

# les cahiers de tendances

de l'artisanat du bâtiment

Collection  
1 2 3 4 5 6 7 8 9

N°5

## LES CHARPENTIERS, LES MENUISIERS ET LES AGENCEURS EN 2025



sommaire  
sommaire



## vous aujourd'hui

p. 6

LES CHARPENTIERS, MENUISIERS, ET AGENCEURS DES ANNÉES 2000	P. 7
DES QUALITÉS ESSENTIELLES MAIS PLUS SUFFISANTES	P. 9
LES GRANDS CHALLENGES DES CHARPENTIERS ET DES MENUISIERS	P. 11

## vos marchés, vos défis

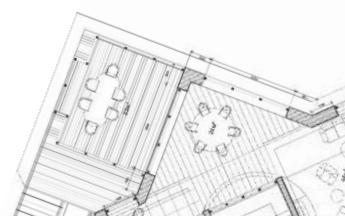
p. 12

TOUS CONCERNÉS	P. 13
DÉFI 1 : INVESTIR POUR FABRIQUER EN ATELIER	P. 14
DÉFI 2 : INTÉGRER RAPIDEMENT LES NOUVEAUTÉS	P. 16
DÉFI 3 : COMMERCIALISER SA PRODUCTION	P. 18
MARCHÉ 1 : LES CONSTRUCTIONS BOIS PASSIVES ET POSITIVES	P. 20
MARCHÉ 2 : EXISTANT : ENTRETIEN, RÉNOVATION THERMIQUE ET ACCESSIBILITÉ	P. 22
MARCHÉ 3 : L'AGENCEMENT DES LOCAUX COMMERCIAUX ET HÔTELIERS	P. 24

## vous demain

p. 26

EN 2025, QUEL ARTISAN SEREZ-VOUS ?	P. 27
CHANTIERS-TYPE DE DEMAIN	P. 30
CARNET DE CHANTIER	P. 32





# DANS L'ŒIL DU CYCLONE...

## ➤ BOULEVERSEMENTS ÉCONOMIQUES, TRANSITION ÉNERGÉTIQUE

Les Trente Glorieuses sont derrière nous, le temps de l'énergie bon marché l'est tout autant : l'inexorable diminution des réserves de pétrole et de gaz et les tensions géopolitiques impliquant les principaux pays producteurs vont conduire à une augmentation durable du prix des énergies fossiles.

Au facteur économique s'ajoute l'impératif écologique. La combustion du charbon, du pétrole et du gaz contribue au réchauffement climatique, menace qui s'est déjà manifestée par des phénomènes alarmants comme l'ouragan Katrina en 2005 ou la fonte des glaces au pôle nord.

Autant de facteurs qui conduiront à la transition énergétique. L'impératif est de remplacer progressivement les énergies fossiles (pétrole, gaz, charbon) et fissiles (nucléaire) par des énergies renouvelables (solaire, éolien, hydroélectricité, bois...), mais surtout de faire des économies. En effet, la meilleure énergie reste celle que l'on ne consomme pas : le négawatt !

## ➤ LE BÂTIMENT CHANGE...

Signataire du Protocole de Kyoto, la France a pris des engagements internationaux en faveur du climat et de l'environnement. Engagements qui se sont traduits en droit national par les lois Grenelle I et II. Dans ces textes, le bâtiment est identifié comme le secteur générant le plus de gaz à effet de serre. Il est aux premières loges pour la lutte contre le réchauffement climatique (avec les transports et l'industrie). La mise en œuvre du Grenelle impose donc une révision en profondeur de la conception des bâtiments et de nouvelles règles de l'art. Un vaste chantier générateur de business suscitant bien des convoitises.

## ➤ ...SES OCCUPANTS AUSSI

Les Français vivent de plus en plus longtemps et ont des parcours de vie moins linéaires (mobilité sociale et professionnelle, familles recomposées, allongement de la durée de la vie, télétravail...). De plus, à l'heure des réseaux sociaux et du tweet, les modes de communication se sont radicalement accélérés et démultipliés. Bien plus informés que par le passé, les clients sont désormais plus exigeants... et économies, surtout en temps de crise.

## ➤ L'ESPRIT COLLECTION

Lancée par le numéro généraliste intitulé « Quel(s) artisan(s) en 2025 ? », la collection des Cahiers de Tendances de l'Artisanat du Bâtiment® se décline en 8 numéros spécialisés, traitant de tous les corps de métiers du bâtiment. Pour les pros de chaque discipline bien sûr, mais aussi pour leurs confrères qui, à l'heure des chantiers collaboratifs, y trouveront les clés pour comprendre les contraintes propres à chaque métier.





# CHARPENTIERS-MENUISIERS-AGENCEURS CAP SUR 2025 !

S'abriter, s'alimenter en eau potable, se nourrir et se chauffer font partie des besoins élémentaires de tout un chacun. Mais à l'aune du Grenelle de l'environnement, les exigences assignées aux bâtiments de demain iront bien au-delà de ces préoccupations de base. Qualité de l'air, préservation de la ressource en eau, énergies renouvelables, performance énergétique, accessibilité... le bâtiment devra répondre à de nombreux critères d'excellence et deviendra fatalement un produit sophistiqué. Mettre à jour ses compétences et miser sur la qualité est donc indispensable.

Si les maisons de demain feront figure de "Formule 1", attention toutefois à ne pas se laisser griser par la course à la performance. Transformer une passoire thermique en bouteille Thermos invivable n'est pas une fin en soi ! Notre société, habituée au confort, ne sacrifiera pas son mode de vie sur l'autel de la basse consommation. A vous d'y veiller en restant à l'écoute...

**En tant que charpentier, menuisier ou agenceur** vous êtes en première ligne pour répondre à ces multiples exigences de performances énergétiques et de confort. Grâce au lien de proximité avec vos clients, vous tiendrez vos concurrents actuels et futurs à distance. Ce guide vous propose quelques pistes à suivre, regroupées en 3 parties.

