



De la maîtrise du risque à l'assurabilité du patrimoine

Atelier du 3 avril 2025

PROGRAMME



Introduction et présentation des clubs :

Irène Sabarots, Présidente du Club Bat'Im et Sophie Barnier, Présidente du Club Agir'ALS

1 / Intervention de cadrage (contexte du marché, retour d'expériences, pistes d'amélioration)

- ✓ Contexte du marché de l'assurance
- ✓ Augmentation des coûts et des franchises
- ✓ Enjeux de maîtrise des risques
 - > *Thierry Curt, HTA et secrétaire de Agir'ALS*

2 / Présentation de l'étude USH sur les pratiques assurantielles des organismes Hlm

- ✓ Présentation du lancement de l'étude et du questionnaire
 - > *Ivan Freulet, Responsable de département des risques et politiques techniques, USH*

3/ Les bonnes pratiques pour réussir son appel d'offre

- ✓ Comment mieux acheter ? Quel processus de consultation ? Sourcing, type de consultation, rédaction des pièces de marchés
- ✓ Comment on essaie de trouver des meilleurs contrats avec 3 opérateurs sur le marché ?
 - > *Thierry Curt, HTA et secrétaire de Agir'ALS, Corinne Pidolle (VP)*

PAUSE

Conclusion : Secrétariat des clubs

CONSIGNES



Couper votre caméra



Couper votre micro



Poser vos questions dans le chat
ou en levant la main.

Cette manifestation est filmée et partagée sur le site du Bat'iM Club

*Si vous ne souhaitez pas apparaître sur les images, merci de bien vouloir contacter l'équipe

09h00

09h15

Introduction de l'atelier

- ✓ Administrateurs du Bat'Im Club & Agir'Als



110

**Organismes
adhérents**

BAT'Im Club regroupe **une centaine de bailleurs sociaux**, situés sur l'ensemble des territoires et représentant un patrimoine équivalent à plus de **2 millions de logements**.

BAT'Im Club présente un champ d'intervention large puisqu'il s'intéresse à l'ensemble des **préoccupations techniques, économiques, environnementales et sociales qui touchent à l'habitat au sens large**.

Il s'adresse donc à l'ensemble des métiers qui consiste à construire et gérer, c'est-à-dire **entretenir, améliorer, réhabiliter, renouveler et développer un parc de logements habités en lien avec les besoins des territoires**.

BAT'Im Club, association gérée par les organismes, a vocation à catalyser et fédérer les idées qui, dans ce cadre, concourent à :

- ✓ **optimiser les méthodes et les pratiques,**
- ✓ **favoriser l'émergence de solutions,**
- ✓ **établir des outils professionnels.**

9

**Manifestions
par an**

NOS VALEURS

L'esprit d'ouverture, de partage, d'écoute et d'humilité, la liberté de ton et de parole

**NOTRE
CULTURE**

La communication, l'échange et l'engagement autour des champs de la maîtrise d'ouvrage et de la gestion technique

**NOTRE
VISION**

Engendrer et contribuer à l'innovation au sein du secteur de l'immobilier social dans l'intérêt des habitants, des territoires et des institutions

Bat'Im Club s'attache ainsi à :

- ✓ Valoriser les métiers de la Maîtrise d'Ouvrage Sociale et de la gestion technique
- ✓ Interroger les pratiques et promouvoir les innovations
- ✓ Capitaliser en permanence les enseignements à tirer des expériences menées par les pairs.

Pour cela, Bat'Im Club poursuit son travail de mise en réseau de techniciens, cadres et dirigeants d'organismes Hlm.

96

**Participants
par manifestation**

NOS OFFRES DE SERVICES

MANIFESTATIONS GRATUITES

Votre adhésion annuelle permet à tous les collaborateurs de votre organisme **d'assister gratuitement à tous nos événements** de l'année, et cela sans limite de participants !
OFFRE « ALL INCLUSIVE » y compris les repas lors des manifestations en présentiel.

