

12 & 13 décembre 2024



CONVERGENCE

Réunion des Adhérents

Ordre du jour

12 décembre 2024



▶ Retour sur :

- La météo
- Les chiffres du mois

▶ Points de vigilance

- Boîte à idées
- Démonstration & présentation Zeendoc

PAUSE DEJEUNER

▶ Dans les yeux de...

- Thibaud LEVEQUE - Chargé de Mission
– Marché des CMI SMABTP

▶ Entrons dans l'univers :

- 4 Pechakucha





**RETOUR
SUR...**



Dans les médias...

Ce que nous avons préparé avant la semaine dernière

Le temps de la relance est-il enfin venu pour l'immobilier neuf et notamment pour la maison individuelle ? CP de la FFC / Oct 2024

Nous ne sommes plus en capacité d'attendre ?

La Fédération des Constructeurs de Maisons Individuelles (FFC) rappelle que les incertitudes politiques pèsent encore plus fortement sur la crise sans précédent que vit le secteur de la construction neuve.

CP de la FFC / Dec 2024



RETOUR SUR...

Dans les médias...

Maintenant

Deux jours après la censure du gouvernement Barnier, les membres de l'Alliance pour le Logement ont décidé de réactiver leur mobilisation . Au menu : quatre propositions qui pourraient être incluses dans le futur projet de Budget pour 2025.

"Acter urgemment les mesures qui ont fait l'objet d'un consensus transpartisan" : c'est la demande principale de l'Alliance pour le logement, réunissant la FFB, l'USH, la Fnaim, la FPI, le Pôle Habitat FFB, Procivis, l'UNIS, l'UNNE, l'Unsa et l'Untec.

A peine le gouvernement Barnier censuré, que ces parties prenantes rappellent la nécessité de soutenir le secteur, sous la forme de quatre demandes à inclure dans la prochain projet de Budget 2025 :

- restaurer un prêt à taux zéro (PTZ) ouvert à tout le territoire et tous les types de logements pour les primo-accédants ;
- diminuer la réduction de loyer de solidarité (RLS) et dégeler l'enveloppe d'aides à la rénovation énergétique du parc social ;
- exonérer temporairement les donations à hauteur de 100.000€ minimum par donateur en vue de la construction ou l'acquisition d'une résidence principale dans le neuf ;
- maintenir le budget dédié à MaPrimeRénov'.

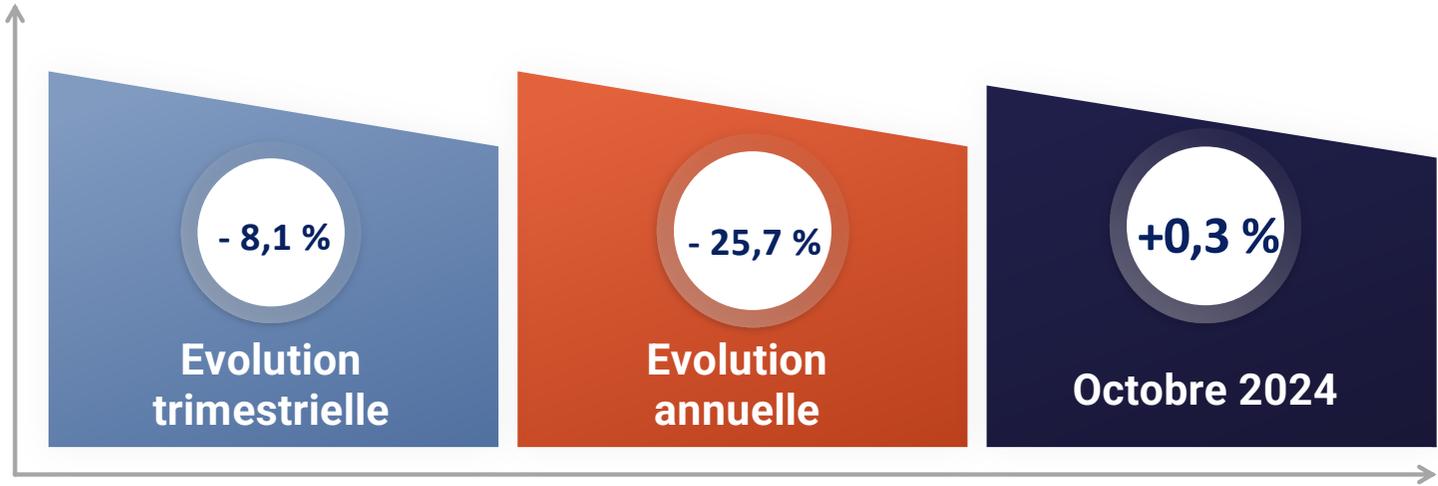


RETOUR SUR...

La météo



Au deuxième trimestre 2024, malgré la légère amélioration des conditions de financement, la conjoncture de l'immobilier restait très dégradée. En octobre 2024, les autorisations de logements augmentent (+ 12,9 % par rapport à septembre 2024) et s'établissent à 28 900. Le mouvement de reprise qui se dessine depuis le printemps s'est confirmé.



RETOUR SUR...



Et vous ?
Vos chiffres au 30 novembre 2024
Comparatif 2023



RETOUR SUR...

Ventes 2024

Mois	2AVILLAS	BATIBAL	BATISUD	BATISEUL	CTA	GER	LOONIS	MAAP	MAG	NEHO	PRISME	RAYMOND	SOREL	TOUVRE	2024	VS 2023
Janvier	1	0	2	3	1	3	0	3	3	7	16	2	0	0	41	5,13%
Février	4	0	2	5	1	1	0	2	1	6	25	1	1	0	49	19,51%
Mars	3	0	6	1	1	0	1	2	4	9	24	1	5	7	64	-15,79%
Avril	8	0	1	5	3	1	0	3	3	9	21	4	6	1	65	18,18%
Mai	3	0	3	4	2	1	1	3	3	9	21	2	2	3	57	-1,72%
Juin	3	0	2	4	0	0	0	3	4	7	26	1	3	0	53	-18,48%
Juillet	9	0	6	1	1	0	0	5	10	13	21	2	5	1	74	12,12%
Août	4	0	1	1	0	0	0	4	1	0	19	0	1	0	31	-3,13%
Sept.	4		3	2	0	3	0	2	1	13	15	0	1	0	45	-18,18%
Octobre	8		4	1	0	2	1	2	1	10	22	2	4	0	58	9,43%
Nov.	9		2	6	1	2	1	3	1	10	21	1	2	2	59	13,46%
Déc.																
2024	56	0	32	33	10	13	4	32	32	93	231	16	30	14	596	
VS 2023	55,56%	0	-27,27%	22,22%	-28,6%	62,5%	-42,8%	-8,57%	68%	-10,58%	2,21%	-23,8%	-6,25%	-26,32%		

Livraisons 2024

Mois	2AVILLAS	BATIBAL	BATISUD	BATISEUL	CTA	GER	LOONIS	MAAP	MAG	NEHO	PRISME	RAYMOND	SOREL	TOUVRE	2024	VS 2023
Janvier	6	0	5	4	2	0	0	4	5	4	26	2	8	0	66	20,00%
Février	4	0	8	5	3	2	1	2	3	17	27	3	8	0	83	59,62%
Mars	6	0	7	5	8	3	3	7	8	24	34	7	1	2	115	26,37%
Avril	1	0	10	4	0	1	2	6	9	5	34	4	3	1	80	-9,09%
Mai	2	0	4	3	3	6	1	0	1	10	26	1	0	1	58	3,57%
Juin	11	0	6	5	3	4	0	0	6	2	27	1	5	2	91	-9,90%
Juillet	6	0	18	5	3	3	3	10	19	38	41	3	8	1	161	75,00%
Août	3	0	2	1	2	2	0	13	7	5	12	2	0	0	43	-31,75%
Sept.	2	0	2	1	1	2	1	1	1	4	7	1	2	5	30	-50%
Octobre	6	0	2	1	1	2	1	4	3	12	21	4	6	1	64	-25,58%
Nov.	9	0	4	2	0	0	0	2	2	11	0	2	2	1	35	-58,82%
Déc.																
2024	56	0	68	36	26	25	12	53	64	144	255	30	43	14	826	
VS 2023	-26,32%	0	-13,92%	-2,70%	-7,1%	19,05%	71,43%	20,45%	45,45%	16,13%	-5,9%	-30,23%	-4,44%	40%		

Ouvertures 2024

Mois	2AVILLAS	BATIBAL	BATISUD	BATISEUL	CTA	GER	LOONIS	MAAP	MAG	NEHO	PRISME	RAYMOND	SOREL	TOUVRE	2024	VS 2023
Janvier	5	0	2	1	3	0	0	5	2	7	18	1	1	1	48	-29,41%
Février	4	0	4	1	2	0	0	4	1	11	18	5	5	2	52	-46,39%
Mars	3	0	5	2	1	1	0	1	2	10	10	2	2	0	37	-62,63%
Avril	7	0	3	0	4	0	0	4	1	13	17	1	1	1	55	-32,93%
Mai	3	0	3	0	0	1	0	5	1	8	10	1	1	9	44	-27,87%
Juin	5	0	1	2	1	0	0	1	2	5	16	3	3	1	38	-55,81%
Juillet	7	0	1	7	0	3	0	3	2	9	13	3	3	1	51	-25,00%
Août	2	0	1	1	0	0	1	0	0	0	1	0	0	1	7	-56,25%
Sept.	0	0	2	1	1	2	2	7	3	7	18	4	2	1	50	-23,02%
Octobre	6	0	2	5	1	2	1	4	2	10	14	1	2	1	51	-30,14%
Nov.	2	0	1	3	0	0	0	3	8	13	16	1	3	1	51	10,87%
Déc.																
2024	44	0	25	23	13	9	4	37	24	93	151	19	23	19	484	
VS 2023	-20%	0	-56,14%	-34,29%	-18,75%	-71,88%	-66,67%	-24,49%	-40%	-34,04%	-39,36%	46,15%	-47,73%	5,56%		

Chiffre d'affaires 2024

Mois	2AVILLAS	BATIBAL	BATISUD	BATISEUL	CTA	GER	LOONIS	MAAP	MAG	NEHO	PRISME	RAYMOND	SOREL	TOUVRE	2024	VS 2023
Janvier	0,18	0,00	0,33	0,69	0,14	0,00	0,00	0,41	0,59	1,28	4,23	0,35	0,00	0,00	8,19	3,66%
Février	0,51	0,00	0,27	0,72	0,15	0,23	0,00	0,27	0,45	2,02	4,12	0,22	0,17	0,00	9,12	-1,81%
Mars	0,36	0,00	1,09	0,70	0,15	0,35	0,19	0,37	0,79	1,42	3,62	0,12	0,98	1,27	11,42	-6,91%
Avril	1,20	0,00	0,15	0,56	0,52	0,10	0,00	0,47	0,97	1,58	4,57	0,68	0,81	0,05	11,67	1,16%
Mai	0,59	0,00	0,48	0,48	0,17	0,78	0,14	0,61	0,67	1,36	3,01	0,29	0,32	0,57	9,45	-14,66%
Juin	0,54	0,00	0,52	0,42	0,17	0,60	0,00	0,39	0,79	1,45	2,92	0,09	0,71	0,00	8,42	-43,85%
Juillet	1,40	0,00	1,06	0,18	0,00	0,39	0,00	0,68	2,07	2,08	3,75	0,27	0,75	0,35	12,98	-7,83%
Août	0,65	0,00	0,16	0,15	0,09	0,37	0,00	0,69	0,19	0,72	0,81	0,00	0,21	0,00	4,06	-17,33%
Sept.	0,44		0,33	0,25	0,00	0,34	0,14	0,26	0,50	1,00	2,35	0,00	0,21	0,00	5,85	-40,03%
Octobre	1,24		0,64	0,11	0,00	0,21	0,14	0,26	0,24	1,70	2,66	0,24	0,71	0,00	8,17	-21,46%
Nov.	1,40		0,27	1,03	0,18	0,0	0	0,50	1,12	1,31	2,57	0,15	0,44	0,47	9,48	8,48%
Déc.																
2024	8,508 €		5,317 €	5,297€	1,407 €	3,364 €	0,61 €	4,902 €	8,387 €	15,927 €	34,631 €	2,401 €	5,313 €	2,716 €	98,784 €	
VS 2023	40,47%		-13,26%	5,02 %	-46,20%	62,91%	-55,28%	-24,49%	-40%	-34,04%	-39,28%	46,15%	-47,73%	5,56%		



Evolution trimestrielle

Au mois d'octobre



CONVERGENCE



Evolution trimestrielle

Au mois de octobre



RETOUR SUR...

POINTS DE VIGILANCE



Nous avons observé dans l'actualité juridique :

ACTUALITE JURIDIQUE 2024/23 CCMI : AVENANTS ET RÉTRACTATION

Depuis un arrêt de la Cour de cassation du 30 janvier 2019 (17-25.952), sont posés les principes suivants :

- tout avenant portant sur l'une des mentions obligatoires du CCMI (prix, délais, consistance, caractéristiques techniques de la construction, notice ...) doit être notifié par les constructeurs par LRAR afin de faire courir le même délai de rétractation que celui qui existe pour le contrat (cf. [Actualité Juridique 2019/08 du 11 septembre 2019](#)).
- l'absence de notification ne rend pas l'avenant nul ou inopposable, mais empêche le délai de rétractation de 10 jours (fixé à l'article L. 271-1 du CCH) de courir à l'encontre dudit avenant.

Dans le souci de renforcer la sécurité de vos relations contractuelles et d'éviter qu'un maître d'ouvrage reproche un défaut d'information sur son droit de rétractation de l'avenant, nous vous recommandons de notifier par LRAR tout avenant.

Dans ce cadre, nous vous invitons à télécharger les modèles d'avenants proposés dans le [Guide du Contrat de Construction de Maison Individuelle avec Fourniture de plan](#) de la FFB et qui intègrent la clause d'information sur la rétractation, formulée ainsi :

« Rétractation du maître de l'ouvrage »

Une fois signé, le présent avenant sera adressé au maître d'ouvrage par lettre recommandée avec accusé de réception. A compter du lendemain de la première présentation de la lettre lui notifiant cet avenant, le maître de l'ouvrage disposera d'un délai de dix jours pour se rétracter. Passé ce délai, le présent avenant sera réputé définitif. »

Vous pouvez retrouver les différents modèles types d'avenants mis à votre disposition sur votre Espace Adhérents à l'aide des liens ci-dessous :

- [Modèle type d'avenant « étude de sol » pour CCMI AFP](#)
- [Modèle type d'avenant préfabrication CCMI AFP](#)
- [Modèles types d'annexe et d'avenant pour la réalisation des travaux réservés](#)
- [Modèle type d'avenant de plus-value](#)
- [Modèle type d'avenant de moins-value](#)

Nous profitons de la présente Actualité pour vous informer de la mise à jour du [modèle type d'avenant délai de livraison pour un CCMI sans fourniture de plan](#) proposé dans le cadre de notre [Actualité Juridique 2024/15 du 2 juillet 2024](#) relative aux évolutions apportées aux contrats types de CCMI mis à votre disposition en ce qui concerne les causes légitimes de retard.

Nous avons observé dans l'actualité de la construction

L'avenir de la construction avec l'IA –

Dans l'industrie de la construction, ce phénomène n'est pas une exception. Alors que le numérique continue de se développer dans le secteur du bâtiment avec l'introduction du "**Building Information Modelling**" (**BIM**), cela a mis en évidence la capacité des acteurs à opérer leur transition numérique. Ainsi, de nombreux acteurs du secteur du bâtiment utilisent désormais des logiciels d'intelligence artificielle pour enrichir et optimiser leur production.

Le BIM est essentiellement utilisé dans la phase de planification d'un projet de construction mais cela est en train de changer. Se former sur le BIM ainsi que sur l'intelligence artificielle, permet de tirer pleinement parti de ces avantages.

<https://www.cstb.fr/nos-offres/toutes-nos-offres/formations-transition-numerique>

Boîte à idées



- Commerce : Mise en place d'une trame visuelle pour les avant-projets en format A3 développée par le Marketing avec la remise de devis qui correspond.
- Corporate : Lancement de La Gazette Villas Prisme. Un journal numérique mensuel à destination des salariés
- Corporate : Projet participatif entreprise



AVANT-PROJET

De Mr. et Mme. Dupont à Vitrolles
Votre maison comme si vous y étiez !

Villas
PRISME



Villas
PRISME

Devis

VILLAS PRISME

LA GAZETTE

Novembre 2024



LE MOT DES DIRIGEANTS

Bonjour à tous et à toutes,

Tout d'abord je suis ravie de faire mon retour parmi vous au sein de Villas Prisme et j'ai l'honneur ce mois-ci de vous retrouver au sein de notre chère Gazette !

Nous avons eu un mois d'octobre plus stable et plus motivant côté commercial avec 22 ventes enregistrées, cela est plutôt positif et nous espérons voir à minima ces mêmes chiffres jusqu'à la fin de l'année.

Il faut désormais et cela sera crucial pour notre exercice, maintenir les objectifs d'ouverture, de réalisation et de facturation. Pour cela, il est nécessaire que les dossiers avancent correctement pour que l'entreprise ne subisse pas trop de décalage dans ses prévisions.

Les fêtes de Noël arrivent déjà à grand pas ! J'espère que chacun de vous saura mettre à contribution sa motivation, sa rigueur et son professionnalisme au service de l'entreprise afin de finir l'année 2024 sans encombre et nous donner à tous des perspectives plus sereines pour 2025.

"Le seul endroit où le succès précède le travail, c'est dans le dictionnaire." - Vidal Sassoon

Valérie SARKISSIAN

L'ACTU DU MARCHÉ

Suite à légère embellie au mois de juillet où nous avons constaté une évolution légèrement positive du Marchémetron, les mois d'août et de septembre sont repartis sur une baisse d'environ 15%.

Des éléments positifs sont néanmoins à retenir.