- ✓ Dans un premier temps, faire le point sur ses compétences, afin d'identifier ses lacunes, puis les combler. Identifier les grands challenges de votre métier pour demain.
- ✓ Ensuite, envisager l'avenir : les opportunités de marché qui s'offrent aux charpentiers, menuisiers et agenceurs, les défis qu'ils ont à relever et quelques moyens pour y parvenir.
- ✓ Enfin, une vision prospective du métier : Quelle sera votre activité en 2025 ? A quoi ressemblera un chantier type ? Y-aura-t-il des spécialistes ?





CO foralia



# vous aujourd'hui

## Faites le point sur vos compétences

Mutation de la société française, préoccupations environnementales croissantes, nouvelles réglementations... la filière bâtiment connaît un bouleversement sans précédent. Vos méthodes de travail, héritées de vos aînés, sont donc appelées à changer. Certains artisans ont déjà entamé leur mue, d'autres s'interrogent sur la manière de s'y prendre... pour tous, c'est le moment de faire un bilan de compétences. Vous le savez mieux que quiconque : rien n'est jamais acquis, à commencer par la clientèle. Dans un environnement plus concurrentiel que jamais, s'adapter à la demande et satisfaire les nouvelles exigences est essentiel. Cela nécessite une mise à jour régulière de vos savoirs et de vos savoir-faire, mais aussi la capacité de se "vendre", à l'instar de vos nouveaux concurrents. Vous avez plus d'un argument à leur opposer, à condition de vous investir "à fond" dans l'acquisition de nouvelles méthodes de travail.



# LES CHARPENTIERS, MENUISIERS, ET AGENCEURS DES ANNÉES 2000

Les années 2000 ont marqué un véritable tournant. D'abord avec l'arrivée de réglementations très contraignantes comme l'obligation du marquage CE, poussant les artisans à se regrouper pour réduire les investissements (association faCE). Simultanément, des industriels inondaient le marché de menuiseries de qualité inégale, hypnotisant leurs clients avec les aides fiscales. Aides qui, associées à une démarche artisanale de bonne facture, ont également permis à certains menuisiers de maintenir ou développer leur activité. Enfin, les années 2000 furent également celles de la maison bois, d'abord dans les médias, puis dans l'esprit des particuliers. La part de marché des constructions bois dans le neuf a plus que doublé entre 2000 et 2010. Mieux encore, un foyer sur cinq achèterait volontiers une maison bois. Enfin, les pouvoirs publics ont pris conscience des faiblesses de la filière bois française... et initié l'amorce d'une meilleure organisation.

## ➤ LES MÉTIERS DE LA CHARPENTE-MENUISERIE D'AUJOURD'HUI AUX RAYONS X :

- **Le "constructeur" de maisons bois** : avant tout charpentier ou menuisier, il construit tout ou partie de maisons ou extensions bois, du premier rendez-vous avec le client jusqu'à la livraison. Bon gestionnaire, il organise les interventions de ses confrères sur le chantier, gère les approvisionnements et prend en charge les aspects administratifs.
- **L'artisan fabricant de menuiseries extérieures** : disposant d'un atelier et d'une petite équipe de poseurs, il conçoit, fabrique et met en œuvre des huisseries pour son marché local, largement tiré par des particuliers souhaitant défiscaliser leurs investissements. Idéalement adhérent à faCE pour pouvoir apposer le logo CE sur ses réalisations, il se retrouve quasiment systématiquement en concurrence avec des franchises nationales.
- **Le polyvalent** : plus traditionnel, il ne met pas tous ses œufs dans le même panier et enchaîne les chantiers de taille moyenne avec sa petite équipe, formée aux techniques classiques. Si ce positionnement est pertinent d'un point de vue économique, il nécessite encore plus de formation continue sur tous les aspects du métier, afin de ne pas offrir une qualité trop inférieure aux spécialistes.

## Zoom sur :

### Agencement : quand le commerce va, tout va

Avec les deux tiers du marché réalisés dans l'hôtellerie, la restauration et le commerce, l'agencement suit de près la conjoncture économique. L'avènement des chaînes de magasins en franchise a offert aux agenceurs la possibilité de se développer tout en leur imposant les investissements nécessaires à une production compétitive. Encore faut-t-il que l'économie nationale tourne bien pour rentabiliser ces ateliers...

## C'EST VOUS QUI LE DITES

*Artisan, c'est un état d'esprit. Dans artisan, il y a art, artiste, main de l'Homme et savoir-faire. Attention à ne pas galvauder l'appellation d'artisan.*

## C'EST VOUS QUI LE DITES

*Les emplois (de l'artisan) ne sont pas délocalisables. Ce sont des emplois de proximité. L'artisan est celui auquel on confie ses clés les yeux fermés. C'est lui que le maire appelle pour rénover les bâtiments de sa commune.*

## DES COMPÉTENCES MÉTIER

Vos savoir-faire vous placent a priori du côté des "travailleurs manuels". Cette image étant assortie, pour les métiers du bois, d'un exceptionnel capital sympathie. Les compétences techniques à forte valeur ajoutée vont pourtant de plus en plus former la base du métier, et l'expertise en conception est plus largement reconnue. De plus, l'artisan n'est pas remplacable (peu par une machine, encore moins par du personnel non qualifié même plus nombreux), et certainement pas délocalisable. Le modèle économique de l'artisan est donc bien une affaire de compétences. Autant d'atouts qui font de vous un véritable acteur économique de proximité.

## LES INCONTOURNABLES DE LA PROFESSION

### Concevoir

- les aspects techniques des bâtiments, en solo ou en partenariat avec des architectes et des bureaux d'études. Proposer des choix économiquement pertinents et esthétiques.
- des huisseries ou des charpentes, en respectant les normes et les dimensionnements.
- du mobilier et des agencements adaptés aux besoins, à l'image et aux valeurs des clients.

**Fabriquer en atelier ou sur site** et dans les règles de l'art, des charpentes, des ossatures bois ou des menuiseries, en intégrant les contraintes locales et réglementaires.