REPLAY

Tous nos événements sont filmés ! Si vous ne pouvez pas être présent physiquement lors d'une manifestation, vous pourrez toujours visionner le replay.

CENTRE DE RESSOURCES

Nous mettons à votre disposition **une banque de ressources documentaires** : supports des interventions, vidéos des manifestations, publications, articles...

RÉSEAU PROFESSIONNEL

Pour renforcer le lien professionnel qui vous unit, le club a souhaité dynamiser son réseau professionnel. De nouveaux supports d'échanges ont ainsi progressivement été mis en place : annuaire des adhérents, forum d'échanges : **annuaire des adhérents, forum d'échanges.**

FORMATS

Les RENCONTRES du BAT'IM
(format d'une journée)

Les ATELIERS du BAT'IM
(format d'1/2 journée)

Les WEBINAIRES du BAT'IM
(format de 2h)

TARIF ADHÉSION

GESTIONNAIRE D'IMMEUBLE

Inférieur à 5000 logements : 620 €
Entre 5 000 et 10 000 logements : 1 750 €
Entre 10 001 et 20 000 logements : 2 350 €
Entre 20 001 et 50 000 logements : 3 600 €
Plus de 50 000 logements : 4 100 €

NON GESTIONNAIRE D'IMMEUBLE

Personne morale sans patrimoine : 2 650 €

**Adhérer à BAT'IM,
c'est intégrer
une communauté
pour partager
ses pratiques !**



2025

PROGRAMME

23

JANVIER

RENCONTRE

Actualité
réglementaire

Distanciel

6

FÉVRIER

WEBINAIRE

Les bailleurs sociaux
face aux enjeux du
vieillessement et du
handicap :
comment créer du
vrai habitat inclusif ?

Distanciel

20

MARS

RENCONTRE

Economie circulaire
et réemploi : le défi
réglementaire et
citoyen est-il
surmontable ?

Présentiel

3

AVRIL

ATELIER

De la maîtrise du
risque à l'assurabilité
du patrimoine
Avec le club AGIR'ALS

Distanciel

21

MAI

WEBINAIRE

Mobiliser
l'intelligence
artificielle au service
de la maîtrise
d'ouvrage

Distanciel

19

JUIN

ATELIER

Innovation et hors-
site : construire et
réhabiliter
autrement

Distanciel

3

JUILLET

ATELIER

Le tiers financement :
de quoi parle-t-on ?
Comment en bénéficier
dans des nouveaux
types de projets : IRVE,
ombrières, géothermie,
CPE, ... ?

Distanciel

11

SEPTEMBRE

WEBINAIRE

Les pompes à
chaleur : quelle
efficacité
énergétique et
quelle performance
financière ?

Présentiel

16

OCTOBRE

RENCONTRE

Comment intégrer
l'adaptation aux effets
du changement
climatique dans la
stratégie patrimoniale ?

Présentiel Paris

20

NOVEMBRE

RENCONTRE

Comment intégrer
l'adaptation aux effets
du changement
climatique dans la
stratégie patrimoniale ?

