

Comment ils construisent encore des maisons individuelles

» Thierry Chabance

« La coopérative a rétabli notre activité »

« Formé en Suisse et en Haute-Savoie, j'ai fondé l'entreprise de construction de maisons ossature bois Viebois en 1995. Quand les banques ont imposé la loi de 1990¹⁾, j'ai répondu en créant la société de maîtrise d'œuvre AVBois pour le suivi de chantier. En 2016, mon CA subissant l'impact de cette contrainte, j'ai proposé aux artisans Qualibat avec lesquels je travaillais de créer Artibois Constructeur, l'une des 54 coopératives artisanales de l'Ufcac²⁾. Nous sommes 11 coopérateurs de petite taille, avec un effectif moyen de 12 salariés chacun. Cela permet de travailler dans le cadre de la loi de 1990, qui prévoit la souscription d'une dommage-ouvrages et protège mieux nos clients. En trois ans, nous avons réalisé 10 maisons. Hors coopérative, je n'aurais pu en faire qu'une. Notre objectif est de 8 maisons par an. **Nous ne sous-traitons aucun lot, contrairement aux CMIstes qui dégagent ainsi de fortes marges.** Actuellement, nous essayons de convaincre des architectes de se rapprocher. Ils gagneraient en temps de suivi. Le neuf représente 100% de notre activité, nous allons nous diversifier vers le marché de la rénovation. »



54 ans, ossature bois, 15 salariés, Champdiou (Loire)

Laurent Duguet

» David Malvaud

« Sans la coopérative, nous perdions ce marché »

« Depuis 1998, je représente la 4^e génération de l'entreprise familiale. Jusqu'en 2005, la maison traditionnelle, en parpaing ou en briques et à toit à deux pentes en tuiles, constituait un secteur intéressant. Le maçon était souvent porteur de projets, on signait en lots séparés, le suivi de chantier se faisait naturellement, et on réalisait ainsi une maison par mois. Or, progressivement, les panneaux de chantier de maçon ont laissé place à ceux des CMIstes. Sous l'effet de la loi de 1990¹⁾, imposée par les banques dans tout projet de construction, nous étions en train de perdre ce marché quand, en 2012, avec 7 entreprises, nous avons créé la coopérative de construction Batireal 85, qui compte aujourd'hui 10 coopérateurs; nous avons doublé chaque poste pour augmenter notre chiffre d'affaires et répondre à une demande croissante dans le secteur Sud Vendée. En tant qu'adhérent de l'Ufcac²⁾, la coopérative agit dans le cadre de la loi de 1990, et les clients, avec une assurance dommages ouvrage, sont sécurisés. Nous intervenons dans le cadre du mieux-disant, et, contrairement aux CMIstes, les artisans sont cotraitants. Avec un chiffre d'affaires de 1 M€, Batireal 85 réalise 5 maisons par an, et **s'est diversifiée vers les marchés de rénovation, d'embellissement ou encore d'accessibilité. Elle emploie 1 salarié à 80%, qui réalise les plannings, la facturation, le suivi clients, la comptabilité. Nous envisageons d'embaucher prochainement un commercial,** car nous avons encore des parts de marché à conquérir, notamment parce que les clients sont attachés aux entreprises locales. Ma société a ressenti l'impact de la création de la coopérative avec laquelle je réalise toutes mes maisons, soit 20% de mon activité. Si tous les maçons avaient créé une coopérative de construction avec les autres lots, l'omniprésence des CMIstes serait moindre. »



47 ans, maçonnerie, 14 salariés, Le Langon (Vendée)

» Ivan Verstraten

« Je propose une prestation hors fournitures »

« J'ai créé Concept Travaux languedociens en 2008. De fil en aiguille, je suis passé de la rénovation à la construction de villas en constituant, de Montpellier à Agde, une clientèle que les CMIstes ne captent pas. Grâce au bouche-à-oreille, au site Internet et à la page Facebook, je réalise 4 à 5 maisons par an, soit 50% de mon activité. Même si les CMIstes construisent à 1 000-1 100 €/m² et nous à environ 1 300 €/m² en lots séparés, j'ai noté une préférence des clients pour les artisans locaux. Depuis cinq ans, je vends ma prestation hors fournitures. Pour une maison à étage de 120 m², je compte 400 heures de travail avec mes 3 employés, j'applique un coefficient et n'ai plus besoin d'avance de trésorerie pour les matériaux. Les clients disposent d'une marge de manœuvre et sont rassurés avec ma décennale, tout comme les banques. **Je n'hésite pas à approcher un bureau d'études pour éviter d'éventuels ennuis. Les clients sont libres d'avoir des plans d'architecte.** La demande est telle que je viens d'embaucher un troisième salarié en contrat chantier. Seule ombre au tableau, aujourd'hui, CMIstes et lotisseurs mettent la main sur le foncier disponible, et les banques refusent de suivre des entreprises comme la mienne pour acquérir des parcelles. »



40 ans, maçonnerie générale, 3 salariés, Loupian (Hérault)

» Kevin Fanien

« Nous ne craignons pas les constructeurs de maisons »

« Nous réalisons une maison en ossature bois par an autour de Nantes, soit environ 15% de notre chiffre d'affaires. Si nous effectuons des chantiers d'extension, de surélévation, mais aussi des escaliers ou des terrasses, nous préférons évidemment des projets de maison pour l'intérêt de la technicité et la durée des interventions. Nous sommes sollicités par des architectes ou des particuliers. Ces derniers viennent régulièrement à nous grâce au bouche-à-oreille, pour des maisons de 100 à 150 m². Dans tous les cas, nous dirigeons les particuliers vers un architecte, au moins pour les plans, et nous proposons un devis sur notre lot, qui représente la moitié du budget total, comprenant l'enveloppe hors d'air hors d'eau, avec la pose de menuiseries extérieures, du pare-pluie, des bardages, de l'isolation intérieure, du pare-vapeur, etc. Nous suggérons des artisans pour les lots électricité, couverture, plomberie, mais les maîtres d'ouvrage restent libres. Cependant, nous avons besoin d'avoir une relation de proximité avec eux pour garantir l'étanchéité à l'air. **Nous ne sommes donc pas constructeurs de maison individuelle, et notre assurance décennale rassure autant les clients que leurs établissements financiers.** Même si les constructeurs sont de plus en plus présents dans la région nantaise, notamment en captant du foncier, nous attirons une clientèle à la recherche de terrains libres de construction. Au final, notre façon de travailler nous suffit pleinement, car nous n'avons pas besoin de volumes d'activité importants. »



Construction ossature bois, Nantes (Loire-Atlantique)

À retenir sur le CCMi

» **Obligation** Un contrat écrit est obligatoire pour toute construction d'un immeuble à usage d'habitation ne comportant pas plus de 2 logements.

» **Garanties** Le constructeur doit être titulaire d'une garantie de livraison obtenue via un établissement de crédit ou d'assurances, et d'une garantie de remboursement si paiement avant la date d'ouverture du chantier.

» **Assurance** Le constructeur doit souscrire des assurances RC et décennale, et livrer la construction dans les délais et à prix convenus.

» **Obtention** Le constructeur doit prouver son expérience, détailler le procédé constructif et le type de maisons qu'il souhaite réaliser. Le montant de l'investissement, l'importance du projet et le capital social sont visés par l'établissement de crédit ou l'assureur. Le constructeur doit apporter des garanties (cautions personnelles et solitaires, garanties bancaires à première demande ou nantissement de compte).

1. Cette loi a institué le contrat de construction de maisons individuelles.
2. Union française des coopératives artisanales de construction.