**Mettre en œuvre ses réalisations** en toute sécurité, tout en pilotant les chantiers et en assurant la relation client.

**Assurer l'entretien** : réparer les dégâts du temps et des intempéries (étanchéité à l'eau et à l'air, réglage des menuiseries...).

**Gérer votre entreprise** : investissements, gestion du parc de matériel, formation des équipes...

## DES ATOUTS INHÉRENTS À LA CONDITION D'ARTISAN

Au-delà des compétences techniques et managériales, le statut d'artisan en lui-même est une force. En tant que "seul maître à bord", il a toute latitude pour préconiser la solution qui lui paraît la plus pertinente au regard de la demande du client. Voilà qui tombe bien, car celui-ci attend de "son artisan" un sens prononcé de l'adaptation, surtout en rénovation, où il ne part pas d'une feuille blanche pour définir ses prescriptions. Dans une certaine mesure, les contraintes imposées par l'existant lui permettent d'exprimer sa créativité !

Bien qu'ayant l'indépendance chevillée au corps, cette souplesse doit porter naturellement les artisans vers le travail en réseau. Un état d'esprit positif qui sera utile à l'avenir.



# DES QUALITÉS ESSENTIELLES MAIS PLUS SUFFISANTES

## C'EST VOUS QUI LE DITES

*Par le passé, nous évoluions dans un contexte de marché beaucoup moins concurrentiel et moins agressif. Notre environnement était plus stable. Du coup, nous étions peut-être un peu trop "le nez dans le guidon". Il faut absolument essayer de travailler un peu plus avec les autres acteurs de la filière ainsi qu'avec nos confrères, plutôt que de rester dans notre coin.*

## C'EST VOUS QUI LE DITES

*Pour contrer les auto-entrepreneurs et la GSB, qui propose des produits toujours plus faciles à poser, nous devons viser l'excellence professionnelle.*

### ❶ LES PARTICULIERS SONT DE PLUS EN PLUS EXIGEANTS ET INFORMÉS

Pour commencer, le prix reste l'un des premiers, voire le premier critère de prise de décision. S'il a souvent peu d'argent (il faut bien négocier un peu...), le client a également peu de temps. Il veut "tout, tout de suite" et certainement pas se compliquer la vie en ayant affaire à plusieurs interlocuteurs. Il lui faut une offre de travaux clé-en-main. A défaut, il sera réticent à se lancer. Autre tendance de fond : l'augmentation du niveau moyen d'information des ménages. Car avec l'Internet, le savoir se "démocratise" et les métiers du bâtiment n'échappent pas à la règle. Pour s'en convaincre, il suffit de parcourir les forums de discussion spécialisés, très courus par les bricoleurs et les auto-construteurs, mais aussi par des néophytes à la recherche de conseils pas forcément avisés mais gratuits.

*Pour une typologie plus complète des nouveaux clients, voir le Cahier de Tendances de l'Artisanat du Bâtiment® n°1, p. 15.*

### ❷ LE BOUCHE-À-OREILLE NE SUFFIT PLUS

Hier, la qualité de prestation et le sérieux faisaient la meilleure des cartes de visite, surtout sur des marchés de proximité, où la réputation joue un rôle crucial, dans un sens comme dans l'autre. Malheureusement, cela ne suffit plus. D'abord, sous la pression de nouveaux concurrents "poseurs" de plus en plus nombreux, les prospects subissent un démarchage commercial permanent. Ensuite, les réseaux sociaux numériques bouleversent la classique "recommandation" jusqu'alors moins formelle, et surtout non quantifiée (plusieurs sites web proposent déjà de noter les professionnels). En réponse, les artisans se doivent de valoriser leur capital confiance historique et leur lien de proximité. *A fortiori* lorsque le client est à la recherche d'un conseil véritablement indépendant.

### ❸ UN DEVOIR DE CONSEIL À ENTRETENIR

Les connaissances techniques des pros sont régulièrement mises à l'épreuve par la profusion d'informations qui concernent leur secteur. Entre les innovations technologiques, la révision des DTU, et l'entrée en vigueur de nouvelles réglementations, il y a de quoi en perdre son latin, même pour un artisan chevronné ! Or, pour rester crédible aux yeux des clients et des prospects, une mise à jour permanente est vitale. Votre devoir de conseil en dépend.

## ➤ LES NOUVEAUX CONCURRENTS

En charpente, la concurrence directe semble stable et se concentre sur les fermettes industrielles de type "américaines", dont l'avenir se bouche avec la forte demande d'utilisation des combles.

En menuiserie, les réseaux continuent leur essor. Les plus intégrés, attirés par les avantages fiscaux concédés aux clients, prennent des marchés qu'ils réalisent en interne avec du personnel ultra spécialisé et des méthodologies hyper standardisées. On connaît bien les "spécialistes" des fenêtres, désormais les grandes franchises investissent la construction de maisons ou d'extensions à ossature bois, ainsi que l'aménagement de combles. Si les artisans peuvent y trouver leur compte – après tout, il peut s'agir d'un apporteur d'affaire intéressant –, ils doivent être vigilants car ils risquent d'y perdre leur marge, et bien plus ! Certains réseaux captent ainsi la relation commerciale pour ensuite imposer leurs tarifs à des artisans relégués au rang de simples exécutants. Cette question de l'accès direct au marché vaut également pour la sous-traitance des majors, pour lesquelles le prix est "à prendre ou à laisser".

Enfin, sur le marché des particuliers, les agenceurs devront lutter contre leurs propres clients qui, assistés de la GSB et des chaînes de meubles en kit, continuent à se passionner pour le bricolage et la déco.

## ➤ DES OUTILS POUR RÉSISTER

Face à cette concurrence souvent plus riche ou mieux organisée, les charpentiers, les menuisiers et les agenceurs, devront jouer avec leurs armes. En commençant par la proximité : comme ils ont LEUR médecin, les particuliers aiment avoir LEUR menuisier. Une présence locale, parfois depuis plusieurs générations, est une force certaine pour contrer le marketing des grosses structures. L'écoute de l'artisan, sa capacité à proposer des solutions adaptées, au cas par cas, son engagement sur la durée (on sait où le trouver), et surtout ses compétences reconnues, sont autant d'arguments très forts pour remporter des marchés.