Présentiel Marseille

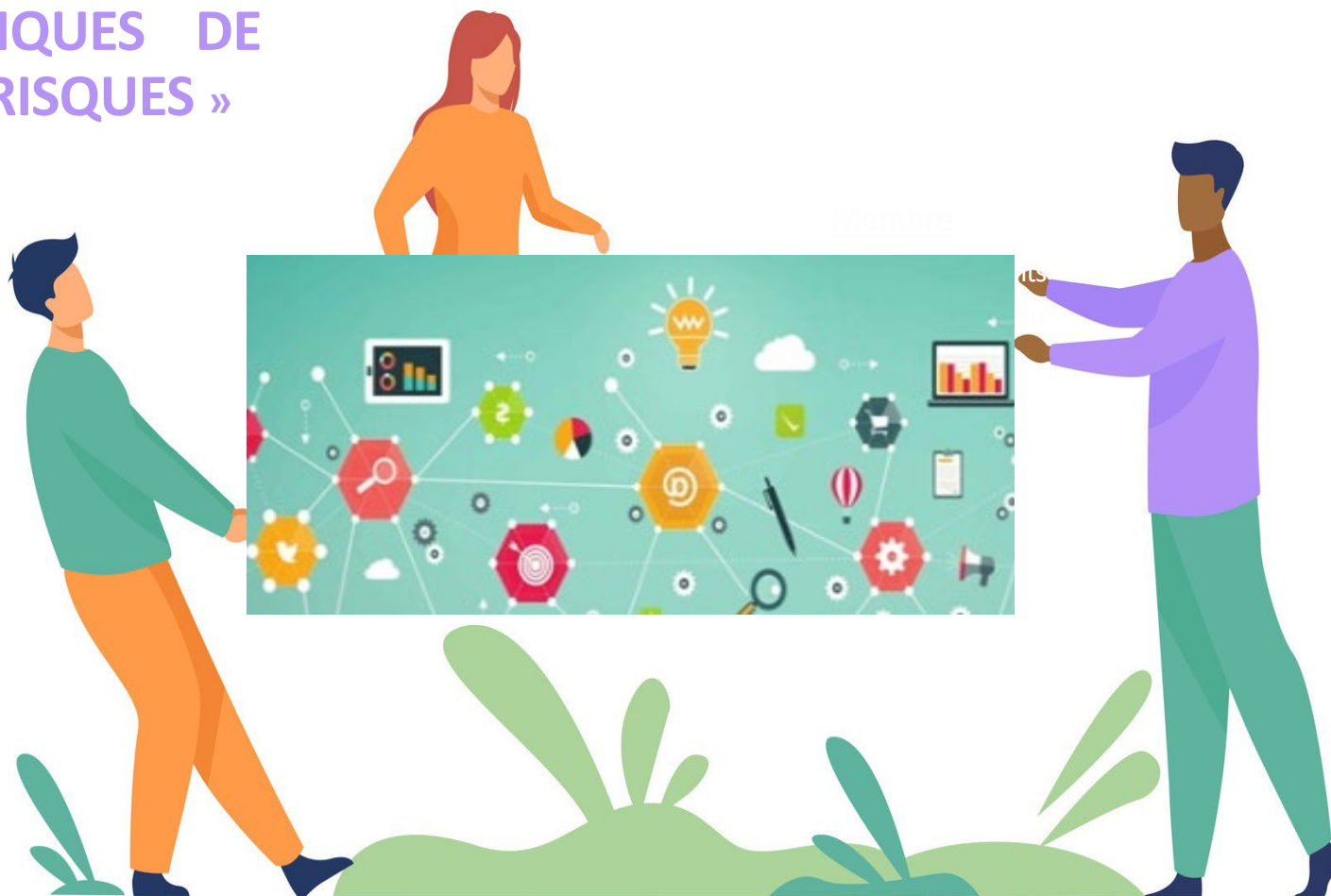


Présentation de l'AGIRALS

AGIR'ALS

1/ FONCTIONNEMENT ET COMPOSITION

« UNE COMMUNAUTÉ DE PROFESSIONNELS
POUR ÉCHANGER SUR LES PRATIQUES DE
L'ASSURANCE ET DE LA GESTION DES RISQUES »