- Les taux de crédit immobilier sont en train de se stabiliser autour de 3,5% sur 25 ans, soit à un niveau raisonnable.
- Entre novembre 2023 et octobre 2024, le nombre de prêts accordés (hors rachat) progresse de 14,6% par rapport aux douze mois précédents
- Nous devrions voir un retour du PTZ dans la maison individuelle dès le 1er janvier 2025

LES POINTS POSITIFS A RETENIR

ACCES AU CREDIT IMMOBILIER FACILITE - RETOUR PROBABLE DU PTZ AU 01/01/2025



Ce que ça nous inspire



La marque employeur : Attirer & retenir les meilleurs talents

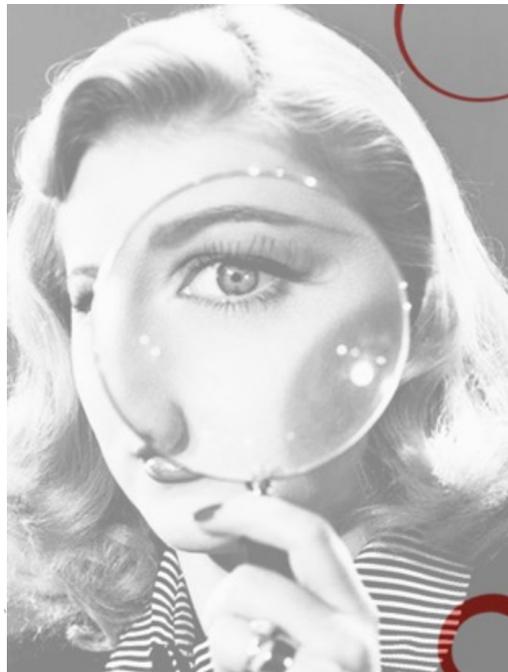
La marque employeur est un levier de communication qui consiste à soigner la réputation de votre marque. Elle vise à mettre en avant ses valeurs, son organisation et sa communication, en interne et en externe



VOS PILIERS D'ADN

Ecrivez qui vous êtes, ce que vous faites, pourquoi et comment vous le faites.
Quelle est votre culture, votre identité

« Etre salarié chez nous ca veut dire »
« On recrute dans quel objectif »



VOS PROPOS CREATIFS

Pour attirer des talents qui partagent votre vision vous devez les interpeller par l'image, ils devront se retrouver dans vos accroches et vos visuels





VOTRE VISIBILITE

Une fois ces points forts identifiés il faut capitaliser dessus. Mettre en avant vos process ou encore vos conditions d'emploi. Il vous faut positionner un ton, un style, une manière d'être vu



VOS OUTILS

Des vidéos en mode web-série :
La vie chez nous ,
ou les métiers ...
Un culture-book
pour tous les salariés qui
reprend vos valeurs, l'esprit
d'entreprise ...
Un livret
d'accueil...



CONVERGENCE

Pause



A hand holding a magnifying glass over a laptop keyboard. The image is overlaid with digital interface elements, including a checklist with a checkmark, a document icon, and a magnifying glass icon. The background is a blurred image of a person's face.

On revient sur :

Lors de la précédente réunion, nous avons évoqué la solution ZEENDOC.
Vous avez demandé une démonstration pour mieux comprendre le fonctionnement cette solution de gestion des documents.

ZEENDOC

« Nous espérons vous inspirer par ces idées technologiques qui pourraient bien redéfinir vos façons de travailler et de créer demain. »



CONVERGENCE

Pause déjeuner
Reprise à 14h

**ENTRONS DANS
L'UNIVERS DE...**





VOTRE ASSUREUR PARTENAIRE



Thibaud LEVÊQUE
Juriste CMI



DANS LES YEUX DE...



TRAVAUX RÉSERVÉS



Le principe

Article L231-2

Le contrat visé à l'article L. 231-1 doit comporter les énonciations suivantes :

d) Le coût du bâtiment à construire, égal à la somme du prix convenu et, s'il y a lieu, du coût des travaux dont le maître de l'ouvrage se réserve l'exécution en précisant :

- d'une part, le prix convenu qui est forfaitaire et définitif, sous réserve, s'il y a lieu, de sa révision dans les conditions et limites convenues conformément à [l'article L. 231-11](#), et qui comporte la rémunération de tout ce qui est à la charge du constructeur, y compris le coût de la garantie de livraison ;

- d'autre part, le coût des travaux dont le maître de l'ouvrage se réserve l'exécution, ceux-ci étant décrits et chiffrés par le constructeur et faisant l'objet, de la part du maître de l'ouvrage, d'une clause manuscrite spécifique et paraphée par laquelle il en accepte le coût et la charge ;

La notice descriptive (Art. L231-2 du CCH)

Arrêté du 27 novembre 1991 fixant la notice descriptive prévue par les articles R. 231-4 et R. 232-4 du code de la construction et de l'habitation relatifs au contrat de construction d'une maison individuelle

NOR : EQU9101692A

DÉSIGNATION DES OUVRAGES et fournitures (la colonne 1 bis concerne le gros œuvre, hors d'eau et hors d'air)		INDICATIONS À DONNER	OUVRAGES ET FOURNITURES		COÛT DES OUVRAGES et fournitures non compris dans le prix convenu (b)
			Compris dans le prix convenu (a)	Non compris dans le prix convenu (a)	
1	1 bis	2	3	4	5
1.2.4. Accès au sous-sol		De l'intérieur..... De l'extérieur..... Evacuation des eaux de ruissellement de la pente..... Protection contre les chutes.....
2. Caractéristiques techniques de la construction.....	
2.1. Murs et cloisons.....	
2.1.1. Murs	*	Nature des matériaux
		Épaisseur
		Chainage
		Nature et épaisseur des revêtements extérieurs.....
		Doublage éventuel par contre-mur.....
		Nature et épaisseur de la cloison de doublage (ou contre-mur)...

✗ → 5.000€

La mention manuscrite

Art. 2. – La mention concernant le coût des travaux à la charge du maître de l'ouvrage **doit être écrite de la main du maître de l'ouvrage** et signée par lui lorsque le contrat est régi par les articles L. 231-1 et suivants du code de la construction et de l'habitation.

Travaux à la charge du maître de l'ouvrage (1) :

.....
.....
Les travaux à la charge du maître de l'ouvrage s'élèvent à la somme de F.

Fait à, le 19..

*Signature de la personne
qui se charge de la construction*

Signature du maître de l'ouvrage

Mention manuscrite (1) : dans le cas où des travaux sont à la charge du maître de l'ouvrage, celui-ci écrit de sa main : « Les travaux non compris dans le prix convenu qui restent à ma charge s'élèvent à la somme de F. »

Signature

Quoi chiffrer?

Article L231-2

Le contrat visé à l'article L. 231-1 doit comporter les énonciations suivantes :

(...)

c) La consistance et les caractéristiques techniques du bâtiment à construire comportant :

- tous les travaux d'adaptation au sol, notamment, le cas échéant, ceux rendus nécessaires par l'étude géotechnique mentionnée aux articles L. 132-6 et L. 132-7 du présent code, dont une copie est annexée au contrat ;

- les raccordements aux réseaux divers ;

- **tous les travaux d'équipement intérieur ou extérieur indispensables à l'implantation et à l'utilisation de l'immeuble ;**

Les plans (art. R213-3 du CCH)



Si le projet fait plus de 150m² de surface de plancher, les plans doivent être effectués par un architecte pour l'obtention du PC.

Le plan de la construction précise:

- ✓ les travaux d'adaptation au sol,
- ✓ les coupes et élévations,
- ✓ les cotes utiles et l'indication des surfaces de chacune des pièces, des dégagements et des dépendances.
- ✓ les raccordements aux réseaux
- ✓ les éléments d'équipement intérieur ou extérieur indispensables à l'implantation et à l'utilisation de l'immeuble
- ✓ Un dessin d'une perspective de l'immeuble



Ne pas en mettre trop, tout élément fixe dessiné est dû ou à chiffrer!

La notice descriptive (Art. L231-2 du CCH)



Ne pas oublier de lister tous les éléments apparents sur les plans contractuels et de permis de construire.

La notice descriptive ne doit rien omettre des postes de l'arrêté du 27 novembre 91. Elle doit détailler avec précision chaque poste.

Les travaux réservés doivent être chiffrés.

Les frais d'études ne peuvent être des travaux réservés (ex. étude de sol, armature...)



Autant de mentions manuscrites que de maîtres d'ouvrage.

Ne peuvent être prévus en travaux réservés:

Art. R231-5 du CCH

Pour l'application du d de [l'article L. 231-2](#), le prix convenu s'entend du prix global défini au contrat éventuellement révisé ; il inclut en particulier :

1. Le coût de la garantie de livraison et, s'il y a lieu, celui de la garantie de remboursement ;
2. Le coût du plan et, s'il y a lieu, les frais d'études du terrain pour l'implantation du bâtiment ;
3. Le montant des taxes dues par le constructeur sur le coût de la construction.

La position de la Cour de cassation

Cass 3ème 12 octobre 2022 n° 21-12.507

Le maître d'ouvrage peut demander, à titre de réparation, que le coût des travaux prévus au contrat non chiffrés et le coût supplémentaire de ceux **chiffrés de manière non réaliste** soient mis à la charge du constructeur.

Les travaux de peinture intérieure figurent sur la liste de la notice descriptive type et ne peuvent donc être omis du chiffrage. La cour d'appel a retenu, à bon droit, **qu'en l'absence de chiffrage, ils étaient à la charge du constructeur.**

Les clôtures, le portail et les places de stationnement **figurant sur le plan faisaient partie du projet contractuel.**

Le constructeur devait en indiquer le coût, même si le maître de l'ouvrage s'en réservait l'exécution et même s'ils n'étaient pas indispensables à l'implantation de la maison ou à son utilisation, de sorte qu'en l'absence de chiffrage, leur coût était à la charge du constructeur



Les dispositions d'urbanisme



Cour de cassation, civile, Chambre civile 3, 13 juillet 2023, 22-17.010 (le même que précédemment)

*La cour d'appel a relevé que le plan local d'urbanisme en vigueur au jour de la signature du contrat de construction, prévoyait, dans la zone d'implantation de la maison, **la clôture des terrains par des haies végétales**, que les plans de la demande de permis de construire faisaient apparaître la clôture et que le permis de construire était accordé à M. [K] et Mme [P] sous réserve du respect des prescriptions relatives aux clôtures.*

Ayant constaté que le coût de la clôture, qui devait obligatoirement être édictée pour respecter les règles locales d'urbanisme et l'autorisation de construire, n'avait pas été inclus dans le prix forfaitaire ni chiffré au titre des prestations restant à la charge des maîtres de l'ouvrage, la cour d'appel en a exactement déduit qu'il devait être mis à la charge du constructeur.

Décrets, arrêtés, circulaires

TEXTES GÉNÉRAUX

MINISTÈRE DU LOGEMENT ET DE LA RÉNOVATION URBAINE

Arrêté du 3 décembre 2024 modifiant l'arrêté du 27 novembre 1991 fixant la notice descriptive prévue par les articles R. 231-4 et R. 232-4 du code de la construction et de l'habitation relatifs au contrat de construction d'une maison individuelle

Option du maître d'ouvrage concernant les revêtements muraux intérieurs des pièces sèches et humides, à l'exception des faïences (cocher l'option choisie) :

Les revêtements muraux intérieurs des pièces sèches et humides, à l'exception des faïences, **sont exclus du contrat**

Les revêtements muraux intérieurs des pièces sèches et humides **sont inclus dans le contrat**. Dans ce cas, indiquer dans le tableau ci-dessous s'ils sont compris dans le prix convenu (colonne 3) ou s'ils sont à la charge du maître de l'ouvrage (colonne 4, avec chiffrage en colonne 5) » ;

Rafrâichissement de la notice avec notamment:

- ✓ Le tableau récap des caractéristiques de la zone est enrichi de la zone climatique et de la zone argile
- ✓ qu'on évacue toute référence au béton



CCMI SANS FOURNITURE DE PLAN



Le CCMI sans fourniture de plan

Définition (Art. L 232-1 et suivant du CCH)

Contrat ayant au moins pour objet l'exécution des travaux de **gros-œuvre, de mise hors d'eau et hors d'air** d'un immeuble à usage d'habitation ou d'un immeuble à usage professionnel et d'habitation, ne comportant pas plus de deux logements destinés au même maître de l'ouvrage.



- A partir du moment où le constructeur réalise un hors d'eau hors d'air, même sans apporter de plan, il est soumis à la loi de 1990.

Le CCMI sans fourniture de plan

Les plans

Ils sont joints au contrat qui doit faire apparaître le nom ou la raison sociale de l'auteur du plan :

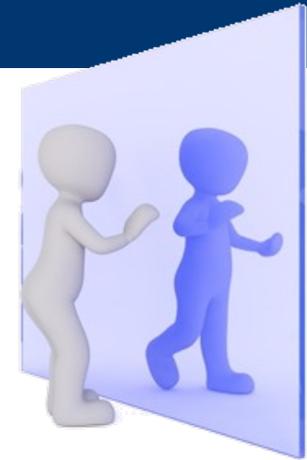
- l'auteur du plan **doit être un professionnel** (attention aux recours).
- Les plans doivent permettre la rédaction exacte de la notice descriptive par le constructeur



- Tout « montage » ne répondant pas à cette réalité entraîne la requalification du contrat en CCMI avec fourniture de plan avec les sanctions pénales qui y sont attachées
- Les plans doivent être signés par le maître d'ouvrage

Le CCMI sans fourniture de plan

Les points communs au CCMI avec fourniture de plan



- ✓ Règles **d'ordre public** ;
- ✓ **Notice d'information** (spécifique au CCMI sans fourniture de plan)
- ✓ **Notice descriptive**
- ✓ **Notification** du contrat par LRAR avec délai de rétractation de 10 jours (Art L 271-1 du CCH)
- ✓ Indication que le maître d'ouvrage peut se faire assister par un professionnel habilité lors de la réception des travaux
- ✓ **Désignation du terrain**: Adresse et désignation cadastrale (*sans mention du titre de propriété*)
- ✓ Délai d'exécution des travaux et pénalités applicables en cas de retard de livraison.
- ✓ Prix convenu, forfaitaire et définitif
- ✓ L'attestation de garantie de livraison, la notice descriptive, le plan éventuel et la notice d'information doivent figurer en annexe au contrat

Le CCMI sans fourniture de plan

La notice

La consistance et caractéristiques technique de l'ouvrage figurent « dans une notice « analogue » à celle du CCMI avec fourniture de plan (Art. R232-4 du CCH) »

Il s'agit, au minimum, de la mise hors d'air de la maison (gros-œuvre, couverture, menuiserie et vitres) ;

DÉSIGNATION DES OUVRAGES et fournitures (la colonne 1 bis co le gros œuvre, hors d'eau		INDICATIONS À DONNER	OUVRAGES ET FOURNITURES		COÛT DES OUVRAGES et fournitures non compris dans le prix convenu (b)
1	1 bis		Compris dans le prix convenu (a)	Non compris dans le prix convenu (a)	
1		2	3	4	5
1.2.4. Accès au sous-sol.....		De l'intérieur..... De l'extérieur..... Evacuation des eaux de ruissel- lement de la pente..... Protection contre les chutes.....
2. Caractéristiques technic de la construction.....	
2.1. Murs et cloisons.....	
2.1.1. Murs.....	•	Nature des matériaux..... Epaisseur..... Chainage..... Nature et épaisseur des revête- ments extérieurs..... Doublage éventuel par contre- mur..... Nature et épaisseur de la cloison de doublage (ou contre-mur)...

Le CCMI sans fourniture de plan

La notice

La mention manuscrite n'a pas été transposée dans l'article L 232-1, il est limité à l'article L 231-1 du CCH :

Art. 2. - La mention concernant le coût des travaux à la charge du maître de l'ouvrage doit être écrite de la main du maître de l'ouvrage et signée par lui lorsque le contrat est régi par les articles L. 231-1 et suivants du code de la construction et de l'habitation.

Les indications à donner dans la notice sont limitées à « l'ouvrage à réaliser ».

La notice d'information vient préciser que la notice descriptive **devrait** détailler les travaux d'adaptation au sol.

Le préambule de la notice descriptive rajoute « s'il y a lieu » les raccordements aux réseaux divers.

Le CCMI sans fourniture de plan

Les autres spécificités :

- *aucun acompte n'est perceptible*
- Engagement de l'entrepreneur de fournir la garantie de livraison à prix et délais convenus ;
- Référence de l'assurance de dommages que le MO doit obligatoirement souscrire
- Modalités de règlements *au fur et à mesure de l'exécution des travaux* (R232-5 du CCH) et selon un *échelonnement raisonnable*.
 - Mais solde de 5% est payable à la levée des réserves
- Pas de conditions suspensives prévues
 - Mais possible de prévoir le PC et le financement
- Pas d'obligation de contrôle de la banque

Doit être précisée:

« *La référence de l'assurance de dommages souscrite par le maître de l'ouvrage en application de l'article L. 242-1 du code des assurances* »

➤ Ce n'est donc pas une condition suspensive, c'est un élément obligatoire, d'ordre public donc impératif.

(CA Douai Ch 1 sect°2 18/01/2011)



La réception

VOTRE ASSUREUR PARTENAIRE



1 La convocation



La convocation

Le maître d'ouvrage peut provoquer la réception...

Par qui?

Elle intervient à la demande de la partie la plus diligente (Article 1792-6 du Code civil)

Délais?

Pas de délai légal, mais parfois prévu au contrat.

Formalisme?

Pas de formalisme prévu par la loi, mais rien n'empêche d'appuyer l'information verbale par un écrit ou un RAR. Il faut mieux **conserver des écrits en cas de réception judiciaire.**



Le CCMI peut prévoir un délai d'envoi de courrier de convocation

La convocation



Il est interdit de demander au client dans la convocation de remettre le chèque de solde à la réception (Crim. 17 déc. 2003)



Et si le maître d'ouvrage ne se présente pas?

