

En préambule, MdL informe CoO que le délai de contestation de l'AGE prendra fin le 08 XII et qu'il pourra ensuite signer le contrat d'engagement de CoO à partir du 15 XII, pour la tranche ferme de faisabilité.

L'ordre des architectes, ne disposant pas de contrat type pour notre problématique, le cabinet CoO va se baser sur les documents reçus (JPN) qui constituent pour eux, une très bonne base, clarifient la démarche et présentent l'échéancier de façon simple (JPN : module /sous ensemble /séquence vs CoO: phases)

Documents de base : cahier des charges / note méthodologique

Compléments à apporter au contrat :

- Union forme juridique - n° de siret - qui représente l'Union
- CoO SARL – mandataire (pour les cotraitants)
- les membres du comité de pilotage avec qui "le projet doit grandir" son rôle
- les structures qui nous accompagnent dans leur rôle d'expertise, de conseil et de médiateur auprès des institutionnels : l'ALEC et le CAUE 34 (CoO est très favorable à l'association de ces 2 structures pour la restitution des travaux)
- 3 rencontres -restitution d'étape- à prévoir avec les copropriétaires pour les tenir informés de l'avancée du travail de CoO (rencontres qui pourraient faire suite à la validation des institutionnels de l'avancée du projet)

Objet du contrat : protection solaire des façades donnant sur la place de l'Europe et les 4 pignons

Analyse des bâtis :

- se fera dès que CoO sera en possession des documents
- étude sur place dans 2 appartements (comment "accrocher " la structure)

Foncia mettra à disposition de CoO : tous les documents, en sa possession, concernant la résidence : plans - expertises - rapport Sergie-...

Questionnaire : CoO assure la réalisation et le traitement - Foncia l'envoi et le recueil

CoO fera une proposition de questionnaire début janvier sur la base :

* du ressenti thermique

* du comportement des résidents

Question importante à traiter : qui est destinataire du questionnaire : les copropriétaires - les copropriétaires résidents - les locataires (avec accord des copropriétaires) quid des mandataires des bailleurs ?

Communication avec les copropriétaires :

- journal de suivi du projet. CoO a trouvé intéressant la FAQ (à compléter avec eux) qui pourrait être le n° 1 (ne pas oublier la proposition de l'Alec sur des publics cibles dont les mandataires des bailleurs)
- 3 rencontres restitution d'étape

STD - voir note méthodologique CoO sur 3 phases :

- le constat
- les mesures sondes
- la projection des résultats

Faisabilité technique – chiffrage :

- Présentation de scénarii fiables (3/4) répondant aux besoins des résidents - évalués
- mais aussi les différentes hypothèses de chantiers (par exemple : résidents à l'hôtel pendant les travaux..)

Coût de l'étude 44 000€ HT (tva à 20%) 30 % III – 30% IV – 40% IX fin de l'étude (définir date exacte, en X, par rapport aux AG)

Pour la tranche conditionnelle le travail (esquisses , plans , maquettes...) réalisé par CoO est protégé par le droit d'auteur et ne pourra être utilisé par un autre cabinet .

Pas de pénalités de retard au contrat

Suite :

- réunion de travail virtuelle (dans l'état des dispositions sanitaires actuelles) , 1^{ère} quinzaine de décembre, pour valider :

* le contrat

* le planning prévisionnel

* poser des questions complémentaires :

- comment va s'articuler le triptyque : protection solaire – fenêtre -inertie thermique

- quand est-il envisageable d'avoir une solution fenêtre retenue par les institutionnels pour permettre le changement homogène des fenêtres sur la façade Est

Document complémentaire qui pourrait être intéressant pour CoO : la typologie des appartements

Pour la suite et pour nos différentes cibles de communication :

- le nombre de propriétaires résidents (1/4 - 1/3 - ?)

- le nombre de mandataires des bailleurs

- le nombre de professionnels (je peux le faire : objet d'une rencontre pour article l'Echo de Samothrace)