- **Promouvoir** et développer les méthodes de management des risques et des assurances des organisations HLM au moyen de toute proposition dans ce domaine
- **Défendre** les intérêts de ses membres
- **Favoriser l'échange** d'information et d'expérience entre ses membres, dans le respect des obligations et du droit de la concurrence que leur impose leur fonction
- Conduire des études et des recherches, organiser ou soutenir des réunions et conférences, publier des articles et des rapports, et **organiser des actions de formation** pour perfectionner les connaissances de ses membres, et les aider à acquérir ou à améliorer une expertise métier répondant aux standards nationaux et internationaux
- Effectuer toutes actions de sensibilisation et/ou d'information auprès des pouvoirs publics ou de toutes autorités ou organismes nationaux, dans le but de promouvoir l'activité de l'Association et les intérêts de ses membres
- Renforcer et entretenir en permanence **les meilleures relations avec les organismes français** ou étrangers poursuivant des buts analogues
- Créer au besoin dans ce cadre toute structure interne ou externe facilitant l'étude et la pratique de sujets d'intérêt commun
- Promouvoir, **valoriser et défendre la fonction** de Risk Manager, gestionnaire de risques et d'assurances
- **Assurer la prise de parole institutionnelle** de la profession dans les Médias, ou autres réseaux de communication
- Et généralement participer directement ou indirectement par tous moyens à toutes opérations se rattachant directement ou indirectement à l'un de ces objets ou à tous objets similaires ou connexes, ou pouvant être utiles à ces objets ou de nature à en faciliter la réalisation.

- ✓ Gagner du temps, grâce : au partage et l'échange entre pairs, le retour d'expérience
- ✓ Développer et acquérir une méthodologie de travail et développer les bonnes pratiques communes
- ✓ Capitaliser et accroître vos connaissances via un réseau de professionnels
- ✓ Faire évoluer les professions
- ✓ Assurer une veille juridique et jurisprudentielle
- ✓ S'ouvrir sur l'extérieur et développer un réseau

Les actions 2023 / 2024 :

- ✓ La convention IRSI et ses dérives dans le logement social
- ✓ L'Etat du marché dommage aux biens en milieu Hlm
- ✓ Le chantier de l'assurance construction
- ✓ Les risques émergents
- ✓ Le modèle d'organisation d'un service

En 2025

- ✓ Soutien de l'USH sur les dérives de l'IRSI et rencontres avec France ASSURANCE
- ✓ Table ronde avec Batim'Club
- ✓ Groupes de travail sur les progiciels informatique métier
- ✓ Formation des collaborateurs (modèles)
- ✓ Cybercriminalité
- .../...



Association de Gestion et d'Informations des Risques
Assurances du Logement Social

Assurances Dommages aux biens et préventions des risques pour les bailleurs sociaux

Quelques chiffres sur la branche dommages aux biens



- Les cotisations 2023 représentent 8.7 Milliards € : la hausse est de 11.2% par rapport à 2022
- La plus forte augmentation de ces 30 dernières années
- Les contrats représentant les collectivités locales sont de 3.7 Milliards €
- Les contrats des immeubles représentent 1.350 Milliard (pour un nombre 787.810 contrats)
- La prime moyenne est de 1.710 € ; le coût moyen d'un sinistre est de 4.610 €

Rapport : sinistres à primes combinés

Sinistres	2022		2023	
	Montant en millions €	En %	Montant en millions €	En %
Entre 2 et 10 Millions €	577	41,9%	611	48,6
Entre 10 et 50 Millions €	454	33%	475	37.8
Supérieurs à 50 millions	346	25,1	171	13,6
Total	1.377	100	1.257	100



Les causes inflationnistes

Les causes inflationnistes

- La multiplication des événements climatiques
- Séisme de la Laigne : 200 et 350 millions €
- Tempêtes Ciaran : 1.3 Milliard € et Domingos : 1.3 Milliard €
- Inondation dans les hauts de France : 550 millions €

Le total des sinistres climatiques : 6.5 milliards €, soit la troisième année la plus coûteuse pour la profession

Les causes inflationnistes

- La contraction des argiles

Dix millions de maisons en France sont exposées au risque dit RGA (retrait gonflement des argiles).

En date du 6 février 2024, un décret fixe les conditions d'applications de nouvelles dispositions concernant l'indemnisation des dégâts dus aux mouvements de terrain consécutifs à la sécheresse et à la réhydratation des sols. Ces dispositions s'appliquent de façon rétroactive à compter du 1er janvier dernier.