### Zoom sur :

#### BBC ou passif : attention au retour (gagnant ?) du béton

Dans les années 2000, une maison basse consommation était une maison écolo, et donc nécessairement en bois. Les médias, friands de cette vision simpliste et américanisante, ont dû finir par agacer les industriels de la construction classique qui ne se sont pas privés de riposter. C'est ainsi par exemple, que la maison A+B de l'architecte François Pélegrin en partenariat avec CIM Béton a démontré qu'il était théoriquement possible de construire une maison BBC en béton. Plusieurs projets, de la maison individuelle au petit collectif, ont alors été imaginés et modélisés. Autre exemple, en 2012, Lafarge a construit sa première maison passive ABCD+, réalisée en blocs béton de pierre-ponce et dont le prix était particulièrement compétitif. Le béton sera donc à nouveau le principal concurrent de la construction à ossature bois, tout du moins sur la composante énergétique...



# LES GRANDS CHALLENGES DES CHARPENTIERS ET DES MENUISIERS

## ➊ INVESTIR POUR RESTER DANS LA COURSE

Il est désormais certain que l'avenir est à la fabrication en atelier. La nécessité d'une haute précision des assemblages imposera *de facto* l'achat de machines à commandes numériques ainsi que des logiciels de CAO associés (et la formation idoine).

## ➋ ÊTRE À LA PAGE

Les règles de l'art et les réglementations connaissant une évolution permanente, il est indispensable de suivre le mouvement en se formant et en s'informant (presse spécialisée, publications syndicales, informations fournisseurs...). Cette veille technologique et réglementaire constitue un investissement à long terme : bon pour le chiffre d'affaires, et bon pour la valorisation patrimoniale de l'entreprise.

## ➌ FAIRE DU MARKETING

Le temps bénî où les particuliers constituaient la chasse gardée des artisans du coin est révolu. La clientèle, plus informée et volatile que jamais, dispose d'une offre de services plus étendue. Avant de songer à affronter ses concurrents, souvent plus grands, plus riches, et plus organisés, encore faut-il les connaître afin de décrypter leurs méthodes, et d'affûter ses propres armes marketing.

## ➍ ADOPTER L'APPROCHE GLOBALE

Pour donner des conseils pertinents, une vision globale du bâtiment (thermique, acoustique, qualité de l'air, accessibilité, coûts d'entretien...) est désormais incontournable. De plus, cette approche permet de garder à l'esprit l'intérêt économique du client. En devenant ECO Artisan® le constructeur de maison bois joue également la carte marketing. Encore une bonne stratégie d'entreprise sur le long terme.

## ➎ AMÉLIORER ENCORE LA VIE DE CHANTIER

Pas toujours facile de recruter dans des métiers où la réalité l'emporte parfois sur l'image d'une vie au grand air. L'avenir appartient donc aux artisans qui sauront investir dans le confort de leur équipe : levage, outillage ergonomique, protection des intempéries, formation aux risques et aux bonnes postures... Une évolution indispensable pour améliorer l'attractivité du métier, notamment auprès des femmes.

## ➏ DÉVELOPPER L'ENTRETIEN ET LA MAINTENANCE DU BÂTI

A l'instar d'autres corps de métiers déjà très actifs dans le SAV (chauffage !), les charpentiers et les menuisiers devront assurer le suivi technique des bâtiments. Avec l'augmentation des prix de l'énergie, il est tout à fait imaginable de voir arriver des contrats de maintenance, reposant sur un niveau de performances énergétiques à maintenir, assortis de nouvelles pratiques assurantielles...

### C'EST VOUS QUI LE DITES

*Il nous faudra mettre en place des prestations d'entretien et de maintenance pour répondre à la demande accrue de performance des bâtiments.*

vous aujourd'hui

vos marchés,  
vos défis

vous demain



# vos marchés, vos défis

## Pensez Evolutivité !

Dans un contexte socio-économique et réglementaire changeant, une remise en question de votre approche métier s'impose. Pas de panique, si le développement durable est bien l'un des moteurs de cette évolution, vous n'êtes pas tenu de vous "recycler" totalement... Il suffit d'être attentif aux nouveaux marchés et ouvert à de nouvelles manières de travailler. Pensez évolutivité !

Dans l'exercice de votre métier, comme dans les préconisations faites à vos clients.



# TOUS CONCERNÉS !

Tous les corps d'état, sans exception, sont concernés par le bouleversement des métiers de l'artisanat. Quelques tendances de fond émergent\* :

## ➊ L'APPROCHE GLOBALE, UN PRÉREQUIS INCONTOURNABLE

En 2025, et même avant, toutes les dimensions du bâtiment devront faire partie d'une même vision : efficacité énergétique, performances thermiques, accessibilité, confort, environnement, santé... Quel que soit leur métier, l'approche globale deviendra pour les artisans une seconde nature.

## ➋ LE "TRAVAILLER ENSEMBLE", UN ESPRIT À CULTIVER

Travailler en équipe avec les autres corps de métiers est une conséquence logique de l'approche globale, mais également le moyen de répondre à l'une des demandes de fond de la clientèle : l'interlocuteur unique. Via des groupements ou réseaux d'entreprises, des coopératives, des entreprises conjointes... les artisans pourront mutualiser les opportunités d'affaires avec leurs confrères, tout en conservant leur indépendance et en présentant un seul capitaine de chantier au client. Une logique collaborative également applicable à d'autres partenaires : banquiers, bureaux d'études, etc.

## ➌ L'ENGAGEMENT DE PERFORMANCE, UNE RÈGLE D'OR

Du fait des évolutions réglementaires, de l'exigence croissante des clients et de l'augmentation constante du prix de l'énergie, l'engagement de performance s'imposera et contribuera à "valider" les compétences, en toute transparence.

