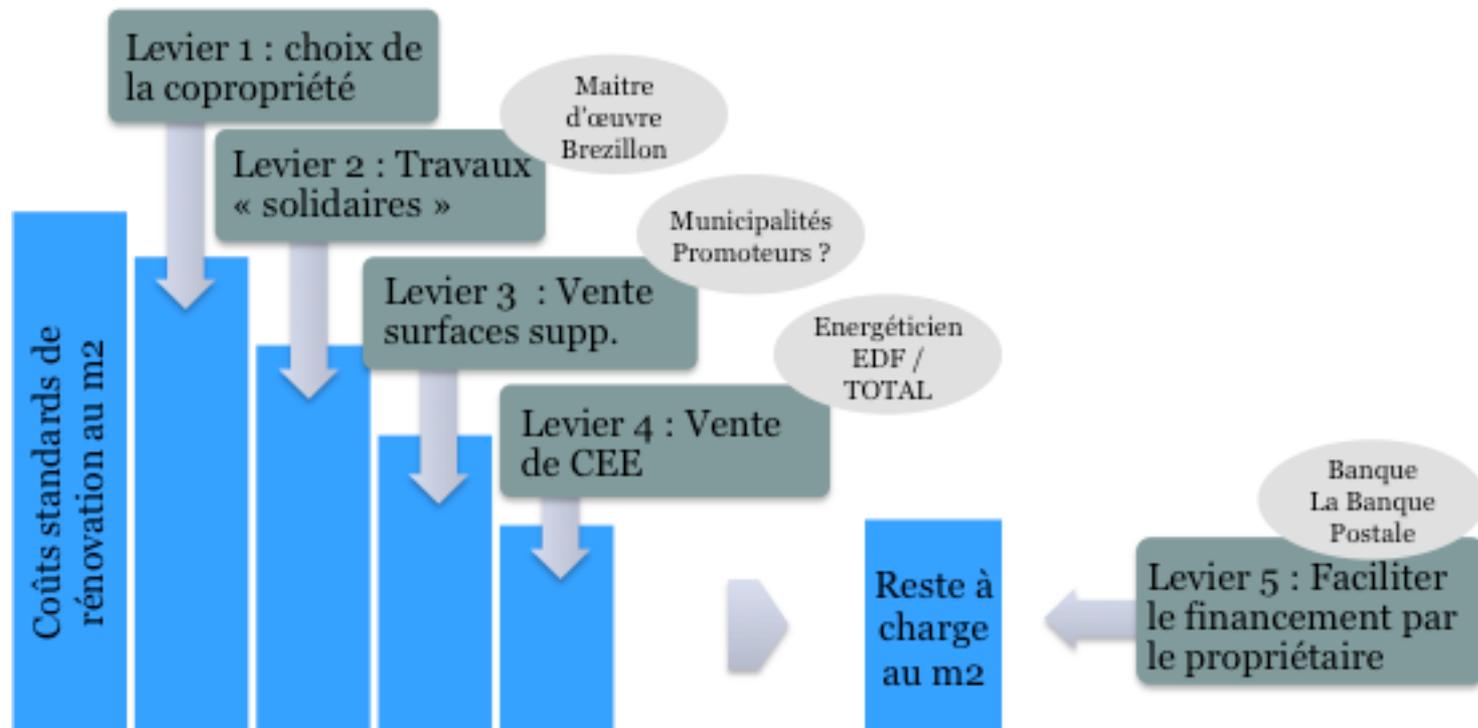
- **La rénovation énergétique des bâtiments** : des travaux quasi impossible à financer, donc à initier, alors qu'ils pourraient constituer **une partie de la réponse aux problématiques des copropriétés en voie de dégradation.**
- Une **approche multi-acteurs complémentaires** mérite d'être expérimentée

# Détail de l'approche proposée

Phases de projet, profil des partenaires et modèle économique

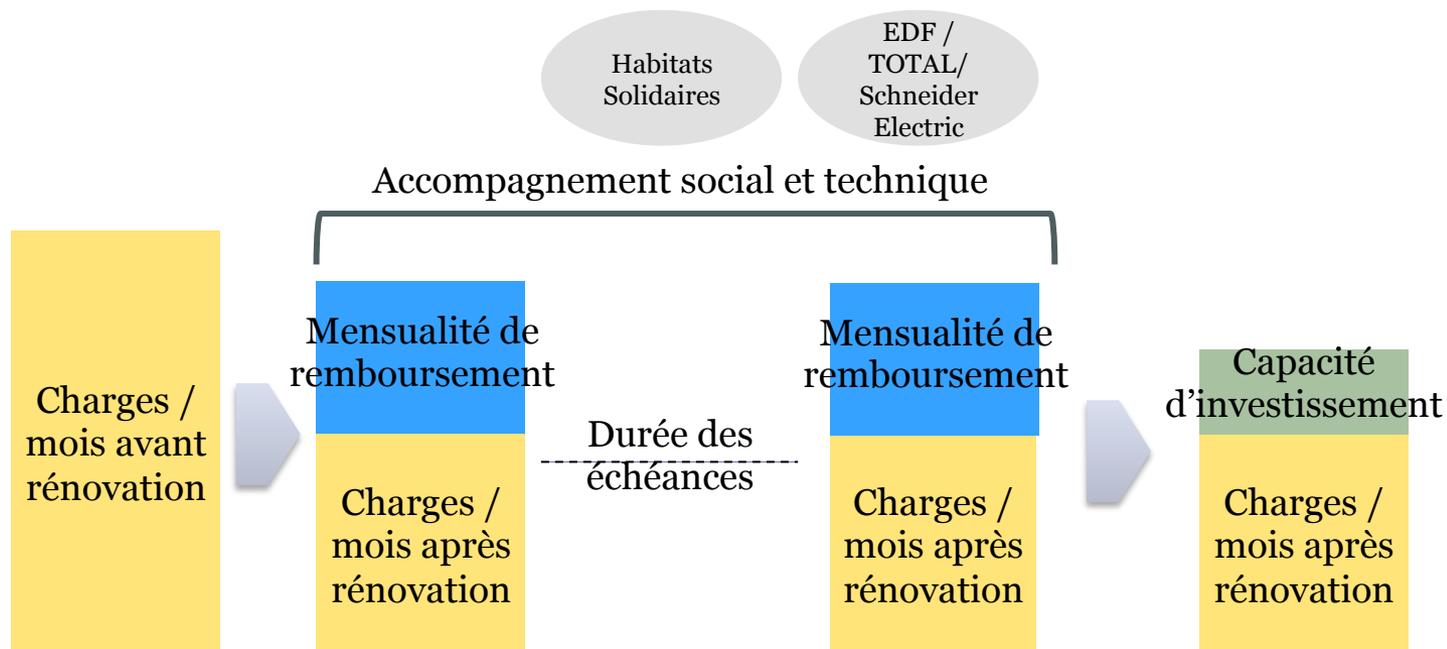
## Phase 1

Copropriété dégradée - réalisation des travaux à moindre coût



# Détail de l'approche proposée

Phases de projet, profil des partenaires et modèle économique



# L'Action Tank Portugal

Merci !  
Un cocktail vous attend  
à l'espace Tirel