Commission des clauses abusives : « *Éliminer les clauses ayant pour effet de prévoir que l'absence du maître d'ouvrage à la date de la réception imposée par le constructeur vaut réception sans réserve et exigibilité des sommes dues.* »

La convocation permet de justifier du caractère contradictoire de la réception si cette dernière n'a pas été signée par le constructeur.



La convocation permet de justifier du caractère contradictoire de la réception si cette dernière n'a pas été signée par le constructeur.

2 Le formalisme: Le PV



Le formalisme du PV

Ne pas oublier le nom des clients, l'adresse du chantier, la date et la signature des parties...



Article 1792-6:

La réception est l'acte par lequel **le maître de l'ouvrage déclare accepter l'ouvrage** avec ou sans réserves.

Elle est, en tout état de cause, prononcée contradictoirement.

Pas de formalisme imposé! D'où la possibilité de reconnaître la réception tacite.



L'usage constaté prévoit un tableau récapitulatif des postes principaux et un cadre permettant d'émettre des réserves.

3 Les modalités



Les modalités

Le choix du recours à un professionnel ne peut être entériné à la signature du contrat, seule l'indication que le maître de l'ouvrage pourra se faire assister est prévue dans le CCMI.

Article R. 231-7 du Code de la construction et de l'habitation

Deux possibilités:

- Soit le maître d'ouvrage choisi d'être assisté par un professionnel
- Soit il n'est pas assisté

Les modalités



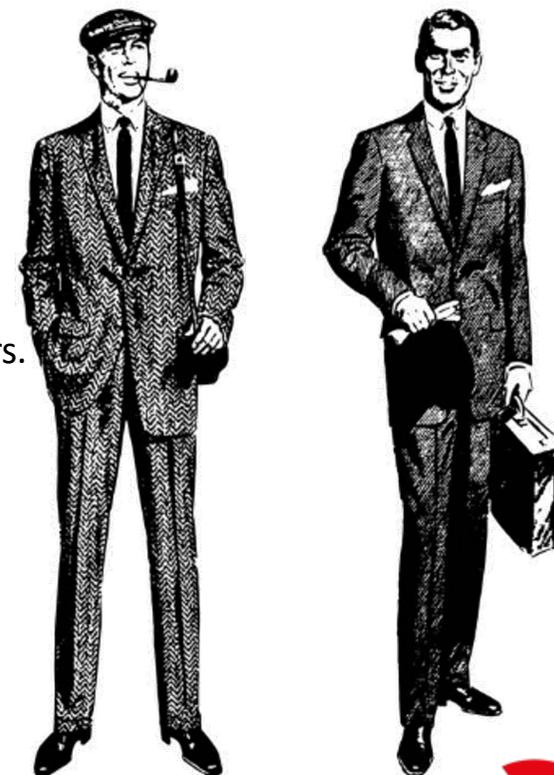
Professionnel de la construction doit être « titulaire d'un contrat d'assurance couvrant les responsabilités pour ce type de mission » (Art. L231-2 f du CCH)

Réception avec assistance d'un professionnel

Dans ce cas aucune réserve complémentaire ne pourra être émise dans les 8 jours.

En cas de procès-verbal RAS:

- **le solde est dû**



Les modalités

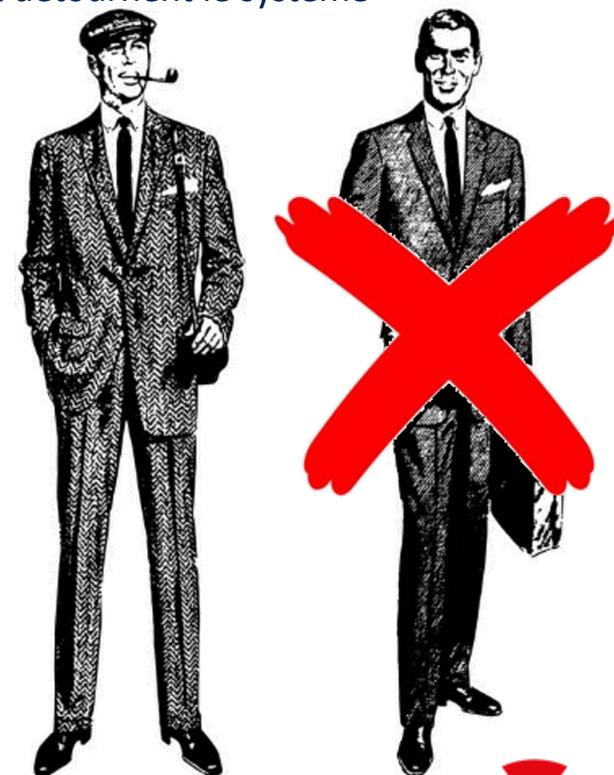


Certains clients font venir le professionnel après la réception et détournent le système

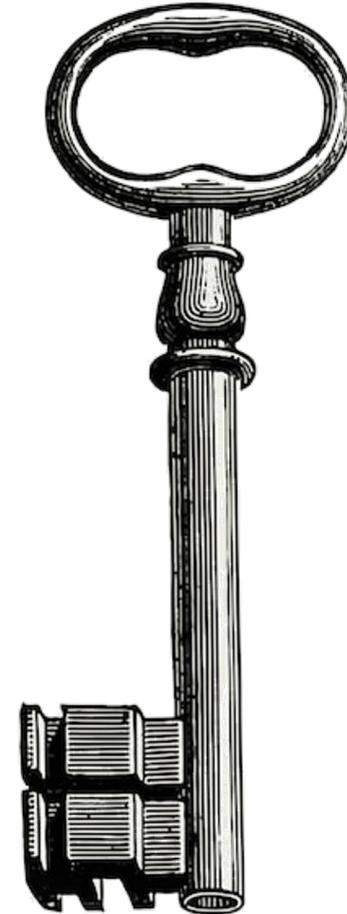
Réception sans assistance d'un professionnel

Dans ce cas des réserves peuvent être émises dans les 8 jours qui suivent.

- Aucune somme n'est due avant l'expiration de ces 8 jours.



4 Le chantage aux clefs



Le chantage aux clefs



Attention aux preuves: Commettre l'infraction prévue à l'art. L. 241-1 le constructeur qui indique dans la convocation à la réception des travaux adressée au maître de l'ouvrage que celui-ci devra dès ce moment lui remettre un chèque correspondant audit somme.

L. 231-3 du CCH : « sont réputées non écrites les clauses ayant pour objet ou pour effet

De subordonner la remise des clefs au paiement intégral du prix et faire ainsi obstacle au droit du maître de l'ouvrage de consigner les sommes restant dues lorsque des réserves ont été faites à la réception des travaux ; ».



Eviter d'encaisser le solde avant l'expiration des 8 jours...

5 L'exigibilité du solde



Le paiement des 95%

- ✓ 95 % à l'achèvement des travaux d'équipement, de plomberie, de menuiserie, de chauffage ... et de revêtements extérieurs.

Arrêté du 27 novembre 1991:

Équipements = évier, lavabos, douche ou baignoire, WC, chauffage, ventilation, canalisations intérieures, électricité, revêtements

Cour d'appel de Douai (24 mai 2007):

Le maître d'ouvrage, qui ne démontre pas que l'inexécution par le constructeur de maison individuelle des obligations qui lui incombent justifie qu'il soit procédé à une retenue sur le paiement du prix du marché supérieure à celle prévue au dernier alinéa de l'article R 231-7, n'est pas fondé à s'opposer au paiement de l'échéance correspondant à 95% du prix du contrat.



L'exigibilité du solde



Cette règle n'apporte pas de principe de proportionnalité. Le client peut choisir de conserver le solde même en présence d'une infime réserve.

R. 231-7 du CCH :

Dans le cas où des réserves sont formulées, **une somme au plus égale** à 5 p. 100 du prix convenu est, jusqu'à la levée des réserves, consignée entre les mains d'un consignataire accepté par les deux parties ou, à défaut, désigné par le président du tribunal judiciaire.



En cas d'assistance par un professionnel, il peut être intéressant de retenir une somme sur une petite réserve et encaisser le solde (si le client ne le retient pas en totalité)

La consignation



Le consignataire n'a pas de problème à conserver la somme sur plusieurs années...
Attention à l'état d'esprit du maître d'ouvrage.



R. 231-7 du CCH prévoit que le solde est « consigné entre les mains d'un consignataire accepté par les deux parties ou, à défaut, désigné par le président du tribunal judiciaire. »

Rassure le maître d'ouvrage sur le fait que le constructeur ne sera pas payé tant que les réserves ne sont pas levées;

Sécuriser le constructeur sur le sort du solde en interdisant au maître d'ouvrage d'en faire un usage détourné.



Un huissier assistant à la réception est habilité à être consignataire.



POUR LA CONSIGNATION LE COMPTE EST OUVERT AU NOM DU MAÎTRE DE L'OUVRAGE

- La déclaration de consignation ;
- L'accord des parties pour consigner les fonds à la Caisse des Dépôts ou à défaut d'accord, l'ordonnance du président du tribunal de Grande Instance désignant la Caisse des Dépôts comme consignataire des sommes ;
- Le Procès-verbal de réception signé par les parties mentionnant que des réserves ont été émises par le maître de l'ouvrage ;
- La copie de la pièce officielle d'identité du maître d'ouvrage (en cours de validité)
- Le formulaire de transmission du RIB complété.

POUR LA DECONSIGNATION

- Accord amiable matérialisé soit par le constat de levée des réserves signé par les deux parties, soit par un protocole d'accord sous seing privé ;
- Ou copie certifiée conforme par le greffe de la décision de justice définitive homologuant un accord amiable ou tranchant d'éventuelles contestations ;
- Ou mainlevée exhaustive des réserves formulées dans le délai de 8 jours à compter du procès-verbal de livraison (en l'absence de professionnel assistant le maître de l'ouvrage).

<https://consignations.caissedesdepots.fr/particulier/securiser-votre-projet-immobilier/garantissez-la-construction-de-votre-maison-5>



**MODELE CCM (5%)
Fiche 390-11
Déclaration de Consignation**

www.consignations.caissedesdepots.fr

Cadre réservé à la Caisse des Dépôts

N° de consignation (si nouvelle consignation) : _____

Catégorie : 3, 9, 0

Nom : _____

(1) N° de consignation si déjà ouverte

Somme versée (2) : _____
(en chiffres)

Date : _____

Nom et adresse (à mentionner très lisiblement dans l'encadré ci-contre)

CODE POSTAL VILLE OU PAYS

Qualité de la partie versante : A consigné en qualité de maître de l'ouvrage
Les deniers de _____

Rayez le cas échéant la mention inutile : la somme de (en toutes lettres) : _____
les valeurs ou litres ci-après (prendre la valeur de portefeuille ou la liste détaillée) : _____

en cas de notice jointe, s'y reporter impérativement pour remplir cette partie

Motif de la consignation : solde du prix de la construction de la maison individuelle sise : _____
consigné en raison de réserves formulées à la réception des travaux (art R231-7 II 2 code de la construction)
Constructeur : _____ maître d'ouvrage : _____ contrat du : _____

Charges (hypothèques, privilèges, nantissements...) oui non] joindre les pièces justificatives

Oppositions (saisies conservatoires, saisies attribution, ATD...) oui non]

Liste des bénéficiaires : oui non Joindre la liste (en double exemplaire si liste papier)

Modalités de déconsignation : soit : _____
- accord amiable matérialisé soit par le constat de levée des réserves signé par les deux parties, soit par un protocole d'accord sous seing privé,
- copie certifiée conforme par le greffe de la décision de justice définitive tranchant d'éventuelles contestations,
- mainlevée exhaustive des réserves

Si la consignation constitue un cautionnement, les intérêts sont payables annuellement sur demande.

Signature du déposant

Cadre réservé à la Caisse des Dépôts

Récépissé (3)
attestant de la bonne réception des fonds

N° du récépissé : _____

Date : _____

Cadre réservé à la Caisse des Dépôts

Cachet : _____

Signature du représentant de la Caisse des Dépôts : _____

Et les pénalités?

Article L231-2

Le contrat visé à l'article L. 231-1 doit comporter les énonciations suivantes :

i) La date d'ouverture du chantier, le délai d'exécution des travaux et les pénalités prévues en cas de **retard de livraison** ;

Article R231-14

En cas de **retard de livraison**, les pénalités prévues au i de l'article L. 231-2 ne peuvent être fixées à un montant inférieur à 1/3 000 du prix convenu par jour de retard.



La compensation est due?

Article 1347

La compensation est l'extinction simultanée d'obligations réciproques entre deux personnes.

Elle s'opère, sous réserve d'être invoquée, à due concurrence, à la date où ses conditions se trouvent réunies.

Les deux créances doivent être **réciproques, fongibles, liquides et exigibles**, et la compensation ne peut jouer que pour autant qu'elle soit invoquée

Et l'indexation?

Quand réclamer l'indexation?

Article L231-11

Au cas où le contrat défini à [l'article L. 231-1](#) prévoit la révision du prix, celle-ci ne peut être calculée qu'en fonction de la variation d'un indice national du bâtiment tous corps d'état mesurant l'évolution du coût des facteurs de production dans le bâtiment, publié par l'autorité administrative, et, au choix des parties, selon l'une des deux modalités ci-après :

a) Révision du prix d'après la variation de l'indice entre la date de la signature du contrat et la date fixée à l'article [L. 231-12](#), le prix ainsi révisé ne pouvant subir aucune variation après cette date ;(...)



Pas de modalité de temps pour l'exigibilité.

Indexation = nouveau prix convenu = nouveaux montants d'appels de fonds...

6 Qu'est-ce qu'une réserve?



Les réserves



Les réserves peuvent tout à fait porter sur la production de documents tels que des certificats

L. 231-8 du CCH :

Le maître de l'ouvrage peut, par lettre recommandée avec accusé de réception dans les huit jours qui suivent la remise des clefs consécutive à la réception, **dénoncer les vices apparents** qu'il n'avait pas signalés lors de la réception afin qu'il y soit remédié dans le cadre de l'exécution du contrat.

Qui dit « apparent » dit « visible »



Il n'est pas question d'évoquer des craintes ou des soupçons sur d'éventuelles malfaçons structurelles (qualité de béton, épaisseur de ferrailages...)

Les réserves

Mais qu'est-ce qu'un vice apparent ?

Tous désordres dont toute personne, même non professionnelle, peut se convaincre seule.

La constatation ne doit supposer aucune compétence particulière.

Par exemple, l'insuffisance d'accès au garage en sous-sol pour une voiture de dimension moyenne constitue un vice couvert par la réception.



Une réception sans réserve purgera l'ouvrage de tous les vices et défauts de conformité apparents au jour de la réception, aucune demande postérieure ne pourra être effectuée sur ces désordres sur quelque fondement que ce soit.



7 Les alternatives



La réception judiciaire



Des désordres affectant la solidité de l'immeuble et compromettant, sa destination, mais également sa pérennité, excluent la réception judiciaire».

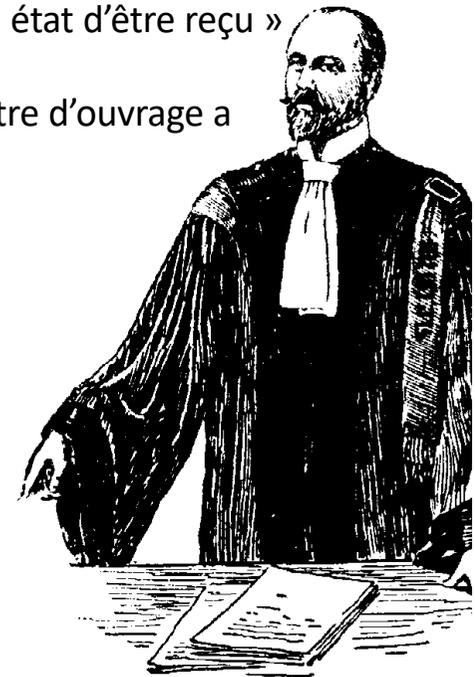
Une maison à démolir, n'est pas réceptionnable...

Le juge doit rechercher la date de la réception qui sera « celle à laquelle l'ouvrage était en état d'être reçu »

Il ne s'agit donc pas là d'occupation, en effet, elle peut être « antérieure au jour où le maître d'ouvrage a manifesté sans équivoque son intention d'occuper les lieux »



il est nécessaire de constater la réception, pour le transfert de la garde, la fin de la garantie de livraison, le démarrage des garanties de parfait achèvement, décennale et dommages-ouvrage.



La réception tacite



La prise de possession après paiement des 95% est un indice de réception tacite (Cass. 3e civ., 20 avr. 2017.)

Le maître d'ouvrage a pris possession de la maison, mais aucun procès-verbal n'a été signé.
Si bien qu'aucune date de fin et de début de garantie n'est déterminée.

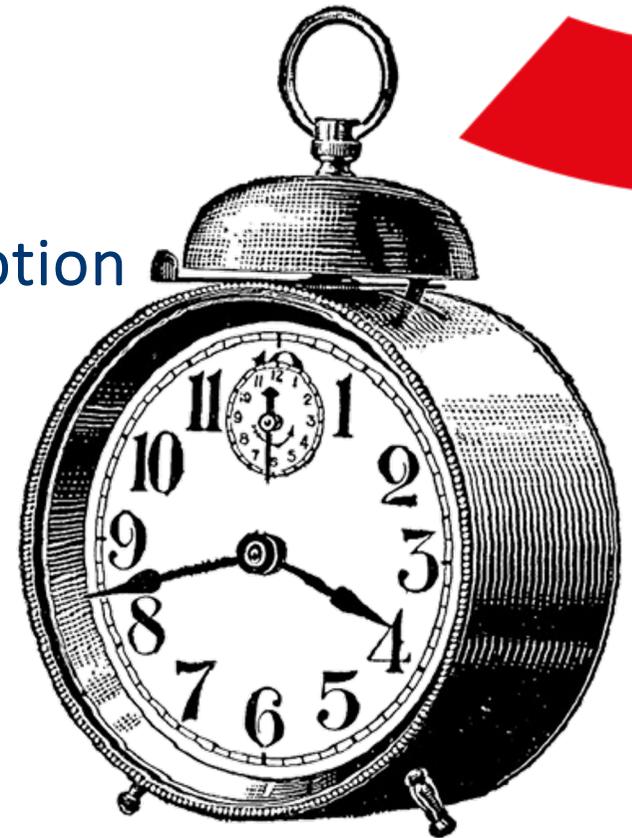
« La prise de possession de l'ouvrage et le paiement des travaux font présumer la volonté non équivoque du maître de l'ouvrage de le recevoir avec ou sans réserves » (Cass. 3e civ., 18 avr. 2019.)