## ➍ UN CHAMP DE COMPÉTENCES ÉLARGI

La multiplication des solutions techniques, de plus en plus liées aux nouvelles technologies, demandera plus de compétences et plus d'investissement. Dans le même temps, de nouvelles contraintes, comme l'autocontrôle ou les "chantiers propres", deviendront la règle.

Si cette "révolution culturelle" peut sonner comme une difficulté supplémentaire, elle révèle aussi son lot d'opportunités. En surfant sur ces tendances, de nouveaux marchés s'annoncent pour les charpentiers, les menuisiers, et les agenceurs, à commencer par la construction de bâtiments sobres (notamment des extensions) et l'entretien ou l'amélioration des performances thermiques des édifices existants.

A vous de saisir ces opportunités !

\* Pour une présentation plus détaillée des bouleversements du secteur et des grandes tendances qui touchent l'ensemble des artisans du bâtiment, consultez le Cahier de Tendances de l'Artisanat du Bâtiment® n°1.



# DÉFI 1 : INVESTIR POUR FABRIQUER EN ATELIER

Le foisonnement de nouvelles réglementations, nouvelles normes, nouveaux labels, concerne essentiellement les performances techniques : solidité de la structure, étanchéité à l'eau et à l'air, résistance thermique. Toutes ces évolutions vont dans le même sens : plus de précision, plus de solidité, plus d'uniformité. Seule solution : fabriquer au maximum en atelier. Certains menuisiers et charpentiers ont déjà investi dans un atelier mutualisé, notamment pour partager les phases d'étude et de fabrication.

En œuvrant à l'abri des intempéries, non seulement on produit toute l'année, et dans de bonnes conditions, mais surtout certaines mises en œuvre sont bien plus efficaces (ex : la bonne quantité de colle sera déposée, et agira dans des conditions idéales de température et d'hygrométrie). En intégrant au plus tôt des éléments techniques d'autres corps d'état (réservations pour la maçonnerie, électricité, plomberie, ventilation...), on limite non seulement les erreurs mais aussi les durées de chantiers.

Enfin, il convient d'être vigilant sur les importants besoins en fonds de roulement induit par une pré-fabrication sans pré-paiement... En attendant que la réglementation évolue sur ce point.

## EN BREF La fabrication en atelier

### Avantages

- Insensibilité à la météo
- Meilleure productivité
- Meilleure qualité (précision, mise en œuvre)
- Meilleure sécurité sur les chantiers
- Sous-traitance mutuelle avec des confrères

### Contraintes

- Investissement lourd
- BFR élevé
- Formation nécessaire
- Anticipation des chantiers
- Espace de stockage

## VOUS LE FAITES DÉJÀ !

Jean-Louis Mouton, menuisier fabricant en Haute-Marne

« La démarche faCE nous a été d'une grande aide pour conserver et même développer notre activité. Bien sûr nous avons dû investir dans des machines outils, mais qui sont en fait assez simples à utiliser, en tout cas dans le cadre de la RT2012. Pour la suite, nous devrons sûrement travailler encore plus précisément avec des matériaux plus épais ou différents, et peut-être avec des machines légèrement modifiées, mais les basiques de l'efficacité thermique sont là. Côté prix, nous compensons le surcoût face à des concurrents bon marché par la qualité de nos réalisations. Et encore, de plus en plus souvent, nous arrivons à rester compétitifs car nous utilisons des circuits d'approvisionnement plus directs. »

## Zoom sur : Les artisans fabricants faCE aux normes

La démarche de certification, qui permet d'apposer le marquage "CE" validant des critères comme la résistance au vent, l'étanchéité, les performances thermiques et acoustiques, est largement hors de portée d'une entreprise artisanale. La CAPEB a donc créé l'association "faCE" (fabrications artisanales conformes aux exigences) afin de mutualiser les certifications entre ses adhérents. Les fabricants peuvent alors produire "sous licence", tout en gardant la main sur la personnalisation : dimensions, essences de bois, finitions... La démarche a été (et sera) déclinée pour d'autres produits comme la maison bois (faCE MOB) ou l'isolation.

## HYGIÈNE ET SÉCURITÉ : AUSSI À L'ATELIER

Certes le travail en atelier réduit drastiquement les risques sur les chantiers. Mais la fabrication en intérieur, et parfois "à la chaîne", génère également des enjeux de prévention. Réduction des TMS (troubles musculo-squelettiques) et des risques de blessures en travaillant sur l'ergonomie des machines, maintenance préventive du matériel, réduction du bruit et port d'un casque adapté, formation continue régulière... Plus complexe à prévenir, l'exposition aux poussières de bois et aux COV (composés organiques volatiles) devra être particulièrement contrôlée.

### Zoom sur : **Une finition peinture bois en atelier garantie 10 ans**

L'institut technologique FCBA (Institut Technologique Forêt Cellulose Bois-construction Ameublement) mène un projet de recherche visant à identifier, puis à tester des peintures de finitions sur bois qui, appliquées en atelier, pourraient être garanties 10 ans et assorties d'une assurance. Objectif : permettre au bois de regagner des parts de marché sur les autres matériaux. Une dizaine de produits ont subi un vieillissement accéléré (d'abords en laboratoire puis au naturel) pour retenir au final 3 types de produits (résineux, bois exotiques, chêne) qui seront accompagnés de préconisations de mise en œuvre et d'entretien.