- Violences urbaines

17.100 sinistres déclarés pour un montant de 782 millions €

Les causes inflationnistes

- Les risques économiques
 - Ralentissement de l'économie mondiale
 - Prix de l'énergie
 - Inflation mondiale
 - Crise des taux intérêts
 - Contraction du marché immobilier

Equilibre de la branche Dommages aux biens

Ratio	2022	2023
Ratio combiné après réassurance	97,9%	98,8%



Enquête 2024 auprès des ESH

Enquête 2024 auprès des ESH

- Les acteurs porteurs financiers du risque
 - **SMABTP est le leader incontesté**, tant en termes de nombre de répondants (40 %) qu'en superficie assurée (51 %), grâce à une offre probablement bien adaptée aux besoins spécifiques du logement social.
 - **AXA se distingue également avec des parts de marché significatives** (28 % par répondants et 24 % en superficie).
 - **ALLIANZ** se positionne également comme un acteur clé.
 - **PROTECTOR** un nouvel intervenant depuis le 1er juillet 2024
 - **GENERALI - la SMACL** suivant la taille de l'organisme

Enquête 2024 auprès des ESH

■ Les intermédiaires courtiers ou agents

- **DIOT SIACI**, un leader incontournable. Sa domination est particulièrement marquée chez les grandes ESH (75 %). Sur les segments des moyennes (35 %) et petites ESH (13 %), son influence reste forte mais est concurrencée par d'autres acteurs.
- **SATEC**, un acteur constant. Sa part de marché est significative dans tous les segments, particulièrement chez les moyennes ESH (22 %).
- **VERSPIEREN**, une alternative clé pour les moyennes et petites ESH. Avec 17 % des parts chez les moyennes ESH et 23 % chez les petites ESH, Verspieren est un acteur incontournable pour les structures de taille réduite.



Lancement d'une étude sur les pratiques assurantielles des OLS

Lancement d'une étude sur les pratiques assurantielles des OLS

- Le marché de l'assurance pour les bailleurs sociaux connaît ces derniers mois des évolutions significatives portant à la fois sur la fluidité du marché mais aussi sur une hausse importante des primes associées aux garanties Dommages aux Biens. Dans un contexte financier toujours plus contraint pour les organismes Hlm, il devient de plus en plus crucial d'accompagner les organismes dans une pratique efficiente de l'achat et la gestion de l'assurance.
- Face à ces enjeux, l'USH souhaite réaliser une étude approfondie permettant de :
 1. Faire un état des lieux du marché de l'assurance Dommage aux Biens (acteurs, cadre réglementaire, pratiques du secteur, sinistralité, ...)
 2. Faire un état des lieux des pratiques des organismes bailleurs sociaux sur le périmètre de l'assurance de dommage aux biens et couvrant les différents aspects de ce sujet et notamment :
 - Organisation mise en œuvre par les organismes tant en amont d'un sinistre qu'après sa survenance
 - Pratiques d'achat de ces prestations (recours à un AMO/courtier, procédures utilisées, écarts entre les besoins et la contractualisation, le cas échéant contentieux rencontrés lors de la passation)
 - Pratiques de prévention des risques, achat, prévention, ...)
 3. **Proposer des recommandations issues des retours d'expérience des organismes mais aussi des parties prenantes pour optimiser les pratiques d'achat, de prévention et de gestion des risques.**

Lancement d'une étude sur les pratiques assurantielles des OLS

- Un questionnaire adressé cette semaine via une circulaire

- Le lien



- Il s'agit d'un questionnaire « quanti » pour faire un état des lieux sur vos pratiques et problématiques
 - Pour les bailleurs qui ont répondu à un questionnaire similaire, vous pourrez le signalez pour éviter de le renseigner à nouveau (vous serez redirigé directement en fin de questionnaire)
- Vous avez la possibilité dans ce questionnaire de vous manifester pour participer à un groupe de travail

Extrait du questionnaire



Bonnes pratiques en matière d'achat de l'assurance Dommage aux biens

Dans le cadre de l'élaboration d'un cahier repères sur les bonnes pratiques en matière d'achat de l'assurance dommage aux biens, nous souhaitons recueillir les informations suivantes.