Mais, « la seule prise de possession des lieux par le maître d'ouvrage est insuffisante, même si elle est un élément déterminant de la réception tacite » (Cass. 3e civ., 8 févr. 1995.)



Constituez des preuves; constat d'huissier, courrier RAR, capture Pages Blanches...

8 Les effets de la réception



Les effets de la réception

La réception constitue:



- ✓ La fin des délais de construction et donc l'exigibilité des pénalités éventuelles
- ✓ La fin de la garantie de livraison
- ✓ Le transfert de la garde
- ✓ Le point de départ de la garantie de parfait achèvement
- ✓ Le point de départ de l'assurance de dommages-ouvrage



Même en l'absence de réception, la prise de possession peut mettre fin aux pénalités de retard (Cass. 3e civ., 29 mars 2006)

Les effets de la non-réception

Cour de cassation, civile, Chambre civile 3, 16 septembre 2021, 20-12.372, Inédit



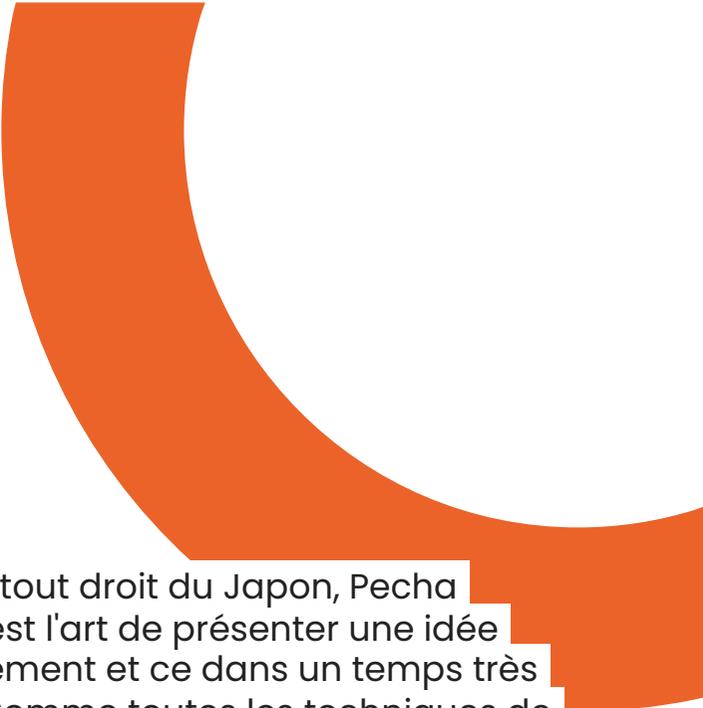
En l'absence de réception, la responsabilité contractuelle de l'entrepreneur, de même que la responsabilité délictuelle du sous-traitant, sont soumises à la prescription quinquennale de droit commun à compter de la manifestation du dommage.

Questions? Problèmes? Difficultés?...





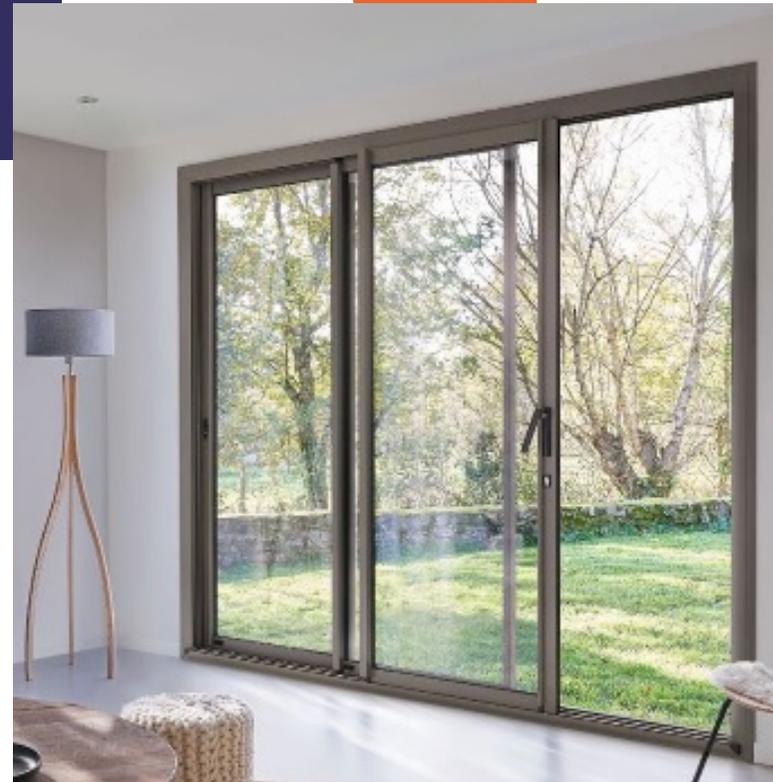
PECHA KUCHA



Venant tout droit du Japon, Pecha Kucha est l'art de présenter une idée efficacement et ce dans un temps très limité. Comme toutes les techniques de pitching, elle pourrait bien être un parfait outil pour promouvoir votre idée ! Alors Etes-vous prêts à « pitcher » ? C'est à vous !

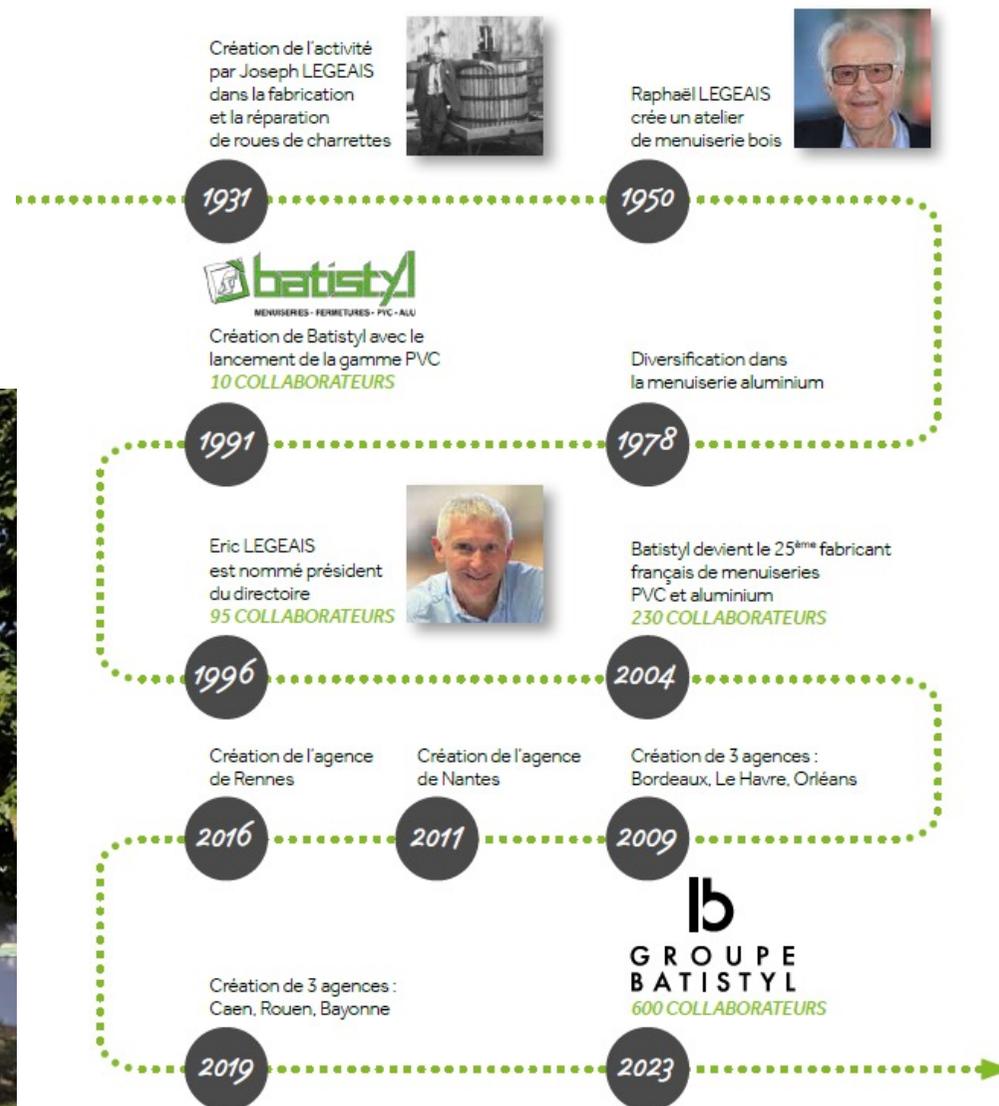


batistyl
H A B I T A T



ENTRONS DANS L'UNIVERS

L'esprit artisanal à dimension industrielle



Un groupe en croissance,

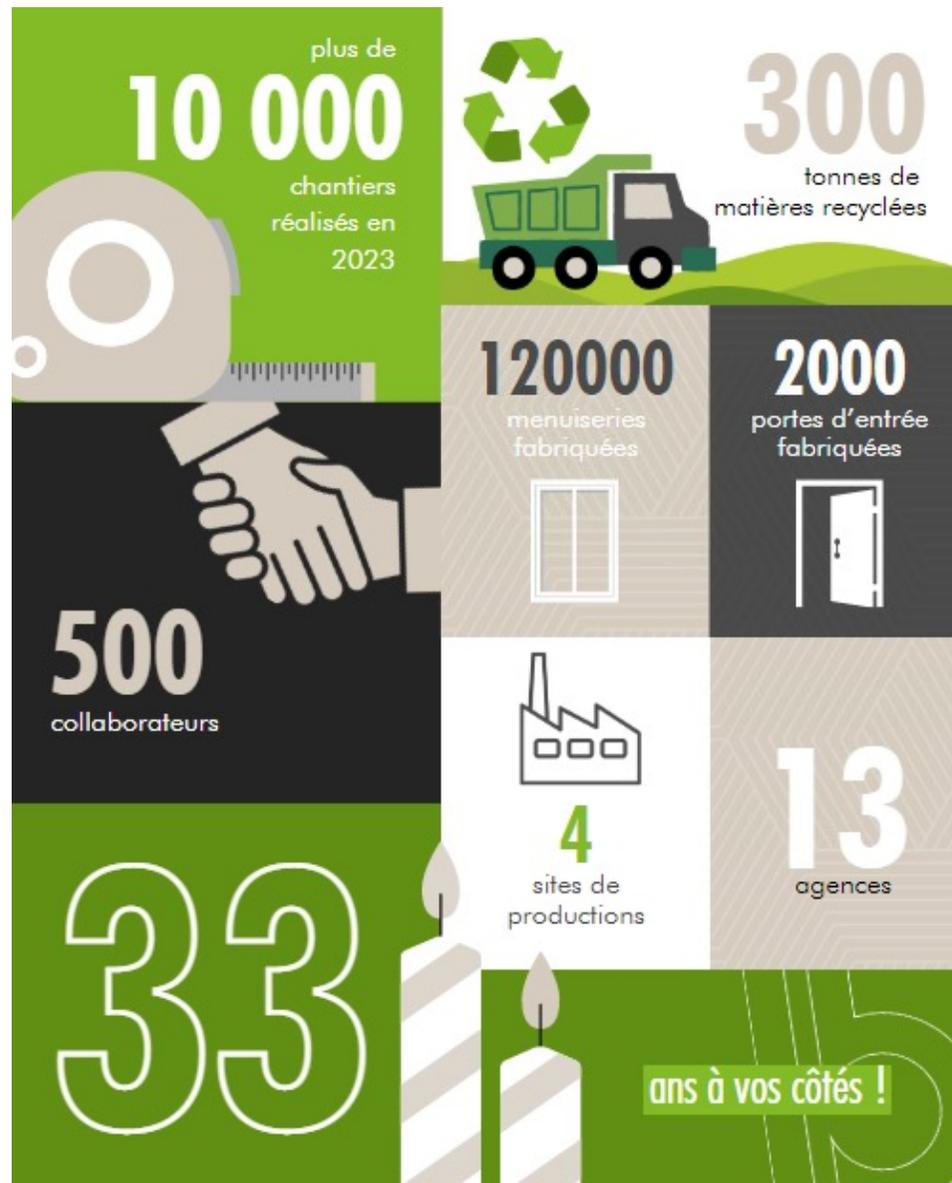
Pour des savoir-faire complémentaires



L'acquisition de 5 entreprises qui viennent enrichir notre chaîne de valeur et associer une offre complémentaire.



◀ Quelques chiffres...



Nos show-rooms

Au service de la démarche commerciale – à disposition des maîtres d'œuvre pour leurs clients particuliers



Notre centre de formation agréé

Pose et réglage de menuiseries
Habilitation électrique
Espace mur de pose de 600 m²





Bureau d'étude

Un BE composé de 12 techniciens

- Etudes de solutions
- Plans
- Calculs thermiques, inertie, acoustique...



Service après-vente

Un service après-vente performant
basé en agence - une équipe de 8
intervenants



Une fabrication 100 %
française



Une logistique assurée par
nos soins. Livraison directe
chantier sur rendez-vous

Un service de pose par des
professionnels qualifiés et
formés



“Parce que notre valeur n’a de sens, que dans la
qualité de service que nous vous apportons ”



LE SERVICE

L’esprit de service ou l’envie de faciliter la vie du client, de penser client dans chacun de nos actes.



LE SÉRIEUX

La fiabilité ou la volonté de respecter ses engagements et faire preuve de rigueur professionnelle.



LA RELATION

La proximité relationnelle ou le plaisir de partager en toute convivialité et de travailler en toute confiance.



LE PRODUIT

Le produit ou le désir de s’améliorer en qualité et de s’adapter aux besoins de nos clients.

Performance, choix & qualité de notre offre, fruit de la qualité de

**nos
partenariats**

batistyl
H A B I T A T

SOTHOFERM
l'esprit battant

GERVAIS
LE PARTENARIAT

BeL'M
LE FORTE D'ENTRÉE A UN NOM



GLASSVER Les Vitrages de Saint-Gobain

MEN85
FERMETURES



SÉRIE **ASKEY**
Hydo

SCHÜCO

somfy.

Solutions techniques à coût optimisé

La Solution:

Mise à disposition de FDES partenaires:

- Gamme PVC Kyoto Infini – VEKA – **70% de matière recyclée**
- Gamme coulissant Alu Tentation – Groupe Hydro – **75% de matière recyclée** et 100% recyclable (niveau comparable à une menuiserie bois)



Les Bénéfices constructeur:

- Accompagner la RE2020 et l'atteinte du nouveau seuil Indice Carbone de la construction (Ic) au 1^{er} janvier 2025
Baisse de 17% soit valeur maxi pour une maison individuelle de 530 Kg eq. CO²/m²
- FDES disponibles sur la base INIES
- Offre proposée au tarif de base

Solutions techniques à coût optimisé

La Solution:

- Option **caisson étanche pour nos galandages** aluminium monorail et birail – gamme Tentation
- Panneaux isolants intérieurs et extérieurs
- Tapée périmétrale
- Solution qui intègre de base un rail placo



Les Bénéfices constructeur:

- Amélioration significative du Up (performance thermique de la paroi) côté refoulement qui s'ajoute à la performance thermique de notre galandage $U_w 1.6 \text{ W/m}^2.K$
- Réduction considérable des fuites d'air parasite via la cloison et participe à l'étanchéité à l'air (test d'infiltrométrie)
- Mise en œuvre facilitée : panneaux isolants posés provisoirement en usine pour permettre au poseur d'installer les pattes de fixation et réaliser l'étanchéité du cadre.

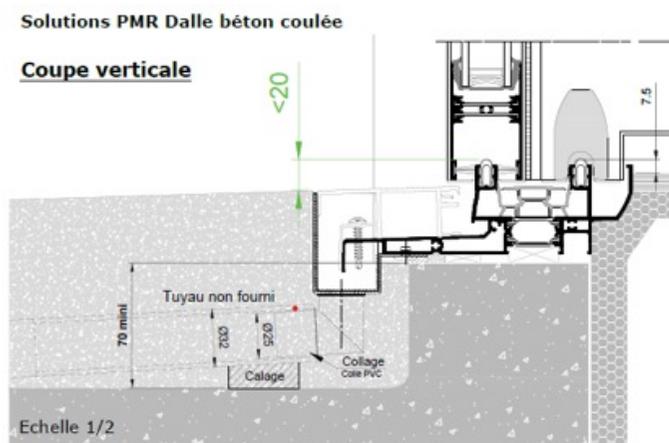
En savoir plus : N:\Base_Documentaire\Partage\Documentations\Notices\2-Aluminium\Coulissant-Tentation\notice-caisson-thermique-Tentation2-galandage-329176B-09-2021.pdf

Solutions techniques à coût optimisé

La Solution:

Option bac récupération d'eau pour terrasse dalle coulée sur nos couissants aluminium Tentation associée à notre solution de rampe PMR

Bac alu posé en usine pour une solution « clé en main »



Les Bénéfices constructeur:

- Permet l'évacuation de l'eau en façade via le drainage de la traverse basse
- Facilite la mise en œuvre pour le maçon (plan de réservation spécifique)
- Solution conforme au DTU gros oeuvre
- Rampe PMR démontable si besoin

MERCI à tous

batistyl
HABITAT



QUI SOMMES-NOUS ?