### AVIS D'EXPERT

#### LE FINANCEMENT D'UN ATELIER, GUY SEGUIN, BANQUIER

« Il faut d'abord rédiger un dossier technique détaillé : description des machines, des méthodes de travail, liste de toutes les réalisations possibles avec le matériel... car cela rassure les financiers sur la possibilité de revendre les machines en cas de problème. De plus, il faut ajouter un dossier économique, valorisant le temps et la marge gagnée grâce aux nouveaux équipements. Le retour sur investissement ne doit pas être trop long, autour de 5 ans. Il peut être intéressant pour

l'artisan de passer par un courtier en crédit-bail, qui saura l'aider à présenter sa demande, et qui surtout rayonne sur toute la France. La première offre de crédit est toujours la plus difficile à obtenir... dès qu'une banque se lance, les autres suivent... Enfin, n'oubliez pas de solliciter Oséo et les collectivités locales, qui peuvent apporter du financement ou du cautionnement : nous sommes en effet friands des co-financements, qui réduisent notre exposition au risque. »



### C'est in :

- Entretenir ses machines outils
- Investir dans la santé de son équipe
- Fabriquer pour les confrères afin de rentabiliser son investissement

### C'est out :

- Tout faire sur site
- Oublier la formation continue

## DÉFI 2 : INTÉGRER RAPIDEMENT LES NOUVEAUTÉS

### VOUS LE FAITES DÉJÀ !

Charpenterie et menuiserie numérique, Alain Roque, menuisier en Aquitaine

« L'acquisition d'une défonceuse numérique 5 axes a totalement changé notre façon de travailler. Nous l'utilisons à la fois en menuiserie et en charpenterie. Les délais de fabrication ne sont pas forcément plus rapides qu'avec les machines classiques, mais comme tout est automatique et au même endroit, nous économisons des manipulations chronophages pour les équipes et minimisons les risques d'erreurs. En revanche, la programmation de la machine demande beaucoup de temps et surtout des compétences en CAO/PAO : il faut être capable de transférer ses connaissances et son savoir-faire en langage informatique. Heureusement, deux de mes collaborateurs sont passionnés et forment un véritable bureau d'étude intégré. Je conseille à mes confrères de se lancer, mais en ayant pris soin d'aller visiter un atelier avant. »

Un grand nombre de changements se profile à l'horizon des charpentiers et menuisiers, à commencer par une réglementation toujours plus exigeante. Dans le neuf, la RT2012 à peine digérée, c'est la RT2020 qu'il faudra intégrer, dont le niveau BEPOS (Bâtiment à Energie POSitive) dans le neuf. Le bâtiment devra présenter un bon bilan carbone, et produire de l'énergie. En rénovation, les aides publiques seront vraisemblablement conditionnées par le recours à des artisans labellisés "Reconnu Grenelle environnement". Cette "éco-conditionnalité" est une tendance de fond qui devrait s'étendre progressivement.

Ajoutons les règles relatives à l'hygiène et à la sécurité des chantiers, à l'éologie (bois certifiés, économies d'eau...), aux différents labels, volontaires mais incontournables, et voilà des entreprises artisanales engagées dans la gestion des compétences et de la formation continue de leur personnel.

Heureusement, des innovations technologiques (machines numériques, logiciels, outils d'autocontrôle, capteurs intégrés au bâti...) viendront soulager quelques contraintes. Les matériaux modernes sont aussi plus performants, plus isolants, plus techniques (composites, hybrides...), plus normés donc plus industriels, plus modulaires et souvent plus légers à manipuler, mais aussi plus chers. Les charpentiers, menuisiers et agenceurs devront donc trouver le temps et les moyens financiers d'investir pour rester au goût du jour.



### C'est in :

- Développer ses usages informatiques
- Combiner les matériaux
- Utiliser des matériaux innovants

### C'est out :

- Tout fabriquer sur le chantier
- Attendre la sortie d'une nouvelle réglementation pour se former

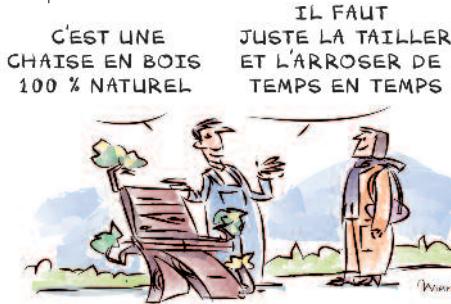
## ❶ L'AUTOCONTRÔLE : UN OUTIL DU QUOTIDIEN

La nécessité de se couvrir en cas de litige, mais surtout de s'assurer de la bonne direction du chantier vers la qualité souhaitée, font de l'autocontrôle une démarche régulière, voire quotidienne. Il s'agit de vérifier la qualité de son propre travail par des mesures physiques objectives. En rénovation, elles permettent d'établir un diagnostic en amont sur la qualité de l'existant.

Principal enjeu des années à venir, la performance thermique nécessite l'utilisation d'outils d'autocontrôle, dont la caméra thermique et la porte soufflante. La thermographie, désormais accessible financièrement, requiert certes une solide formation mais se simplifie au rythme des nouvelles caméras, toujours plus précises et plus faciles à utiliser. Il en est de même pour les nouvelles portes soufflantes, dont les tests d'infiltrométrie en autocontrôle sont entièrement automatiques. D'autres types d'autocontrôles seront également développés ou simplifiés comme le parasismique ou l'acoustique.

## ❷ VERS DES CHANTIERS VERTUEUX

L'engagement de qualité ne concernera pas exclusivement le bâti. Ainsi les Hommes de l'art devront travailler dans des conditions satisfaisantes : réduction de la pénibilité, prise en compte des TMS (troubles musculo-squelettiques), sécurité sur le chantier... Même vertu attendue pour les clients, qui exigeront des matériaux non toxiques, et écologiques. L'environnement devra aussi être pris en compte dans l'organisation du chantier : économies d'énergie et d'eau, optimisation des matériaux grâce à une conception assistée par ordinateur et au recyclage, gestion des déchets... Bref, le chantier de demain sera propre du sol au plafond.



### Zoom sur :

#### Le bois, un matériau high-tech

Le menuisier de 2025 utilisera souvent des bois reconstitués (WPC : Wood Plastic Composite), aux colles parfaitement écologiques, et dont les propriétés structurelles et thermiques seront totalement contrôlées et surtout très homogènes afin de s'assurer des performances finales de la construction. Ces bois polymères, produits par extrusion, permettent déjà la fabrication de profilés impossibles à réaliser avec une machine 5 axes. Le bois massif sera issu d'essences sélectionnées génétiquement pour leurs qualités (rectitude, nœuds, durabilité, vitesse de pousse, retrait...). Enfin, des traitements de surface hydrophobes et/ou très durs seront appliqués, permettant (à l'instar des textiles comme le Goretex®) de protéger le bois tout en le laissant respirer.