Si votre organisme est une ESH, avez-vous déjà répondu à un questionnaire en septembre 2024 sur la question assurantielle auprès de votre fédération ?

☐ Oui (indiquez le nom de votre ESH)

☐ Non

☐ Ne sait pas / Non concerné

Extrait du questionnaire

Contrat PNO (propriétaire non occupant)

Date de la souscription de l'assurance PNO

Durée du contrat (en années)

Cabinet de courtage et assureur

	Nom du cabinet de courtage	Nom de l'assureur
Actuellement		
Précédemment		

Prime annuelle TTC du contrat PNO - PLUS CONSERVATION

	En euros
2024	
2022	
2020	

Franchises

Extrait du questionnaire

Appel d'offre PNO - Auto-assurance

Lors de votre dernier appel d'offre, combien de candidats ont répondu au contrat PNO ?

Année de votre dernier appel d'offre PNO

Lors de votre dernier appel d'offre, quelle procédure avez-vous privilégiée ?

☐ Procédure ouverte

☐ Procédure négociée

☐ Dialogue compétitif

☐ Ne sais pas

Lors de votre dernière consultation, avez-vous ajouté une annexe présentant la maîtrise des risques par le bailleur ?

☐ Oui

☐ Non

Extrait du questionnaire



Avez-vous des remarques, suggestions complémentaires ?

Accepteriez-vous d'être contacté pour participer à un échange avec d'autres bailleurs sur les difficultés que vous rencontrez ?

☐ Oui

☐ Non

Si un groupe de travail spécifique était mis en place, souhaiteriez-vous y participer (en visio) ?

☐ Oui

☐ Non





Les bonnes pratiques pour réussir son appel d'offre

Thèmes d'actualité

Contexte
économique
national

MARCHE ASSURANCES DOMMAGES AUX BIENS (Multirisque Immeuble)
Situation complexe pour l'ensemble des bailleurs sociaux
Rétrécissement du marché avec un retrait important des compagnies
d'assurance sur les risques des bailleurs sociaux

ASSUREURS

Configuration du marché peu d'acteurs :
SMA / AXA / GENERALI / SMACL en retrait
APPEL D OFFRES infructueux pour absence d'offres à l'image des communes

ESH

RESILIATION DES CONTRATS EN COURS
AUGMENTATION des primes
DEGRADATIONS des garanties
AUGMENTATION des franchises à supporter par évènement

Quelle vision pour 2025 ?

Contexte
économique
national

PEU D'AMELIORATION à PREVOIR

ASSUREURS

Les compagnies d'assurance ne veulent plus assurer les sinistres de fréquence
DEGATS DES EAUX/ VOLS/ VANDALISMES/ INCENDIES MINEURS
LES RISQUES MAJEURS avec des franchises

ESH

ETAT DES LIEUX de votre organisation interne
Existe-t-il un service au sein de votre société ?

Quelles solutions alors ?

Une vision claire des couvertures et des garanties, répertorier les risques à assurer, évaluer les risques majeurs, cartographier les risques

Mise en place d'une franchise annuelle

Formation des collaborateurs à l'assurance dommages aux biens
Prévention active des risques sur le patrimoine (les communs, les trottinettes électriques, l'entretien du patrimoine..)
Communication active auprès des locataires sur les risques et prévention dans les logements

**Création d'un poste Responsable Assurance
avec une équipe dédiée centralisée ou non
Un progiciel METIER**

PREPARATION
DES CCTP
Marché MRI

PREVENTION
DES RISQUES

PILOTAGE DE
LA
SINISTRALITE

Pourquoi une création de service assurance ?