WEBER

**1^{ER} MORTIERISTE FRANÇAIS,
CENTENAIRE ET LOCAL**

Une marque historique,
tournée vers l'avenir !

Unique marque
de mortier certifiée OFG



Bruno MAMIAS

Directeur National Prescription

06 80 34 98 92

bruno.mamias@saint-gobain.com



Découvrez notre histoire !

weber
SAINT-GOBAIN

QUI SOMMES-NOUS ?

Quelques chiffres sur cette marque française qui s'est tournée vers l'international !

Weber, entreprise créée en 1902, est devenue le leader mondial des solutions à base de mortier, avec 10 000 personnes dans 60 pays et près de 200 usines de production dans le monde !



Plus de

10,000

employés



201

usines de production



Site de production
dans

61

pays



weber

Présent à
l'internationale



QUI SOMMES-NOUS ?

Une marque qui fait partie du groupe Saint-Gobain

Leader mondial de la construction, Saint-Gobain conçoit, fabrique et distribue des matériaux et des services pour les marchés de la construction et de l'industrie.



Saint-Gobain a été fondé en 1665 par Louis XIV



Présent dans 76 pays



Environ 3 500 points de vente



51,2 milliards d'euros de chiffre d'affaires en 2022



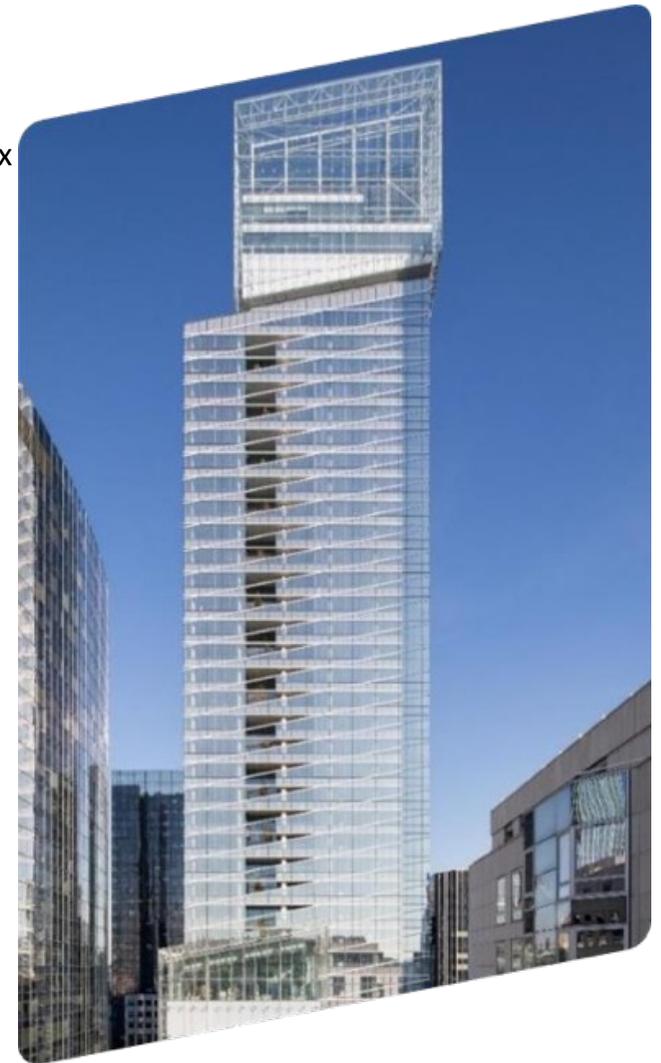
Environ 800 sites de production



Une des 100 entreprises les plus innovantes au monde



Plus de **166,000 collaborateurs**



Notre mission

« Inventer ensemble avec audace et passion le bâtiment de demain ! »



Weber s'engage à construire mieux pour les personnes et la planète en fournissant des solutions à la fois durables et performantes dans le domaine des mortiers et de la chimie de la construction.



Chez Weber, nous concevons, fabriquons et commercialisons des solutions pour les façades, le carrelage, les sols, l'étanchéité, les toitures, les mortiers de maçonnerie, les mortiers de plâtrage et les mastics.



QUI SOMMES-NOUS ?

Une marque au service d'une pluralité de clients aux besoins très variés et spécifiques !



- Chez Weber, nous sommes au service de ceux qui construisent et de ceux qui passent du temps dans les bâtiments, en nous adressant à une variété de marchés de la construction et de la rénovation.
- **Comment ?**
- En proposant des solutions innovantes pour envelopper, embellir et protéger l'habitat durablement.



SPECIALISTES



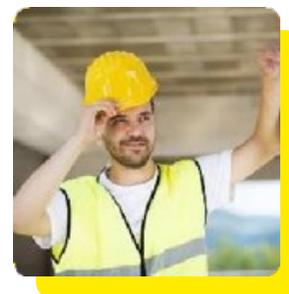
DISTRIBUTEURS



CONSTRUCTEURS



BRICOLEURS



APPLICATEURS



PARTICULIERS



NOS ACTIVITES/
SOLUTIONS

NOS SOLUTIONS

En France, weber propose des solutions innovantes et faciles à mettre en œuvre pour envelopper, embellir et protéger l'habitat durablement.



FAÇADE NEUVE



RENOVATION DE FAÇADE



POSE DU CARRELAGE



PREPARATION ET FINITION
DES SOLS



ISOLATION THERMIQUE
PAR L'EXTERIEUR



GROS-OEUVRE ET TP

NOS SOLUTIONS



FAÇADE

Des solutions pour décorer et imperméabiliser les façades neuves, rénover et restaurer les façades anciennes (préparation des supports, restauration de la pierre, décoration, protection...)



Enduits pour façades
neuves



Rénovation du bâti
ancien



Enduits matricés

NOS SOLUTIONS



ISOLATION THERMIQUE PAR L'EXTERIEUR

Des systèmes d'Isolation Thermique par l'Extérieur conçus pour l'économie d'énergie, les réductions d'émissions de CO² et le confort de l'habitat.



Isolant biosourcé



Isolant faible épaisseur



Confort été / hiver

NOS SOLUTIONS



POSE DU CARRELAGE

Une gamme complète de mortiers prêts à gâcher ou prêts à l'emploi destinés à coller tous les types de carrelages sur tous types de supports, réaliser des joints décoratifs ou techniques, imperméabiliser, isoler du bruit d'impact, nettoyer et protéger les carrelages.



Collage



Étanchéité



Jointoiement



Isolation acoustique

NOS SOLUTIONS



PREPARATION ET FINITION DES SOLS

Des solutions pour réaliser des chapes fluides à base de ciment ou d'anhydrite, préparer et ragréer les sols avant la pose d'un revêtement, réaliser des sols décoratifs colorés et des sols techniques.



Lissage et remplissage



Collage revêtements en résine



Chapes pompables



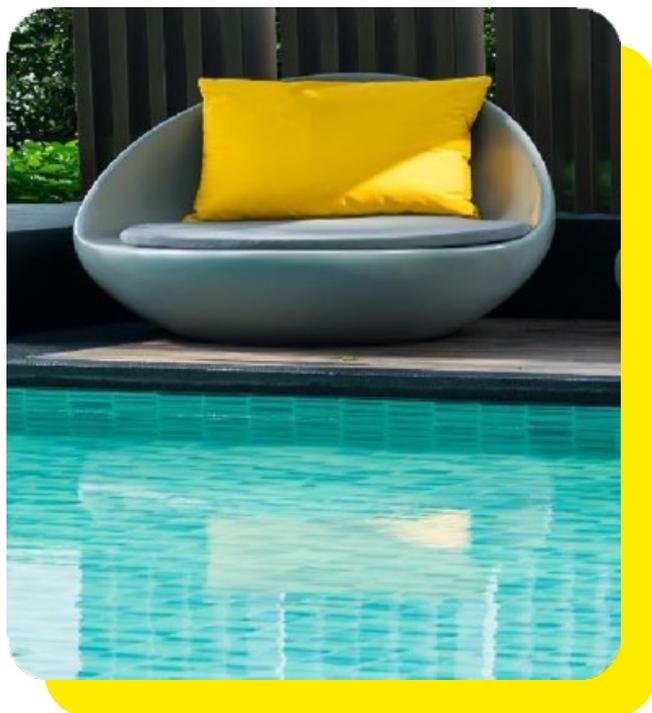
Sols techniques

NOS SOLUTIONS



SOLUTION ETANCHEITE ET IMPERMEABILISATION

Des produits pour tous types de bâtiments conçus pour être faciles à appliquer par les spécialistes, les artisans et les utilisateurs finaux.



Fondations



Balcons



Réservoirs et piscines



Sous sols



Pièces humides



Toitures - terrasses

NOS SOLUTIONS



GROS-OEUVRE ET TRAVAUX PUBLICS

Des systèmes d'Isolation Thermique par l'Extérieur conçus pour l'économie d'énergie, les réductions d'émissions de CO₂ et le confort de l'habitat.



GROS-OEUVRE

Produits et solutions pour la réparation du béton, les scellements et fixations, l'imperméabilisation des murs.



MORTIERS DE MACONNERIE

Des mortiers de maçonnerie pour les constructions neuves et la rénovation pouvant être appliqués à la main ou à la machine.



MORTIERS DE LISSAGE

Mortiers pour niveler ou lisser les surfaces inégales avant le traitement final. À base de gypse, de ciment ou de polymère selon les besoins.



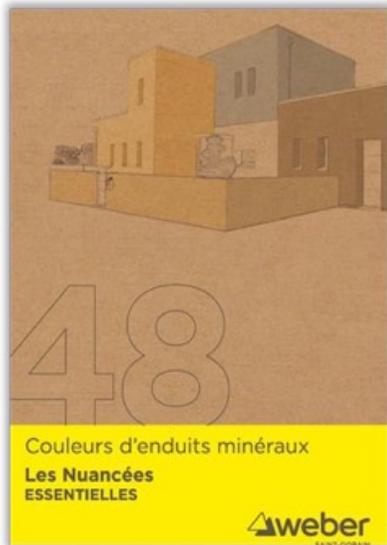
MASTICS

Silicones, mousse expansive et autres mastics...
Notre nouvelle offre de mastics pour tous les travaux.

WEBER ET LA PROFESSION CMI



INNOVATION WEBER FAÇADE / ITE

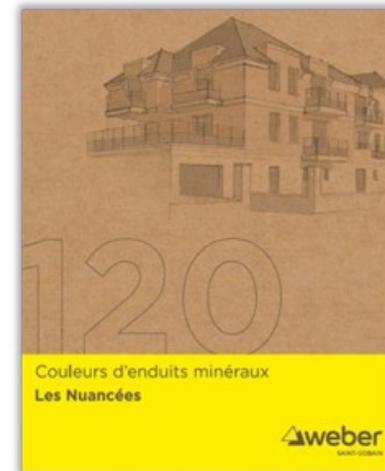


NOUVEAU

Lancement
fin 2024



- Gamme courte composée de 48 couleurs existantes
- Cibles façadiers/CMI



NOUVEAU

Lancement
T1 2025



- Gamme complète de 120 couleurs
- Cible prescription
- 10 nouvelles couleurs



Ces 2 palettes
remplaceront les nuanciers
48 et 96 couleurs actuels



OUTILS WEBER POUR ACCOMPAGNER LA VENTE ET LES TRAVAUX



Présentoir avec tourniquet 4 faces pour les **échantillons matière** et des infos sur les enduits



Brochure, orientée client final et portée par le vendeur pour répondre à la demande de **personnalisation**



Présentoir pour les **échantillons matière** sélection coloris et aspects

OUTILS WEBER POUR ACCOMPAGNER LA VENTE ET LES TRAVAUX

objectifs de la formation

- À l'issue de la formation, je dois être capable de :
 - ▷ **Savoir ce qu'est un enduit de façade et expliquer**, avec des mots simples son rôle.
 - ▷ **Présenter l'offre couleur et les aspects des enduits** en veillant au respect des limites d'utilisation.
 - ▷ **Faire découvrir les solutions innovantes de décoration de façade** en adaptant son message en fonction des envies du client.
 - ▷ **Utiliser les outils d'aide à la vente** de solutions différenciantes.



weber



Commerciaux

objectifs de la formation

- À l'issue de la formation, je dois être capable de :
 - ▷ **vérifier le choix des matériaux** en fonction de l'esthétique attendue par mon client, de la réglementation et des types de supports
 - ▷ **conduire les travaux de façade** en veillant au respect des bonnes pratiques de mise en œuvre
 - ▷ **préparer la réception de l'ouvrage** avec des façades de qualité puis conseiller mon client pour les entretenir



weber



Conducteurs

ENDUITS MINÉRAUX MATRICÉS

weber terranova print + de 20 ans d'expérience



BVCert. 6190811



UN ENDUIT FORMULÉ POUR RESTITUER L'EMPREINTE



DES MATRICES ET OUTILS SPÉCIFIQUES POUR IMPRIMER DANS L'ÉPAISSEUR DE L'ENDUIT



PLUS DE 200 ENTREPRISES DE FAÇADES FORMÉES AU PROCÉDÉ DE MISE EN ŒUVRE



● weber terranova print, des rendus hauts en aspect et couleur

Un décor pour personnaliser la maison !

Pour votre projet de construction traditionnelle ou contemporaine, donnez un style unique à votre maison en conjuguant des effets de reliefs, de textures et de couleurs avec le procédé de matriçage d'enduit minéral weber terranova print.



Un effet de lames de bois utilisé horizontalement ou verticalement permet d'évoquer durablement l'impression du bardage bois.

BARDAGE BOIS



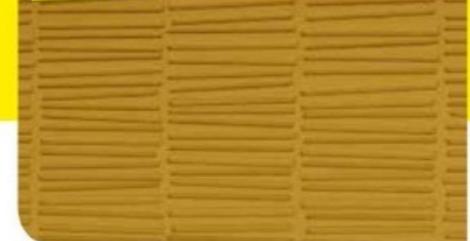
Un effet de lignes minérales structure, fragmente, anime et enrichit la plénitude de la façade.

EFFET STRATE



Un effet contemporain fractionne verticalement la façade, pour une impression de hauteur, d'élévation, de légèreté.

EMPILEMENT



• weber terranova print, des rendus hauts en aspect et couleur



Ajoutez de la profondeur, de la structure, des effets de matière et de surfaçage pour donner une expression créative à votre maison.



Distorsion

Un décor pour personnaliser l'entrée de la maison !

Créez des décors originaux en formant des graphismes réguliers en profondeur de l'enduit et des effets de relief en surface. Imaginez différents effets autour d'une porte, d'une fenêtre, d'une extension type garage... et donnez une nouvelle dimension à votre maison !

Distorsion



Bois avec joints



Empilement



Strate



- weber terranova print, des rendus hauts en aspect et couleur

Un décor pour toutes les envies !



Fruit de l'innovation weber, nos décors et notre vaste choix de coloris vous permettent de personnaliser vos façades.
Vous souhaitez donner un côté tendance à votre extérieur ?



Effets tendance Structure 3D3



Impression minérale

Donner du volume à une partie de votre maison, ou simplement amener une note minérale à votre façade : la gamme de matrices weber terranova print saura répondre à toutes vos envies pour créer une maison qui vous ressemble.

Empreinte végétale

Décors relief

SIMULATIONS DE FAÇADE POUR DES RENDUS EN HAUTE DÉFINITION



Mise en valeur de la façade côté terrasse avec effet empilement



SIMULATIONS DE FAÇADE POUR DES RENDUS EN HAUTE DÉFINITION



Mise en valeur de la façade côté entrée avec une empreinte bardage bois



DES SIMULATIONS DE FAÇADE POUR DES RENDUS EN HAUTE DÉFINITION



Mise en valeur de la façade avec bandeaux verticaux effets strate



DES SIMULATIONS DE FAÇADE POUR DES RENDUS EN HAUTE DÉFINITION



Mise en valeur de la façade avant avec un relief pierre de lave



WEBER

DES ÉQUIPES COMMERCIALES EN SUIVI DE VOS ENTREPRISES

Les ATC WEBER suivent les
Entreprises applicatrices



*Unique marque
de mortier certifiée OFG*









Direction Nationale
des Grands Comptes

Parce que vous êtes au cœur
de toutes nos réussites !



 **POINT.P**
VOTRE RÉUSSITE COMMENCE ICI

POINT.P C'EST...