## DÉFI 3 : COMMERCIALISER SA PRODUCTION

A l'heure où les forums et les réseaux sociaux sur le web ont remplacé le bouche-à-oreille, il serait illusoire de se contenter d'une inscription dans les pages jaunes et d'un logo sur son camion pour résister aux grandes franchises, dont les moyens de communication sont considérables.

En tant qu'acteurs locaux du patrimoine, les charpentiers, menuisiers et agenceurs de 2025 devront donc mettre en scène leur proximité en acceptant de "faire du marketing" avec :

- **Des produits différents** de ceux des grands concurrents, personnalisés, de meilleur rapport qualité/prix, correspondant au style architectural local... L'utilisation de nouveaux matériaux, comme les composites, permet également de reconquérir des marchés perdus.
- **Une clientèle fidélisée**, reposant sur la confiance, la transparence, le respect des délais, la "formation" des clients à l'usage de leur bâtiment..., mais aussi sur des services complémentaires : entretien, modifications, extensions...
- **Une communication sans "réclame"**, en affichant ses compétences via des labels, en étant présent sur l'Internet [site web et réseaux sociaux], et en recommandant ses confrères d'autres corps de métiers.



### VOUS LE FAITES DÉJÀ !

- ✓ Des fenêtres traditionnelles ET performantes, Alain Roque, menuisier en Aquitaine
- « Grace à la démarche faCE, ouverte à tous les artisans, nous proposons des menuiseries traditionnelles, de style fin XVIII<sup>ème</sup>, qui nous démarquent de la concurrence industrielle. A l'aide de machines numériques, nous fabriquons, presque facilement, des fenêtres cintrées, à mouton et gueule de loup, et crémone en fonte, tout en répondant à toutes les normes AEV et isolation. Techniquement, la principale difficulté réside dans la prise de mesure sur les anciennes menuiseries. Pour le moment, elle s'effectue à la main ou avec un stylo numérique point à point. Heureusement, ces méthodes fastidieuses seront bientôt remplacées par des scanners laser, beaucoup plus rapides, et permettant une prise de mesure *in situ*. »

## VOUS LE FAITES DÉJÀ !

✓ Un marché de niche : les maisons bois feng-shui, Lucien Million, charpentier dans les Vosges

« J'avoue que je n'y avais pas pensé, mais il y a peut-être un marché : un client m'a demandé de réaliser une maison selon les règles du Feng-Shui, un art chinois censé créer de l'harmonie dans une habitation. Concrètement : les bois d'aplomb sont posés dans le sens de la pousse ; les bois horizontaux en fonction des points cardinaux ; aucun produit chimique, notamment les colles, n'est utilisé ; et surtout, nous avons ajouté une couche de terre sèche entre le rez-de-chaussée et le premier étage, qui donne aussi de l'inertie thermique et phonique, ce qui nous a obligés à revoir totalement les contraintes structurelles sur notre logiciel. Au final, le surcoût devrait être d'environ 25% comparé à une maison bois BBC "habituelle", et le chantier aura été plus long. »

## ❷ COMMERCIALISATION : L'APPROCHE CLIENT

De plus en plus informée et protégée, la clientèle élève chaque jour son niveau d'exigence et n'hésite plus à s'adresser à la justice au premier couac. Il convient donc d'associer le maître d'ouvrage dans les prises de décisions, proposer des solutions répondant aux besoins non exprimés, (par exemple des services connexes : financement, assurance...), puis endosser son rôle d'"artisan-conseil", sans pour autant se substituer au maître d'œuvre.

Autre tendance, la réalisation conjointe entre confrères de corps d'état différents devrait se développer. Certains artisans l'appliquent déjà pour des actions commerciales (show-room commun, partage de listings...). Enfin, les charpentiers, menuisiers et agenceurs disposant d'une grande capacité de fabrication en atelier devront s'organiser pour vendre à leurs confrères (prix, délai, responsabilité...).



### C'est in :

- Utiliser les réseaux sociaux pour garder le lien commercial
- Mélanger technologie et tradition
- Mutualiser des moyens commerciaux

### C'est out :

- Faire de la pub à l'ancienne
- Ignorer la concurrence
- Répondre à la demande et pas aux besoins

## AVIS D'EXPERT

### « LE DESIGN, UNE HISTOIRE D'HOMME », GÉRARD LAIZÉ, DIRECTEUR DU VIA (VALORISATION DE L'INNOVATION DANS L'AMEUBLEMENT)

« Le mot design est largement galvaudé et parfois mal perçu par les artisans qui y voient de l'esbroufe, du pur style. En réalité, le design est une histoire d'Homme (au sens d'humain) : il s'agit d'adapter nos intérieurs à notre morphologie et à nos modes de vie. Les artisans doivent donc être à l'écoute des évolutions de la société. Pour les aider, chaque année nous éditons à leur intention un ouvrage de prospective (Domovision) sur un sujet précis comme les séniors, l'hôtellerie-

restauration, la salle de bain... Cela permet d'avoir une idée précise des marchés d'avenir, des modifications à apporter aux produits existants et de ceux à inventer, avec l'ambition d'améliorer le confort et le bien-être de l'homme. Enfin, le design est aussi une affaire d'HommeS (au sens d'équipe) car il ne donne de bons résultats qu'en mode collaboratif entre des designers, des ingénieurs, et des experts techniques : les artisans. »

# ➤ MARCHÉ 1 : LES CONSTRUCTIONS BOIS PASSIVES ET POSITIVES

## LE CHIFFRE

**32 000** bâtiments passifs étaient déjà construits en Europe en 2012 (Source Passiv Haus Institut), dont seulement une poignée en France.

