

1. LE MÉTIER

Le métreur exerce une fonction de conseil, d'étude et d'analyse des éléments techniques et financiers d'un projet. Il peut assurer le suivi du projet de A à Z jusqu'à la réception du chantier. Il étudie une affaire, de l'appel d'offres au mémoire définitif. Pour ce faire, il réalise les relevés sur les chantiers : dimensions, superficies, volumes... il détermine et chiffre les quantités de matériaux et de main d'œuvre nécessaires à la réalisation des travaux. Il procède à l'estimation du projet, établit des devis descriptifs, quantitatifs ou estimatifs. L'affaire conclue, il suit le déroulement des travaux, fait les états de situation, vérifie le planning des équipes, veille au respect des délais.

2. OBJECTIFS DE LA FORMATION

Acquérir les compétences du métreur au vu d'exercer les activités suivantes :

- Établir une offre de prix au déboursé de tout type d'ouvrage pour la réalisation de travaux de peinture finition tant dans le cadre de marchés publics que de marchés privés
- Préparer, organiser et conduire l'exécution d'un chantier et en assurer le contrôle budgétaire

3. COMPÉTENCES VISÉES PAR LA CERTIFICATION

- Réaliser le chiffrage d'un dossier de réponse aux consultations de travaux des lots "second œuvre finition"
- Établir un descriptif précis du contexte du chantier en confrontant les impératifs techniques avec les besoins exprimés ou non par le client
- Élaborer une proposition commerciale en vue d'être acceptée par le client en s'assurant de l'équilibre financier du chantier
- Établir un planning d'intervention en mobilisant les compétences nécessaires au bon déroulement du chantier
- Définir les moyens techniques nécessaires à la préparation du chantier en faisant le lien avec les différents acteurs du chantier
- Réaliser un suivi financier du chantier en intégrant les actions correctives
- Clore techniquement et administrativement le chantier et financièrement par la production d'une analyse basée sur les résultats et ratios obtenus

4. PUBLIC CONCERNÉ

Particuliers ou salariés d'entreprise issus de la filière bâtiment (par expérience ou formation)

5. PRE REQUIS ET ACCÈS À LA FORMATION

Le candidat est titulaire :

- ➔ d'un diplôme de niveau IV au minimum (brevet professionnel, baccalauréat professionnel ou baccalauréat technologique) dans les métiers du bâtiment
- ➔ OU d'un diplôme CAP (métiers du bâtiment) avec une expérience professionnelle en entreprise de 3 ans minimum
- ➔ OU d'une expérience professionnelle de 5 ans minimum dans les métiers du bâtiment.

Le candidat doit passer avec succès un entretien de motivation permettant de déterminer la volonté, la motivation du candidat à suivre cette formation et la validation du projet professionnel. Le test d'évaluation portant sur des connaissances générales.

6. LIEU DE LA FORMATION

GESTES FORMATION

7. VALIDATION

Délivrance du titre Métreur/euse Peinture Finition de niveau 4 (Eu), code NSF 233p, Fiche RNCP 34784

8. DURÉE DE LA FORMATION

Formation en 12 mois en alternance—Session de fin octobre à fin octobre de l'année suivante

714 heures de formation

2 jours par semaine en formation

3 jours par semaine en entreprise

9. COÛT DE LA FORMATION

Coût : 21 €HT x 714 h = 14 994 € HT / stagiaire

Des possibilités de financement existent. Consulter GESTES Formation

10. MOYENS PÉDAGOGIQUES

Moyens techniques :

Espaces pédagogiques individuels sous format cabine de 4m²

Nombreuses salles de cours

Supports pédagogiques remis tout au long de la formation (fichiers Excel, diaporama Powerpoint...)

Mise à disposition du logiciel métrique. Imprimantes, vidéoprojecteurs.

Le DTU 59-1 et un Dicobat sont remis au stagiaire en cours d'année

Moyens d'encadrement :

Formateurs professionnels spécialisés dans le bâtiment :

Jean Claude Prats (entrepreneur), Roger Bartier (spécialiste façade), Dominique Donzé (architecte de formation), Philippe Huguet (mètreur en ville – second œuvre)

Formateurs consultants-professionnels

Yves Cadré (consultant et formateur spécialisé en management), Nathalie Falise (consultante et formatrice certifiée en technique bâtiment et économie de la construction)

Équipe administrative en charge de l'accueil et du bon déroulement du stage.

11. MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Méthode expositive suivi de mise en situation professionnelle par méthode active, exercices d'application

Démonstrations et explications du formateur en atelier, échanges didactiques Utilisation d'un ordinateur portable et d'un logiciel de métré

12. MODALITÉS DE SUIVI ET D'ÉVALUATION

La progression et le niveau des stagiaires sont contrôlés en continu durant la formation, notamment par des évaluations lors de mises en situation (exercices d'application, questionnement oral, comportement, participation) et à la fin de chaque module (exercices notés).