UN DISPOSITIF SANS ÉGAL



1 000
agences
négoce et BPE



220
Showrooms



5 bases
logistiques



4.5 Mds€
CA



1 100
livraisons tous
les matins à 7h
sur chantier

11 500 COLLABORATEURS AU SERVICE DE 300 000 CLIENTS



880
ATC



500
TCA



2 600
vendeurs



450
conseillers
showroom

LA VOIX
DU CLIENT

génération
artisans
L'excellence en mouvement

Communauté de :

- 16 500 artisans
- 800 référents en agence
- 50 partenaires industriels

AVEC UNE FORTE VISIBILITÉ



118 000 produits disponibles

25 millions de visites/an sur pointp.fr

Un site d'inspiration
et d'e-commerce

ORGANISATION GRANDS COMPTES

UNE EQUIPE DÉDIÉE POUR VOUS



**Constructeurs
de maisons**



Majors



**Groupements
et réseaux**



Administrations

Une offre de service

Force de vente et agences expertes partout en France

Service logistique pour la gestion des flux de chantier

Dématérialisation et digitalisation des flux

Accompagnement des projets d'économie circulaire

Une cellule backoffice centralisée sur la nation

140

**Commerciaux
Grands Comptes
dédiés**

**1 Interlocuteur
principal par région**



GRANDS COMPTES POINT.P

DIRECTION NATIONALE



Philippe DUPIRE

Directeur des Ventes et des Grands Comptes

M. 06.70.66.22.82

Exploitation et Projets



Djamel BINDACH

M. 06.49.81.86.70

**Groupements Nationaux
et Marchés Publics**



**Martin DASSE-
HARTAUT**

06.82.22.70.16

Majors du BTP



**Emmanuel
MARTIN**

M. 06.74.97.91.74

**Constructeurs Maisons
Individuelles**



**Christophe
GESLIN**

M.06.84.52.08.14

01.10.2024



GRANDS COMPTES POINT.P

RESPONSABLES REGIONAUX

➤ Région Normandie
David TOUFLET
M. 06.74.97.85.76



➤ Régions Bretagne Pays de Loire
Hugues MIRAMBEAU
M. 06.89.34.15.87



Emmanuel AZOU
CMistes
M. 06.78.03.30.05



➤ Région Centre
Jorge FERNANDES
M. 06.87.69.80.12



➤ Région Sud-Ouest
Didier MOLET
M. 06.32.41.52.44



➤ Région Occitanie
Frédéric JOYA
M. 07.86.10.90.95



➤ Région Nord
François-Régis CHASSEGUET
M. 06.76.86.32.23



➤ Région Ile de France
Olivier VELOSO
*Dir. Grands Comptes et
Métropole du grand Paris*
M. 06.07.34.02.31



➤ Région Est
Pierre Yves TYRODE
M. 06.84.53.67.58



➤ Région Rhône-Alpes
Alban ROBERT
M. 06.64.06.36.36



➤ Région Paca
Frédéric MELKI
M. 06.74.98.44.25



01.10.2024

TOUTES LES EXPERTISES A < 100KM DE VOS CHANTIERS

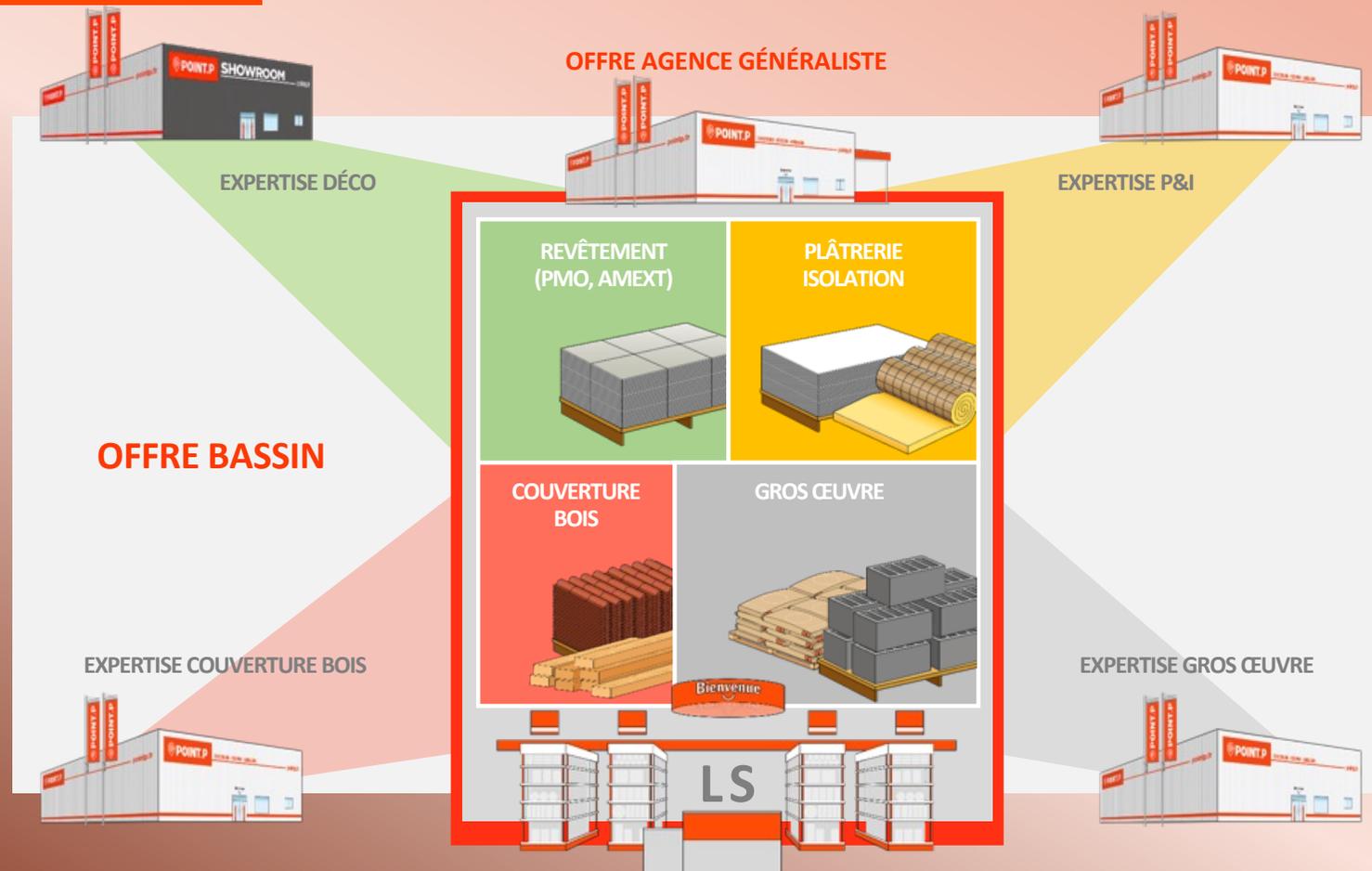
2

EXPERTISES

POUR RÉPONDRE À LA
TRANSITION
ÉNERGÉTIQUE ET À LA
TRANSITION
DÉMOGRAPHIQUE

📍 RÉNOVATION
ÉNERGÉTIQUE

📍 ACCESSIBILITÉ





Direction des
Grands Comptes

LA RÉNOVATION ÉNERGÉTIQUE

Parce que vous êtes au cœur
de toutes nos réussites !



POINT.P

VOTRE RÉUSSITE COMMENCE ICI

CMISTES, BOOSTEZ VOS PROJETS DE RÉNOVATION ÉNERGÉTIQUE !

UN MARCHÉ ESTIMÉ À 10 MILLIARDS D'EUROS*

DES MILLIONS D'OPPORTUNITÉS

- 5,2 millions de **passoires thermiques** bientôt interdites à la location.
- Toutes les constructions bâties avant 2000 ont **une classe inférieure à D**.



PRENEZ PART AU DÉFI LE PLUS AMBITIEUX DU SECTEUR

- **Diversifiez** votre activité et vos domaines d'expertise, avec des projets de rénovation globale, d'extension et de surélévation.
- **Participez** à des objectifs nationaux : 500 000 rénovations performantes par an d'ici 20XX, et un parc immobilier BBC à l'horizon 2050.

L'ÈRE DE LA RÉNOVATION GLOBALE

L'analyse pertinente des besoins



ISOLER

Les combles perdus et aménagés, murs par l'extérieur ou l'intérieur, planchers,...

VENTILER

Avec les systèmes d'aération de type VMC, pour garantir le renouvellement de l'air intérieur.

CHAUFFER

Grâce à un système propre et efficient, comme une pompe à chaleur.

PRODUIRE

[doit-on parler ici de panneaux solaires... ou autre ?]

POINT.P met tout son savoir-faire à votre disposition, pour des travaux efficaces et un budget maîtrisé.

Offrez à vos clients la transparence et l'expertise qu'ils méritent.

**Source et détails à préciser*



POINT.P

VOTRE RÉUSSITE COMMENCE ICI

POINT.P VOUS ACCOMPAGNE À CHAQUE ÉTAPE...



OFFRE DE PRODUITS

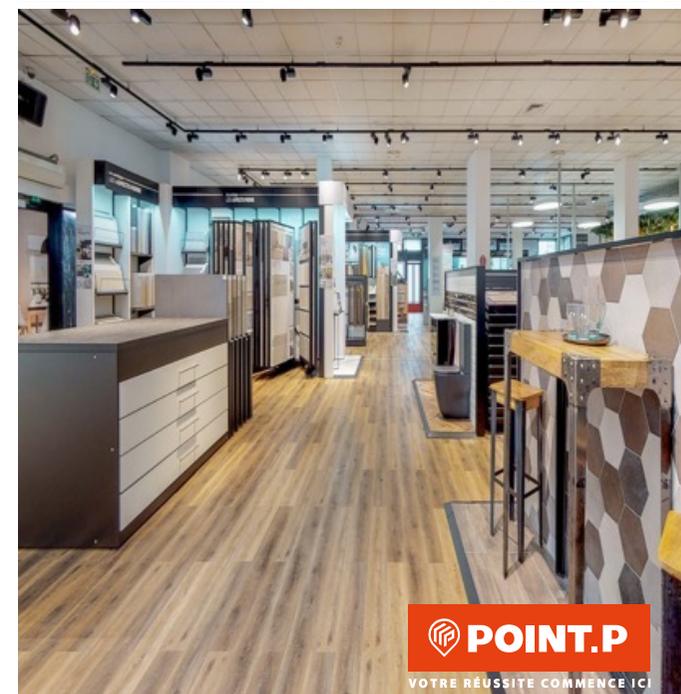
EXPERTISE DÉCO

SHOWROOM : LE CONCEPT POINT.P

- **Un parcours clients optimisé pour répondre aux besoins d'inspiration des Particuliers à Projets :**
- De l'Aménagement Extérieur au Carrelage, en passant par la Salle de bain et le Flooring, **des univers présentés sous forme de boutique :**
 - Des meubles hauts en périphérie et des meubles bas au centre pour que tous les univers soient visibles dès l'entrée
 - Une signalétique claire
- **Un accueil central**
- **Une offre « chartée »** pour tous les formats et correspondant aux produits présentés dans les catalogues Part et Pro.

Une solution pour toutes les tailles de showrooms :

- Showroom > 500 m² → Format XL
- Showroom de 200 à 500 m² → Format L
- Showroom < 200 m² → Format XS





Direction des
Grands Comptes

CONSTRUIRE

EN TERRE

Parce que vous êtes au cœur
de toutes nos réussites !

 **POINT.P**
VOTRE RÉUSSITE COMMENCE ICI

LA PROJECTION DANS OSSATURE

GARDER LE GESTE DU COMPAGNON

Le mur ossature bois

Remplissage par projection d'un mélange terre / liant



LA PROJECTION DANS OSSATURE

GARDER LE GESTE DU

COMPAGNON

Un procédé de remplissage par l'intérieur de murs à ossature bois par projection d'un mélange de terre d'excavation, de liant, de fibres végétales et d'eau, d'épaisseur 6,5 ou 7 cm.



env.
2%
du mélange final
Fibres végétales
biosourcées



env.
18%
du mélange final

Eau



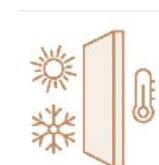
env.
60%
du mélange final
Terre d'excavation
calibrée



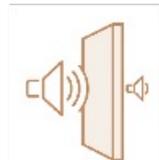
env.
20%
du mélange final
Liant minéral
très bas carbone



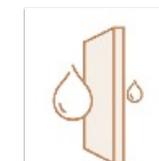
Le système idéal pour apporter à la maison à ossature bois son **CONFORT D'ÉTÉ, D'HIVER** et **D'INTER-SAISONS**



Confort d'été
Confort d'hiver



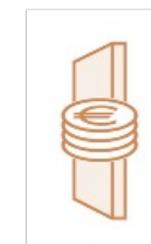
Régulation de
l'hygrométrie



Isolation
phonique



Une solution
bas-carbone



Economiquement
viable

POINT.P
VOTRE RÉUSSITE COMMENCE ICI

LA PROJECTION DANS OSSATURE BOIS

GARDER LE GESTE DU COMPAGNON

UN SYSTÈME CERTIFIÉ

Procédé innovant pour le bâtiment, **le Mur Confort 4S et 4S+** dispose d'une ATEX (Appréciation technique d'expérimentation) délivrée par le CSTB en septembre 2023.



UN SYSTÈME RECONNU

En ville ou en habitat individuel, **le Mur Confort 4S** séduit déjà les promoteurs, architectes et professionnels du bâtiment qui lui ont décerné la médaille d'argent Solution Structure dans le cadre des Chantiers de l'innovation 2022.



ENDUIT EXTÉRIEUR
OU
BARDAGE VENTILÉ

FIBRE DE BOIS
40 MM OU

VOILE
TRAVAILLANT
CONFORME AU
D 11 3 2 OU SOUS
AVALIÉ EN OUI

OSSATURE BOIS
LISE/MONTANT 45 X 115

LAINÉ MINÉRALE
70 MM

LATTIS BOIS
BREVETÉ

MÉLANGE TERRE
40 MM

PARE-VAPEUR
RÉSOULANT

PLAQUE DE PLÂTRE
12,5 MM



LA PROJECTION DANS OSSATURE BOIS

GARDER LE GESTE DU COMPAGNON

Plusieurs chantiers déjà réalisés...



- Brétignolles
- Pau
- Ancenis
- Ars-en-Ré
- Auberge





Direction Nationale
des Grands Comptes

Merci de votre
attention

Parce que vous êtes au cœur
de toutes nos réussites !



 **POINT.P**
VOTRE RÉUSSITE COMMENCE ICI





En avant le «Hors-site» !

Réunion Nationale du Réseau
Convergence, Paris, le 12.12.2024



ELECTRICITÉ



PLOMBERIE



CHAUFFAGE



VENTILATION



DOMOTIQUE

Paris, le 21.02.204



De «pieuvriste» à «équipementier»

- ETI normande, **leader national** des réseaux techniques **préfabriqués** pour **l'habitat neuf** et la **construction modulaire 3D**
- Siège social à Saint-Etienne du Rouvray (76)
- 20 ans d'expérience dans la conception / fabrication de kits électricité-plomberie-chauffage
- 4 sites (BE + production) : IPELEC, EBPSN, COFIDEP, AD-CA
- Plus de **10.000 chantiers/an** alimentés avec nos kits
- CA 2023 = **64M€** ; 250 collaborateurs





Une crise de productivité !

La productivité dans la construction s'est dégradée de 20% en 20 ans !!!

=> 1ère cause de l'explosion du coût global



McKinsey conjure le secteur du bâtiment de faire sa révolution

CONSTRUCTION

Amélioration de la productivité, numérisation, pilotage des projets, recrutement de nouveaux « talents » : le bureau parisien du cabinet de conseil en stratégie liste les chantiers que le bâtiment doit mener « pour accompagner la transition environnementale ».

Christophe Pallierse

Indispensable à la réussite de transition environnementale, le secteur de la construction doit faire sa révolution pour être à la mesure de l'objectif. Telle est « la substantifique moelle » d'une étude que vient de réaliser le bureau parisien du cabinet de conseil en stratégie McKinsey. « Le secteur de la construction [ingénierie comprise, NDLR] doit faire face à une vague d'investissements pour la décarbonation de la France de l'ordre de 100 milliards d'euros d'ici à 2030, selon nos estimations. Or il souffre d'une pénurie de talents faute d'attractivité, d'une faible productivité, d'un manque de digi-

talisation, mais aussi d'un problème de contractualisation », commente Matthieu Dussud l'un des directeurs associés de McKinsey ayant réalisé cette étude, plantant le décor.

La question de la productivité du secteur est lancinante : non seulement elle est faible, mais elle a même fléchi depuis 2017 et la réalisation d'une étude internationale du cabinet de conseil sur la construction, avec des déclinaisons pour certains pays dont la France.

« Entre 1991 et 2019, l'économie française a amélioré sa productivité de 0,6 % par an en moyenne, un chiffre qui monte à 1,8 % pour le secteur manufacturier, la productivité du secteur de la construction a quant à elle décliné de 1 % par an », indique ainsi l'étude du bureau parisien de McKinsey. De même, la valeur ajoutée par employé est évaluée à 59.000 euros en 2022, à comparer à 81.000 euros en moyenne pour l'économie française, tous secteurs confondus.

Quid des nouvelles méthodes

De fait, McKinsey pointe, à nouveau, une innovation et une numérisation moindres dans la construction française quand on la compare à d'autres secteurs industriels. Ainsi, les dépenses en R&D représentent moins de 1 % des revenus, contre 3 % dans l'automobile et l'aérospatial.

« On a bien un écosystème pour l'incubation de start-up mais il n'est pas encore à l'échelle dans une dimension industrielle », observe, au passage, Frédéric Rémond, coauteur de l'étude.

Au-delà de l'innovation, l'enjeu du numérique est d'autant plus central pour les consultants de McKinsey que l'amélioration de la productivité passe par le développement de « nouvelles méthodes de gestion du travail » et plus globalement de pilotage des projets.

A ce titre, ils plaident pour des modèles contractuels « collaboratifs » afin d'optimiser l'expertise et susciter « l'alignement de toutes les parties ». En filigrane, le cabinet en stratégie constate le faible usage de la maquette numérique en France qui permet, après un minutieux travail en amont, de limiter au maximum les mauvaises surprises lors de la mise en œuvre des projets.

Ce sous-investissement dans le numérique renvoie aussi à la problématique d'un secteur à la peine pour attirer et recruter, sachant que la pénurie de compétences va augmenter avec le « papy-boom » : plus de 20 % de la main-d'œuvre, soit 470.000 personnes, devrait prendre sa retraite d'ici à 2030, relève McKinsey. « La réinvention du secteur nécessite et nécessitera de nouvelles compétences pour répondre aux besoins d'excellence opérationnelle, de digita-

lisation et d'industrialisation », martèle l'étude.