Avoir une personne ou une équipe dédiée à la gestion des risques renforce la confiance des assureurs
Une personne capable de comprendre leur langage, leurs attentes et d'anticiper les risques par un pilotage de la sinistralité

LA MISSION
dans le CCTP
Du marché
MRI

- Une politique proactive de la gestion des risques en passant par :**
- Formation des collaborateurs à l'assurance dommages aux biens
 - Prévention active des risques sur le patrimoine
 - Analyse des risques récurrents par les actions d'entretien du patrimoine en lien avec les autres directions
 - Communication active auprès des locataires sur les risques et prévention dans les logements

PREVENTION
DES RISQUES

**Eviter d'avoir recours à l'assurance pour les sinistres de fréquence et mineurs →
pilotage de la sinistralité et Maitrise des budgets afférents par une équipe dédiée et formée notamment en franchise annuelle
Identifier clairement les acteurs dans la gestion des sinistres avec un outil informatique
QUI FAIT QUOI ?**

PILOTAGE DE
LA
SINISTRALITE

Les bonnes pratiques pour réussir son appel d'offre

- Renforcer la connaissance, par le bailleur, de son patrimoine et de l'ensemble des risques auxquels il est confronté. Une fois ces risques identifiés, il convient d'encourager le bailleur à prendre les mesures nécessaires pour prévenir leur survenance et/ou leurs conséquences.
- Les bailleurs doivent partager entre eux leurs retours d'expérience sur l'organisation concurrentielle des marchés d'assurance.
- Le bailleur doit allonger les délais de réponses des assureurs à leurs appels d'offres.
- Le bailleur doit procéder à un étalement du processus de mise en concurrence et à assurer la publicité la plus large et la plus précoce possible sur le calendrier de leurs appels d'offres.

Les bonnes pratiques pour réussir son appel d'offre

- Le bailleur doit envisager systématiquement les possibilités d'allotissement avant de prendre les décisions relatives aux prochaines échéances de leurs contrats avec des opérateurs.
- Le bailleur doit innover dans l'application du code de la commande publique aux marchés d'assurance des collectivités territoriales, par la formulation de consignes pratiques et juridiques claires à l'égard de ces dernières.
- Le bailleur doit pouvoir se faire accompagner, si nécessaire, dans la préparation et le déroulement de la procédure de passation de leurs marchés d'assurance, en leur rappelant qu'elles peuvent avoir recours à des services partagés avec d'autres collectivités ou à des services d'assistance à la maîtrise d'ouvrage.



MISE EN AVANT DE L'OPTIMISATION DE LA GESTION DES RISQUES LORS DE L'APPEL D'OFFRE

c'est apporter un dossier vertueux, structurant
et attractif avec les mesures de management
des risques mises en place



LA FIN DU MODELE !

déclarer un sinistre, attendre l'expertise et
l'indemnisation sans se soucier de la
prévention ni de la véritable compréhension
des contrats

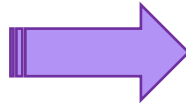
LES ASSUREURS n'en veulent plus !

L'assurance construction



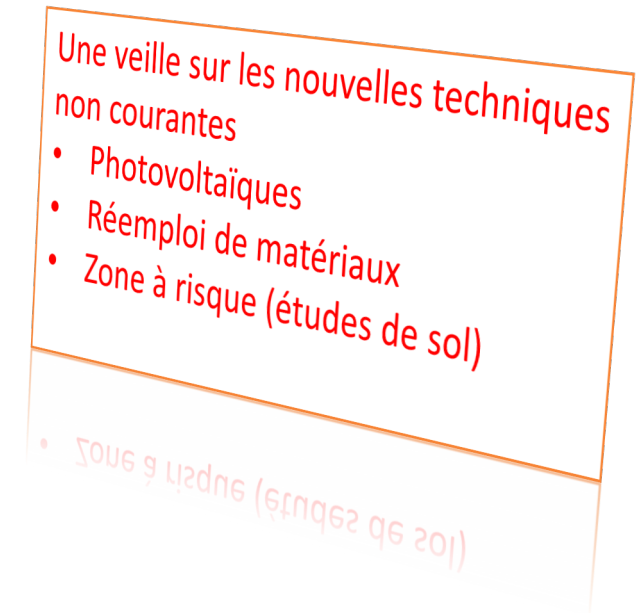
- 1 ACTEUR PRINCIPAL
SUR LE MARCHE

SMABTP



Taux de prime stable
Garanties de bonnes qualités

AUTRES ACTEURS AXA - MMA - MAF
avec des demandes sur un taux de
sinistralité correcte / des choix
techniques drastiques et surtout le
choix de la programmation