Les compétences sont évaluées par un jury au vu :

- D'une mise en situation professionnelle : Évaluations écrites : étude de cas, exercices pratiques à l'aide d'outils numériques, questionnaire professionnel sous forme de QCM
- D'un dossier professionnel :
 - Remise d'un dossier écrit
 - Présentation devant un jury (40 min)
- D'un entretien final: Présentation à l'oral du dossier professionnel. Cet oral permet au candidat de démontrer sa capacité relationnelle client ainsi que sa force de proposition. Et au jury de s'assurer des compétences techniques du

candidat.

- Conditions d'obtention du titre et mentions :

Obtention du titre	Moyenne minimale en métré	Moyenne générale minimale
Sans mention	12/20	10/20
Mention Assez Bien	12/20	12/20
Mention Bien	14/20	14/20
Mention Très Bien	16/20	16/20

Attention : 0 à une épreuve, constitue une note éliminatoire

13. DÉROULÉ DE LA FORMATION

Chaque formateur dispense le programme en alternant les apports théoriques et les méthodes pédagogiques. Ils adaptent le rythme, le contenu et les méthodes en fonction de la progression des stagiaires.

14. PERSONNALISATION

L'ensemble des modalités de nos programmes de formation (catalogue) peuvent être adaptées pour correspondre au mieux aux profils des stagiaires et à leurs objectifs individualisés.

Le centre de formation est aussi en capacité de créer des programmes de formation sur-mesure pour répondre à vos besoins spécifiques.

Nos conseillers sont à votre disposition pour répondre à vos questions et vous accompagner vers le meilleur dispositif possible.

15. PROGRAMME DÉTAILLÉ : MODULES PEDAGOGIQUES (1/2)

M1 – Environnement professionnel

Structure et fonctionnement d'une entreprise :

- L'entreprise individuelle et les différentes formes de sociétés (SNC, SARL, EURL, SA, ...),
- Les différentes organisations professionnelles (FFB, OPP BTP, AFNOR, CSTB ...).

Le processus du déroulement d'une opération de construction

Les différents intervenants, leurs fonctions et responsabilités : l'entreprise, la maîtrise d'ouvrage, la maîtrise d'œuvre, les bureaux de contrôle, le coordinateur sécurité, ...

L'Approche des différents corps d'état du bâtiment

La notion de marchés publics/ privés

La notion de client / fournisseur

La notion de sous-traitance et la co-traitance

M2 – Technologie du bâtiment

Les bases de la technologie peinture intérieur et extérieur :

- Connaître les modes opératoires,
- Reconnaître les différents supports,
- Définir les travaux préparatoires en fonction des subjectiles et les travaux d'apprêt selon le niveau de qualité recherché.

Les pathologies des façades & l'offre globale « façade »

Établir une préconisation

Étudier les fiches techniques et les préconisations des fournisseurs

Faire l'étude technique et financière d'une préconisation

Les contraintes liées aux travaux de peinture

Les produits et leur mise en œuvre : utilisation des produits et de l'outillage (exécuter des travaux préparatoires et d'apprêt, mettre en œuvre les peintures, papiers peints et revêtements muraux, des systèmes ITE dans le respect des consignes d'utilisation et de sécurité)

M3 – Environnement normatif

L'étude du DTU 59.1 « Revêtements de peinture »

Réceptionner les supports

Connaître les conditions minimales d'intervention

Les degrés de qualité de finition

Les méthodes d'essai et de vérification. Les surfaces de référence

La réception des travaux de peinture

L'étude du DTU 59.3 « Peinture de sols »

L'étude du DTU 42.1 « Revêtements d'imperméabilité »

Les règles du CSTB — ITE (Isolation Thermique par l'Extérieur) — EMI (Enduit Mince sur Isolant)

M4 – Initiation à la lecture de plan

Les bases de la représentation graphique dans le bâtiment

Le repérage des symboles et des informations indiquées sur un plan

La recherche de l'échelle dans le respect de la codification des traits et symboles

La lecture et interprétation des plans, des coupes, des façades et des élévations dans l'espace

Maîtriser les techniques de base du dessin technique

L'élaboration d'un plan « côté » à partir d'un relevé sur place en y intégrant des modifications

M5 – Techniques du métré

Rappel des bases mathématiques et géométriques pour l'établissement des quantitatifs

L'initiation aux outils de quantification : avant métré (sur plan), métré (relevé sur place)

Évolution vers la création de devis à l'aide d'un mode de métré et d'un bordereau de prix de revient

Le chiffrage d'un ouvrage intérieur et extérieur (d'une pièce simple à une pièce décorative, d'un appartement, d'une cage d'escalier, d'une façade)

Le chiffrage des options et des variantes

Les cours de techniques du métré sont dispensés de façon manuscrite sur papier minute pour les bases théoriques puis en informatique au moyen du logiciel « Métrique ».