Au-delà de la remise à niveau de l'enseignement, du développement de la formation par les entreprises, « il est en outre urgent de remédier à la pénurie de talents en améliorant drastiquement l'attractivité du secteur », ajoutent ses auteurs, qui appellent la filière à répondre à une « quête de sens » mais aussi à s'adresser à des « talents non traditionnels ». En substance, il s'agit d'élargir le vivier en se tournant vers un public ayant des compétences proches ou complémentaires et intégrables après formation. Ce potentiel relève, entre autres, de l'artisanat, de la « Tech », de l'industrie ou encore de la transition environnementale, précise Matthieu Dussud. ■

« Entre 1991 et 2019, l'économie française a amélioré sa productivité de 0,6 % par an en moyenne. Celle du secteur de la construction a décliné de 1 % »

MCKINSEY



Qu'est-ce qu'est le « Hors site » ?

C'est une **méthode de construction** qui vise à déplacer une partie de cette construction **hors du chantier**.

Elle permet **d'améliorer les conditions de travail**, de **réduire les nuisances** pour les riverains, de réaliser des constructions **bas-carbone**, **d'optimiser les coûts** et **le temps des projets** et d'améliorer la **qualité** des constructions.

Ce terme englobe la notion de **préfabrication** mais en tenant compte des enjeux contemporains (carbone, filières locales, qualité de vie au travail, qualité architecturale et d'usage).

Octobre 2023 – **Référentiel de la Construction Hors Site** – Groupe de travail des maîtrises d'ouvrage signataires de la Charte pour le développement de la construction hors-site



En complément, le processus doit **faciliter le recyclage** des matériaux ainsi que le **développement responsable des territoires**

Référentiel de la Construction Hors Site –
Groupe de travail des maîtrises d'ouvrage signataires
de la Charte pour le développement de la construction
hors-site



Le « Hors-site » : pas que les modules 3D



Les ossatures 1D

Systèmes structurels linéaires correspondant principalement à des systèmes de poteau/poutre ou de charpente.



Le modulaire structurel 3D

Systèmes structurels volumétriques pouvant contenir, en plus de la structure, l'ensemble des corps d'état du bâtiment pour fournir des morceaux de bâtiment clés en main.



Les panneaux 2D

Murs, planchers, façades, FOB, MOB, CLT, toitures, y compris toutes sujétions posées / intégrées en atelier (menuiserie, occultations, bardages, etc...)



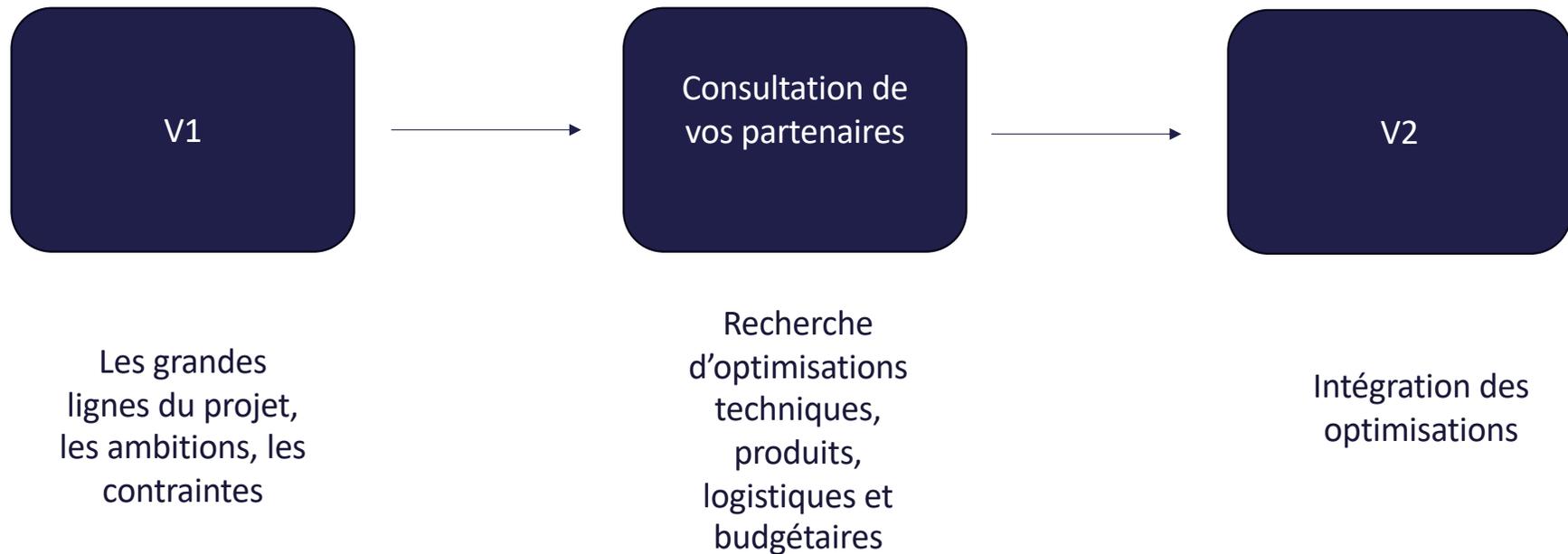
Les composants non structurels

Salle d'eau, gaines techniques, cuisines intégrées à un mur, transformateur avec mur dit « poste en immeuble », escaliers, balcons rapportés.

Source : référentiel de la construction Hors-site



Investir du temps dans le collaboratif en phase étude





Se fixer un niveau d'ambition

* Part du coût travaux dédiée à la construction hors-site selon l'usage du bâtiment :

USAGE DU BÂTIMENT	3 NIVEAUX D'AMBITION		
	1 - STANDARD	2 - PERFORMANT	3 - EXEMPLAIRE
Industrie – bâtiment d'activités (logistique, entrepôt, atelier, industrie, artisanat)	35%	50%	65%
Tertiaire – bureaux	30%	50%	70%
Tertiaire – équipements publics	20%	40%	60%
Hébergement – résidence gérée, hôtellerie	30%	45%	60%
Logement collectif	20%	35%	50%
Logement individuel	30%	45%	60%

Source : *Référentiel de la construction hors site*

Paris, le 21.02.2024



Les 6 avantages de la « préfa »

Neuf, extensions, surélévations, rénovation totale !

- ✓ Qualité, homogénéité
- ✓ Normes / RE2020 / Carbone
- ✓ Plans > carnet d'info
- ✓ Pose simplifiée
- ✓ Délais réduits
- ✓ Budget optimisé €€€

Groupe 
ipelec
Vos chantiers simplifiés

LA QUALITÉ D'USINE
AU PROFIT DE VOS
CONSTRUCTIONS



• PIEUVRE ÉLECTRIQUE
• MAISON

• AUTOPRODUCTION D'ÉLECTRICITÉ
• RECHARGE DE VÉHICULE

• PIEUVRE HYDRAULIQUE

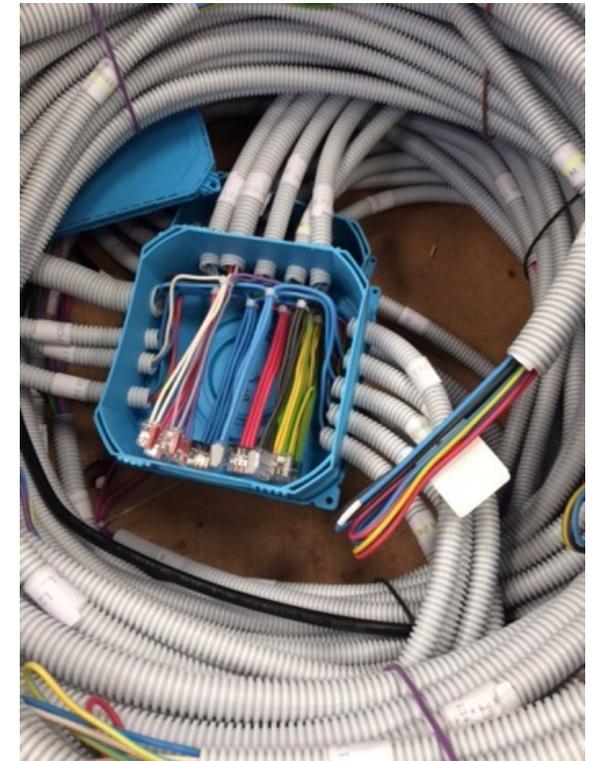
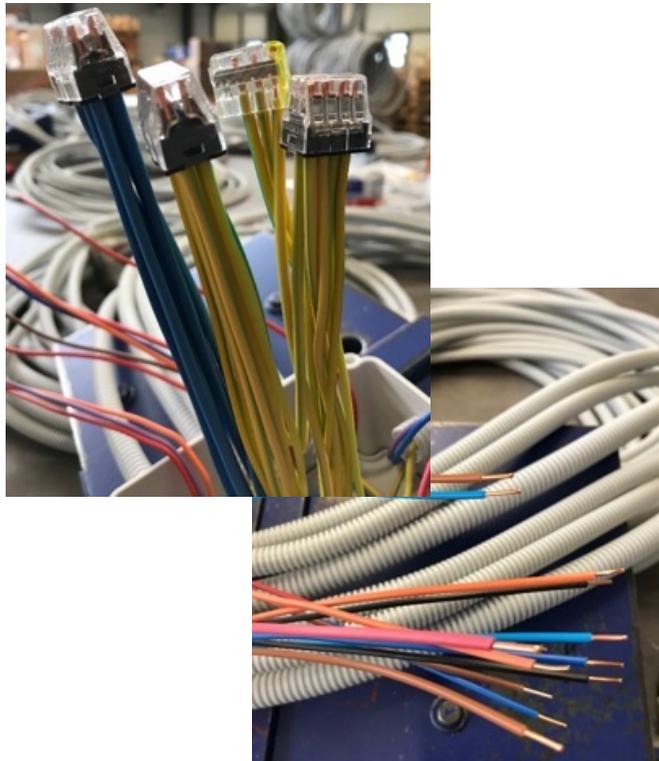
• PLATINES SANITAIRES PREMIUM

• VALORISATION EAU DE PLUIE



Le kit électricité divise par 3 le temps sur chantier



Paris, le 21.02.2024

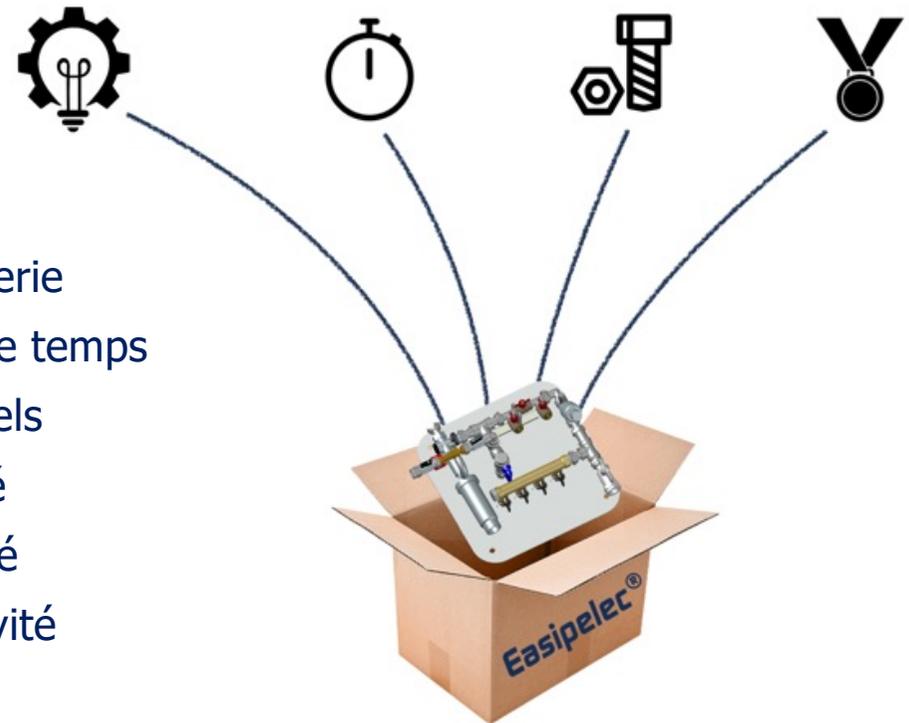


Préfa Hydro : le marché accélère !!!

Le tableau hydraulique vertical



- ✓ Ingénierie
- ✓ Gain de temps
- ✓ Matériels
- ✓ Qualité
- ✓ Fiabilité
- ✓ Longévité





Changez d'époque, changez de Platines !

60 références conçues par des plombiers, fabriquées en France





Un Packaging adapté Chantier



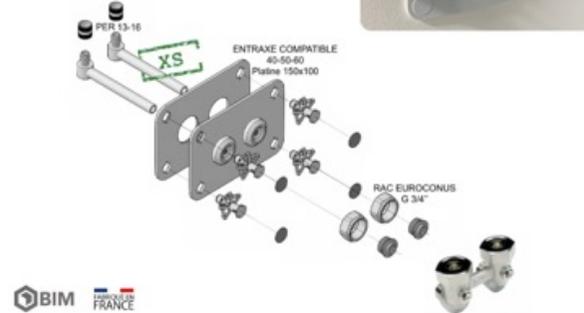
- ✓ Rangement utile
- ✓ Vidéo de pose
- ✓ Fiche technique
- ✓ Maquette numérique



RAD HZ CNTR H FIX GLIS 16

Les platines EASYRAD sont conçues spécialement pour la fixation et le raccordement du collecteur radiateur sur une cloison placo.

Ce kit propose la solution de raccordement pour PER Ø16 mm et une longueur de canne de 110[mm]



100% DEMONTABLE | RAPIDITE DE POSE | 100% ETANCHE A L'AIR | RE2020

DESCRIPTION CCTP

Le kit de fixation et de raccordement du collecteur radiateur sur une cloison en plaque de plâtre ou alvéolaire, est composé :

- D'une plaque et d'une mousse d'étanchéité
- De deux cannes à glissement
- De 4 chevilles molys (fixation pop) et leurs caches
- D'un collecteur de radiateur

L'EASYRAD existe pour les connexions sur tube PER de Ø16 mm, avec raccords à glissement pour tout type de radiateurs (21/22/verticaux/etc).

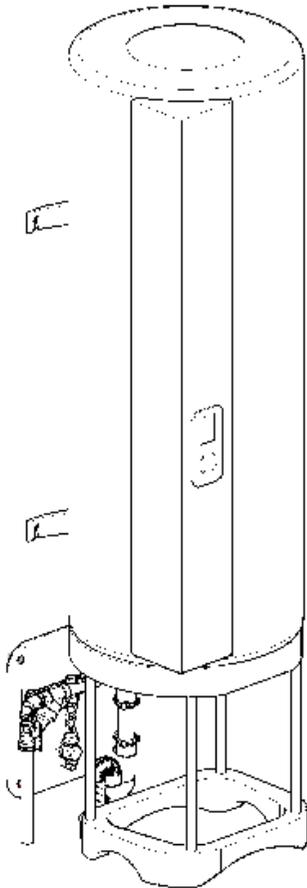
Il convient aux revêtements muraux en faïence, en marbre, en pierre naturelle ou en PVC. Démontable et visitable, il permet à l'installateur de passer d'une garantie décennale à une biennale.

Il est livré en un seul carton, comprenant tous les éléments du kit.

Easipelec une marque **Groupe ipelec**



Harmonisez vos installations hydrauliques !



Le Kit AEP by ***Easipelec*** SOLUTIONS

- ✓ Mise en œuvre en un temps record
- ✓ S'adapte à de nombreuses configurations
- ✓ Nécessite un minimum de compétence et d'outillage
- ✓ 100% visitable
- ✓ Niveau de finition soigné
- ✓ Montage sans fuite





Simplifiez vos chantiers avec **Easipelec** SOLUTIONS





Retours positifs du Terrain



| CH 102 |
|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|
| 102-1 | 102-2 | 102-3 | 102-4 | 102-5 | 102-6 | 102-7 | 102-8 |
| 102-9 | 102-10 | 102-11 | 102-12 | 102-13 | 102-14 | 102-15 | 102-16 |
| 102-17 | 102-18 | 102-19 | 102-20 | 102-21 | 102-22 | 102-23 | 102-24 |

LPS



Simplifiez vos chantiers avec **Easipelec** SOLUTIONS



Platines de raccordement pour générateur de chaleur mixte
et production ECS

- Pompe à chaleur
- Chaudière murale
- Module thermique d'appartement
- Ballon thermodynamique
- Ballon électrique



Le Kit H2O de valorisation de l'eau de pluie



- ✓ Alimente le lave-linge, les WC et les robinets d'arrosage
- ✓ Autonomie en période de restriction
- ✓ Permute dès que la cuve est vide
- ✓ Économise l'eau et réduit la facture

💧 **150 L** / pers / jour

💧 **219.000 L** / foyer 4 pers. / an

💧 Dont **50%** arrosage jardin de 400m²

💧 Env. **4€ TTC/m³** prix moyen de l'eau potabilisée avec assainissement

Construire Mieux
Ensemble



CONVERGENCE

**MERCI
A demain !**



Ordre du jour

13 décembre 2024



- ▶ **Dossier du jour :**
Intervention Marc Tavernier – Efficom Consulting : Booster les ventes, améliorer le taux de transformation
- ▶ **Les infos du réseau :**
Prise de parole Olivier Penaud , point financier, bilan fin d'année
- ▶ **AG de fin d'année**

PAUSE DEJEUNER



A modern living room with a large window overlooking the ocean, a white sofa, a coffee table, and a dark wood bookshelf. A large blue circular overlay is centered on the image, containing the text 'DOSSIER DU JOUR' and a circular refresh icon.

DOSSIER DU JOUR



**Accélérateur de
Performances .**



**EFFICOM
CONSULTING**

FORMATION VENTE & MANAGEMENT

Paris - Réseau Convergence - 13/12/2024

Marc TAVERNIER

Pour me
présenter •

J'ai 58 ans, né à Aix en Provence..