Conclusion

11h45

12h00

Conclusion

Secrétariat du Bat'Im Club & Agir'Als



2025

PROGRAMME

23
JANVIER

RENCONTRE

Actualité
réglementaire

Distanciel

6
FÉVRIER

WEBINAIRE

Les bailleurs sociaux
face aux enjeux du
vieillessement et du
handicap :
comment créer du
vrai habitat inclusif ?

Distanciel

20
MARS

RENCONTRE

Economie circulaire
et réemploi : le défi
réglementaire et
citoyen est-il
surmontable ?

Présentiel

3
AVRIL

ATELIER

De la maîtrise du
risque à l'assurabilité
du patrimoine
Avec le club AGIR'ALS

Distanciel

21
MAI

WEBINAIRE

Mobiliser
l'intelligence
artificielle au service
de la maîtrise
d'ouvrage

Distanciel

19
JUIN

ATELIER

Innovation et hors-
site : construire et
réhabiliter
autrement

Distanciel

3
JUILLET

ATELIER

Le tiers financement :
de quoi parle-t-on ?
Comment en bénéficier
dans des nouveaux
types de projets : IRVE,
ombrières, géothermie,
CPE, ... ?

Distanciel

11
SEPTEMBRE

WEBINAIRE

Les pompes à
chaleur : quelle
efficacité
énergétique et
quelle performance
financière ?

Présentiel

16
OCTOBRE

RENCONTRE

Comment intégrer
l'adaptation aux effets
du changement
climatique dans la
stratégie patrimoniale ?

Présentiel Paris

20
NOVEMBRE

RENCONTRE

Comment intégrer
l'adaptation aux effets
du changement
climatique dans la
stratégie patrimoniale ?

Présentiel Marseille

3 Rencontres en présentiel

Le retour au présentiel, avec le lien physique et la proximité, à travers **une rencontre à Marseille** et **deux à Paris**.

Les rencontres seront filmées et les replays mis à votre disposition si vous ne pouvez pas y assister physiquement.

3 Nouveautés sur notre site internet

- ✓ Forum d'échange
- ✓ Annuaire des adhérents
- ✓ Banque de documents avec recherche par mots-clés

RAPPEL

Quand votre organisme adhère, votre participation est **gratuite** et **le nombre de participants n'est pas limité**.

Les actions 2023 / 2024 :

- ✓ La convention IRSI et ses dérives dans le logement social
- ✓ L'Etat du marché dommage aux biens en milieu Hlm
- ✓ Le chantier de l'assurance construction
- ✓ Les risques émergents
- ✓ Le modèle d'organisation d'un service

En 2025

- ✓ Soutien de l'USH sur les dérives de l'IRSI et rencontres avec France ASSURANCE
- ✓ Table ronde avec Batim'Club
- ✓ Groupes de travail sur les progiciels informatique métier
- ✓ Formation des collaborateurs (modèles)
- ✓ Cybercriminalité
- .../...



Les supports de présentation vous seront transmis à l'issue de cette atelier.



Nous vous remercions de bien vouloir répondre à notre **enquête de satisfaction**.



RDV **le 21 mai** pour notre webinaire sur le thème « **Mobiliser l'intelligence artificielle au service de la maîtrise d'ouvrage?** »



N'oubliez pas de créer votre nouvel espace adhérent sur notre site internet !

 **CRÉER MON ESPACE ADHÉRENT**





Nous vous remercions de bien vouloir répondre
à notre **enquête de satisfaction**.



MERCI !

Rendez-vous
sur nos réseaux
pour suivre notre
actualité !



@ secretariat@batim-club.com

 [BAT'IM](#)

 <https://www.batim-club.com/>