PROGRAMME DÉTAILLÉ : MODULES PEDAGOGIQUES (2/2)

M6 – Étude technique et économique du bâtiment

La législation du bâtiment
Le rôle des différents intervenants dans une opération de construction et de rénovation
La connaissance des marchés de travaux tant publics que privés, ainsi que des pièces contractuelles
Volet distinct pour la clientèle particulière
L'étude des prix peinture, analyse estimative
L'établissement des devis quantitatifs estimatifs de peinture
La remise d'offres matérialisées (marchés publics / privés)
La remise d'offres dématérialisées (marchés publics)

La facturation mensuelle et définitive de travaux (marchés publics /privés)
La revalorisation de prix (actualisation & révision)
La préparation de chantier
La planification de main d'œuvre d'exécution et de commandes de matériaux
L'établissement de contrat de sous-traitance
Le contrôle budgétaire de chantiers
L'exploitation des résultats de chantiers
L'utilisation des outils numériques

M7 – Communication professionnelle : mieux communiquer avec son client

Savoir se présenter, présenter l'entreprise et son personnel
Bâtir un argumentaire, prendre la parole, faire face aux objections sans agressivité
Savoir donner satisfaction tout en tenant compte des impératifs d'ordre technique et économique

Apprendre à remonter en temps voulu l'information recueillie sur le terrain auprès des services compétents de l'entreprise
Être à l'écoute du client, prévenir et gérer une situation conflictuelle

M8 – Initiation au BIM

Découverte du BIM : Identification d'un chantier traditionnel, recherche sur le BIM, définition
Être capable d'expliquer le BIM : le processus BIM en détail, évaluation de la bonne compréhension des fondamentaux

La terminologie du BIM
Les atouts du BIM (Organisationnels, qualitatifs, économiques), les identifier les atouts, estimer ses apports par rapports à un chantier traditionnel, les 5 éléments de résistance au changement
Ouverture sur les nouveaux outils numériques

M9 – Technologie spécifique façade

Le rôle de la façade
Les types de supports
Les spécificités des produits de façade
Le minéral, l'organique, l'organo-minéral
Les pathologies des façades
Les systèmes décoratifs (D1 à D3), et d'imperméabilité (I1 à I4)

Les réglementations en vigueur : DTU : 59.1, 42.1
La carbonatation, la reprise des bétons, les films, la microporosité, le grammage, l'humidité
Les responsabilités
La loi Spinetta
Les assurances (biennale, décennale)

M10 - Technologie spécifique sols

Les généralités du revêtement de sol

- Les classements d'usage européens, norme en 685
- Les classements UPEC
- Les classements FEU, Norme en 13501-1
- Les DTU
- Le calepinage et l'optimisation du matériel
- Les règles générales du support
- La préparation des supports
- Les revêtements de sols PVC et Linoléum
- La composition des produits

- La fabrication de PVC
- Les familles du PVC

Les revêtements de sols textiles

- Les modes de fabrication
- Les aspects
- Les matières (fibres naturelles et synthétiques)

Les revêtements de sols bois

- Les différents types de parquets
- Les différents types de pose (cloué, collé, flottant)

Les règles de pose

M11 –Aménagement intérieur en maison individuelle

L'organisation sur chantier
La prévention des risques professionnels
Les règles de mise en œuvre (DTU avis technique)
Les notions de base de la réglementation thermique et de l'étanchéité à l'air
Les notions de base de l'acoustique
Les obligations en locaux humides (Type EB+)

Les plafonds non démontables (suspendus et autoportants)
Les systèmes de doublages (collés et sur ossatures)
Les cloisons séparatives sur locaux non chauffés
Les cloisons distributives sur ossatures
Les gaines techniques
Les finitions (enduits et bandes)

M12 –Technique des ventes « Négociations clients »

La relation client

- L'objectif
- Le parcours client
- Se situer dans la relation client
- Les moments de vérité
... et dans votre entreprise ? (Ce qui existe, ce que vous savez, ce qu'il vous manque...)

Le client

- La pyramide des attitudes clients (de l'indifférence à l'engagement)
- Le client-individu (facettes client)
- Les besoins types (métier-individu)
- Le processus de décision
... et dans votre métier ? (Ce que vous rencontrez, ce que vous prenez en compte...)

Le commercial

- Se mettre à l'écoute
- Se faire entendre

- Se faire écouter
- Se faire comprendre
- Transmettre enthousiasme et authenticité
... et dans votre rôle ? (Ce que vous êtes, ce qui est de votre impact...).

La matrice de la relation client : comprendre, convaincre, satisfaire.

- Comprendre la demande client (besoins/attentes – l'art de questionner – la règle de l'expression)
- Convaincre le client (construire un argumentaire - présenter sa solution – faire face aux objections)
- Satisfaire le client (savoir conclure – l'après signature)
... et dans votre négociation ? (Ce que maîtrisez, ce que sont votre crédibilité et vos résultats...).

Jeux de rôles

- Rôle d'acteurs : Mise en œuvre des chapitres abordés.
- Rôle d'observateurs : Analyse des jeux rôles.
- Réflexion sur les apports des chapitres étudiés (intérêts, difficultés, impact...)