- Délégué hospitalier – **Labo. Janssen-Cilag**
- Commercial, Chef d'agence, Responsable distribution pro. - **Bouygues Télécom**
- Responsable distribution pro. – **Completel**
- Consultant en recrutement - **Aliatix**
- Responsable distribution pro. – **Somfy**
- Consultant formation – **Franchisé Booster Academy**
- Depuis le **01/03/2024** indépendant (**Efficom Consulting**)

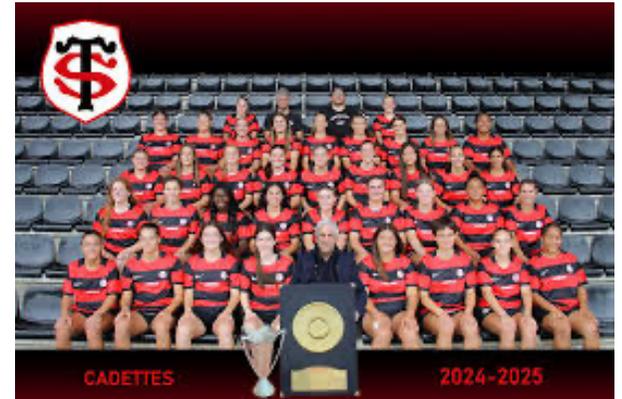
Domaines d'intervention .

- Formations Vente & management
- Ateliers sur mesure
- Prestations d'Accompagnement
- Management externalisé



Présentation & tour de table





Thème .

Maitrise de l'entretien de vente

Objectif :

Booster les ventes

Améliorer le taux de transformation

Quelles sont aujourd'hui, les difficultés rencontrées au niveau commercial ?

Premier point positif (indispensable) :

- la prise de conscience individuelle et collective

- votre capacité à prendre du recul, à vous questionner

- la force du réseau qui vous pousse à analyser l'aspect commercial et l'aspect managérial (de vos entités).

Introduction .

La Vente Conseil, exige plus de qualité, plus de valeur ajoutée, des éléments différenciants dans votre approche, de vous démarquer de la concurrence, demande une communication appropriée, une posture d'expert, de professionnel : il est important de dégager de la confiance.

Un entretien de vente **bien maîtrisé** doit vous rapprocher de cet objectif.

Extrait de votre site :

...« CONVERGENCE regroupe des professionnels indépendants spécialisés dans la construction de maisons individuelles. Grâce à leur synergie de travail et au partage de leurs connaissances, ils vous proposent des produits et des solutions différenciantes pour répondre au mieux à vos envies de faire construire une maison »...

> c'est votre savoir-faire, encore faut-il le faire-savoir, avec le bon savoir-être et quelques ingrédients en plus !

LE CONTEXTE - Vous avez en face de vous :

- des clients exigeants
- une situation économique pas toujours simple
- des décisions complexes
- une concurrence rude

Performance commerciale .

3 leviers, 3 axes de travail pour agir sur votre Performance Commerciale :

- La prospection / développement du portefeuille**
- Le closing / le taux de transformation**
- L'adaptabilité comportementale / s'adapter à l'autre**

Le contexte .

Un projet émotionnel et financier majeur: la construction individuelle est souvent **le plus gros investissement de toute une vie** pour le client

Un marché hautement concurrentiel : dans ce domaine (comme dans d'autres), les clients comparent énormément avant de prendre une décision.

Un besoin de confiance et d'expertise : les clients ne choisissent pas seulement un prix, ou un plan, mais un partenaire en qui ils peuvent avoir confiance.

Mon objectif .

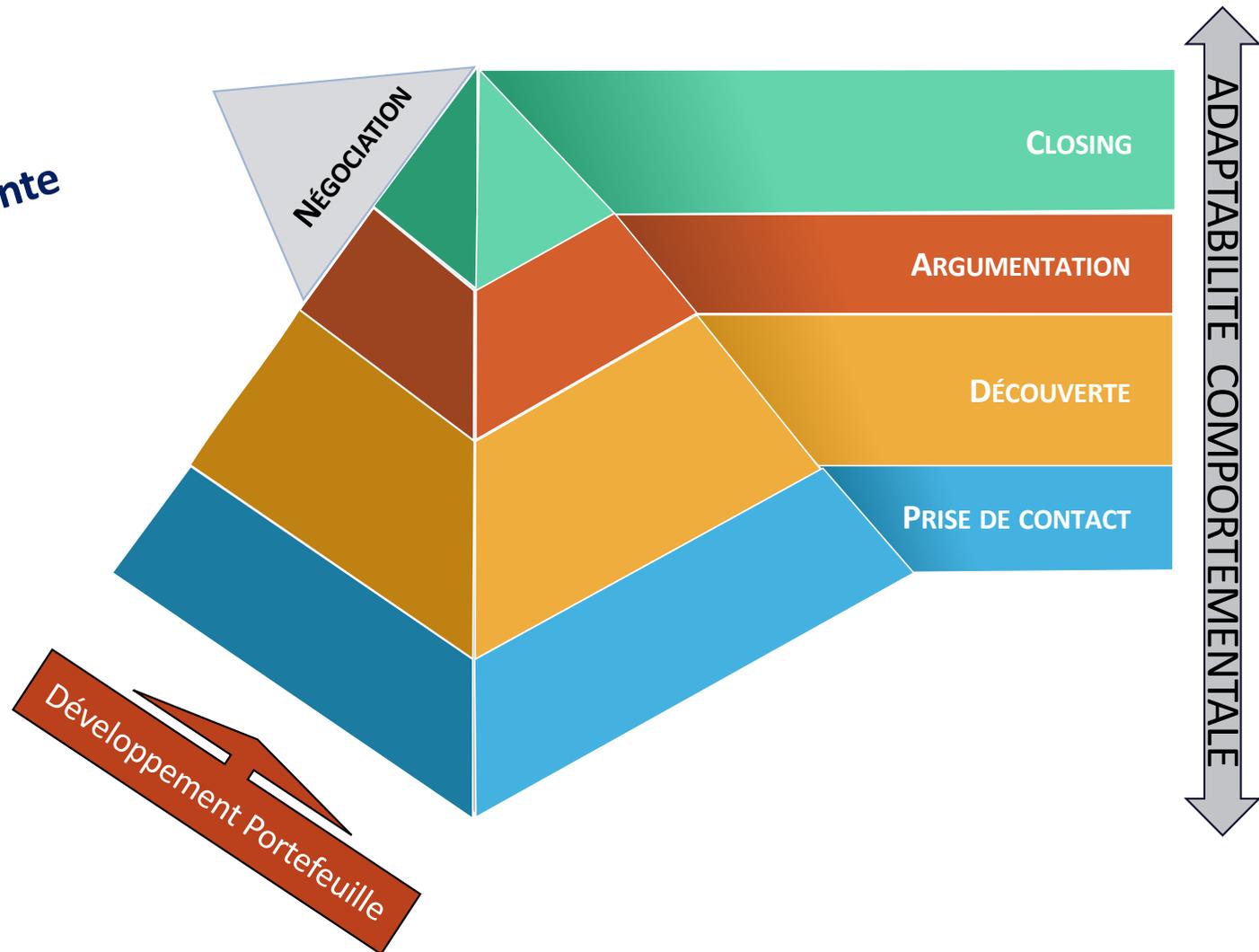
*Vous sensibilisez sur ce contexte,
mettre ou remettre de **la méthode**
dans **l'approche commerciale**,
combattre la routine, resituer les
différentes **étapes de la vente** et leurs
points clefs, des points qu'il est
préférable de ne pas rater !*

Resituer les étapes de la Vente

La vente est comme une pyramide.

Chaque étape sert de base à l'étape suivante

Si la **base n'est pas solide**, aucune chance d'arriver au sommet, donc **aucune chance de Vendre ou risque de se compliquer la vente**

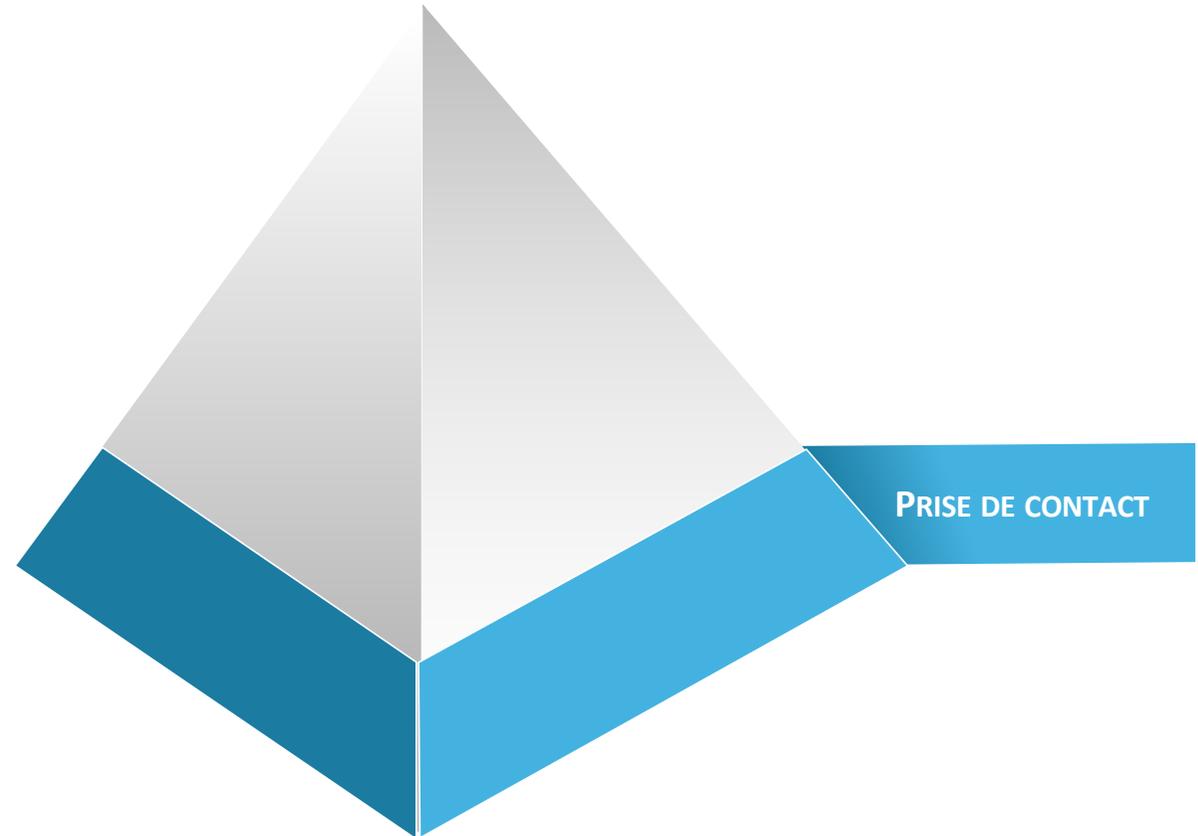


Resituer les étapes de la Vente

La vente est comme une pyramide.

Chaque étape sert de base à l'étape suivante

Si la **base n'est pas solide**, aucune chance d'arriver au sommet, donc **aucune chance de Vendre ou risque de se compliquer la vente**



Les 4 étapes de la vente .

La Prise de Contact

- **Instaurer une relation de confiance et créer une atmosphère favorable**
- **Dégager de la confiance**
- **Renforcer votre posture d'expert**
- **Faire une bonne première impression**
- **(se projeter vers la signature)**

Les 4 étapes de la vente .

- **Préparation avant l'arrivée du client**
 - Familiarisez-vous avec le dossier
 - Préparez l'environnement
- **Accueil personnalisé**
 - Posture positive
 - Salutation personnalisée
- **Créez un climat de confiance dès les premières minutes**
 - Posez une question « bris de glace »
 - Adaptez votre temps et votre énergie
- **Établissez le cadre du rendez-vous + pitch**
- **Montrez votre engagement dès le départ**
 - Ecoute active
 - Exprimez votre enthousiasme (relatif)
- **Attention aux petits détails**
 - Soyez ponctuel, préparez des boissons, téléphones silencieux

Resituer les étapes de la Vente



La vente est comme une pyramide.

***Chaque étape** sert de base à l'étape suivante*

*Si la **base n'est pas solide**, aucune chance d'arriver au sommet, donc **aucune chance de Vendre ou risque de se compliquer la vente***

Les 4 étapes de la vente .

La Découverte des besoins

- Découvrir le prospect (empathie)
- Comprendre leur besoin, leurs attentes, leurs contraintes
- Déterminer leur niveau de motivation

Les 4 étapes de la vente .

- **Challengez-vous sur votre bibliothèque de questions**
 - Questions ouvertes (généralistes et de diagnostic) ; ne pas s'arrêter aux évidences
 - Questions pertinentes
- **Comprendre leurs motivations et leurs attentes**
- **Explorer leurs besoins pratiques**
 - Sur le plan architectural
 - Sur le plan fonctionnel
 - Sur le terrain
- **Identifiez les contraintes**
 - budget
 - Délais
 - règlementations
- **Approfondissez leurs envies personnelles**
 - Soyez ponctuel, préparez des boissons, téléphones silencieux

Les 4 étapes de la vente .

La Découverte des besoins Le bilan

- Reformulation
- Validation par le prospect
- Utilisez des outils visuels, éventuellement pour enrichir l'échange
- Soyez attentif au langage non verbal
- Ne brûlez pas les étapes
- Fixer le rendez-vous suivant

Resituer les étapes de la Vente



La vente est comme une pyramide.

***Chaque étape** sert de base à l'étape suivante*

*Si la **base n'est pas solide**, aucune chance d'arriver au sommet, donc **aucune chance de Vendre ou risque de se compliquer la vente***

Les 4 étapes de la vente .

L'Argumentation & traitement des objections

- **Argumenter c'est convaincre !**
- **Présentation claire, structurée et personnalisée en phase avec les besoins identifiés, exprimés et validés**
- **Répondre à toutes les interrogations**

Les 4 étapes de la vente .

- **Offre personnalisée en phase avec le bilan**
 - Donnez des exemples
 - Rassurez-les sur leurs priorités (budget, délais...)
- **Structurez votre argumentation (CAB)**
 - Les avantages de votre solution (après avoir présenté les caractéristiques), qualité, personnalisation, expertise
 - Les bénéfices pour le client (en lien avec les besoins et attentes)
 - La différenciation par rapport à la concurrence (suivi de chantier, équipe structurée...)
- **Appuyez vos arguments avec des preuves**
 - Réalisations précédentes, certifications, garantie et suivi)
- **Utilisez des outils visuels**

Les 4 étapes de la vente .

- **Anticipez et désamorcez les objections**
 - Posez la question si ce qui est présenté leur correspond
 - Répondre aux objections de manière structurée, (reformulation si nécessaire), apporter les réponses
 - Assurez-vous que votre réponse soit comprise et validée
 - Assurez-vous qu'il n'y a pas d'autres freins
- **Possible phase de négociation**
 - Le prix, le délai peuvent être négociés
 - La négociation est un accord gagnant/gagnant mais qui doit profiter au vendeur
 - Appliquer les règles d'or de la négociation)

Resituer les étapes de la Vente

La vente est comme une pyramide.

***Chaque étape** sert de base à l'étape suivante*

*Si la **base n'est pas solide**, aucune chance d'arriver au sommet, donc **aucune chance de Vendre ou risque de se compliquer la vente***



Les 4 étapes de la vente .

La Conclusion

- C'est l'aboutissement de vos rendez-vous
- Il va falloir engager le prospect
- Être rassurant et convaincant

Les 4 étapes de la vente .

- **Résumez les points clefs de vos échanges**
 - Allez chercher les « oui »
 - Comme depuis le début, soyez attentifs aux feedback
- **Vérifiez leur niveau d'engagement**
- **Proposez une action concrète**
 - Pour valider l'intérêt
 - Pour sécuriser l'engagement
- **Rassurez sur les prochaines étapes**
 - Présentez les étapes suivantes
- **Créez un sentiment d'urgence sans pression**
- **Finissez sur une note positive et motivante**

Resituer les étapes de la Vente

La vente est comme une pyramide.

Chaque étape sert de base à l'étape suivante

Si la **base n'est pas solide**, aucune chance d'arriver au sommet, donc **aucune chance de Vendre ou risque de se compliquer la vente**

Développement Portefeuille

ADAPTABILITE COMPORTEMENTALE

La Prospection

- **Maintenir un niveau d'activité régulier**
- **Utilisez tous les canaux possibles**
- **Générez suffisamment d'activité pour réaliser les objectifs**

L'Adaptabilité comportementale

- **Mieux se connaître pour mieux s'adapter à l'autre**
- **Identifier les différents profils**
- **Travailler sur son profil difficile pour se faciliter les contacts et les échanges**

- **L'adaptabilité comportementale ou vente comportementale est un outil d'analyse important à prendre en compte dans cette relation commerciale** (ainsi que dans le management et le recrutement)
- **Mieux se connaître**
- **Mieux s'adapter pour se faciliter l'échange, se faciliter l'entretien de vente** (à toutes les étapes).
- (analyse, restitution, formation)



Les éléments clefs .

- 01** Une posture d'expert(e)
- 02** Une phase de Découverte parfaitement maîtrisée (+bilan)
- 03** Une Argumentation orientée Bénéfice(s)
- 04** Une Conclusion lancée au bon moment avec détermination



Demain .

Il est possible de proposer **des programmes de formation commerciale (sur mesure)** pour les entités en demande, en présentiel ou en visio **(de la prospection au closing)**.

Il est possible de proposer **des programmes axés sur le management commercial** pour les dirigeants et/ou managers.

Il est possible de travailler sur **l'adaptabilité comportementale**, avec différentes approches.

Coordonnées .

- **+33 7 52 23 35 72**
- **m.tavernier@efficom-consulting.com**
- **Efficom-consulting.com**
- **31, Parc du Golf – ZI Les Milles**



Merci .

Paris - Réseau Convergence - 13/12/2024



**EFFICOM
CONSULTING**

FORMATION VENTE & MANAGEMENT



CONVERGENCE

Fin de la réunion
MERCI!