**20%** des foyers français seraient prêts à faire construire une maison en bois (chiffres 2011).

### ➤ UN MARCHÉ HAUT DE GAMME...

Bien qu'il ait débuté un peu tardivement, notamment faute d'un label français avant 2012, le marché de la maison passive est très prometteur. Il offre aux artisans qui choisiront de s'y spécialiser un positionnement marketing haut de gamme : proposer mieux que la réglementation. Cette approche basée sur l'innovation et la performance offre bien des avantages. D'abord, elle permet de conserver des marges raisonnables, car la concurrence y sera moins rude que sur les constructions "standard". Les grandes entreprises se désintéressent généralement des marchés de niche. Ensuite, ce type de maison intéresse essentiellement une clientèle exigeante, souvent très impliquée dans son projet, et parfois partante pour tester des innovations : l'occasion de faire avancer le métier et de nouer une relation client sur le long terme.

### ➤ ... ET EXIGEANT...

Attention néanmoins à ne pas sous-estimer les risques et les difficultés de ce marché naissant, à commencer par son amorçage. En effet, comme pour toute nouveauté, les clients ne viendront pas naturellement dès l'inscription sur les pages jaunes ! Il faudra "évangéliser" son secteur, expliquer, convaincre, et probablement accepter des chantiers pilotes/démonstrateurs un peu moins rémunérateurs. Le principal enjeu de la commercialisation d'une maison passive étant l'acceptation du surcoût comparé à un édifice BBC (entre 10 à 20 %). N'hésitez pas à faire de la pédagogie sur l'approche "coût global" pour expliquer comment amortir le surinvestissement grâce à des frais d'exploitation réduits. Côté concurrence, les grandes entreprises sont déjà sur le créneau pour des "éco-quartiers" entiers, laissant à l'artisanat le secteur diffus, et surtout les extensions, un marché très prometteur. Enfin, quelques inconnues pèsent encore sur la stabilité de la filière bois. A suivre de près donc.

## EN BREF La maison passive selon les labels

Le label allemand Passivhaus®, pionnier et référence européenne, impose une consommation maximale de 15 kWh/m<sup>2</sup>/an d'énergie finale pour le chauffage, et moins de 120 kWh/m<sup>2</sup>/an d'énergie primaire tous usages confondus. En France, deux labels sont proposés. Le suisse Minergie, avec un maximum de 38 kWh/m<sup>2</sup>/an d'énergie primaire pour tous les usages sauf le non spécifique, et le Français Effinergie+, qui module son plafond autour de 40 kWh/m<sup>2</sup>/an d'énergie primaire en fonction de critères exogènes tels que la zone géographique, l'altitude, ou la mitoyenneté du bâtiment. Notons que la RT2020 prévoit l'arrivée des bâtiments positifs (BEPoS), sans plus de précisions quant aux valeurs cibles à l'heure où nous écrivons ces lignes.

## ❷ ... POUR LES ADEPTE DU TRAVAIL COLLABORATIF

"Précision", "innovation", "investissement", "responsabilité"... autant de termes qui doivent allumer chez le chef d'entreprise artisanale le voyant du travail collaboratif ! En effet, la variété des savoir-faire et des connaissances à maîtriser est telle, qu'il paraît illusoire de passer les tests finaux sans s'assurer d'un maximum de soin et de compétence à chaque étape. Heureusement, les systèmes constructifs pré-validés, les DTU et les aides à la certification (faCE MOB) viendront épauler les artisans dans leur démarche.

### AVIS D'EXPERT

#### DES SYSTÈMES CONSTRUCTIFS PRÉ-VALIDÉS, SERGE LE NÉVÉ, RESPONSABLE PÔLE CONSTRUCTION DU FCBA (INSTITUT TECHNOLOGIQUE FORÊT CELLULOSE BOIS-CONSTRUCTION AMEUBLEMENT)

« La construction bois utilisait une trop grande palette de solutions techniques. Il fallait donc faire le tri pour ne conserver que les plus efficaces, et pouvoir les documenter. La démarche du FCBA consiste à utiliser les remontées terrain, les bonnes pratiques des professionnels, et d'y ajouter les propositions des fabricants. On en tire concrètement des systèmes constructifs, destinés à être intégrés dans les DTU (nouveaux ou existants) et qui concernent principalement deux sujets. D'abord l'amélioration de la maîtrise technique des jonctions (murs, menuiseries, sol, toiture...), notamment lorsqu'il s'agit de s'interfacer avec un autre matériau. Ensuite, la maîtrise thermique des points singuliers, essentiellement sur l'étanchéité à l'air. Bien sûr, tous les autres thèmes sont aussi étudiés : durabilité, parafismique, incendie, etc. »

### VOUS LE FAITES DÉJÀ !

✓ Pas si facile de construire une maison passive, Jacky Guerin, charpentier-menuisier en Vendée

« Notre première maison bois passive était modeste mais a passé tous les tests sans problème. En revanche, la deuxième, plus ambitieuse et complexe car une partie était en béton pour créer de l'inertie thermique, a échoué au test final d'infiltrométrie. Mais de si peu qu'il a été impossible d'identifier une source unique de fuite pour corriger le tir. Nous en avons tiré deux leçons. D'abord, qu'il faut s'entourer de confères très pros et expérimentés pour atteindre ces niveaux de performance. Et ensuite, qu'il faut savoir dire non ! Nous souhaitons néanmoins rester sur ce marché car il est très porteur, et génère une grande compétence et une grande satisfaction pour nos équipes. »

### Zoom sur :

#### Extensions bois : petit marché deviendra grand ?

L'extension bois a de quoi séduire les particuliers par sa simplicité, sa propreté, et sa légèreté pour les surélévations. Une véritable opportunité pour les artisans car ce marché, par définition local, est principalement constitué de petits projets de moins de 30 m<sup>2</sup>, difficilement industrialisables de par la variété des situations, et ne nécessite pas de gros investissements. Une bonne manière pour les jeunes artisans de se mettre le pied à l'étrier avant de passer à des constructions plus ambitieuses.

# ➤ MARCHÉ 2 : EXISTANT : ENTRETIEN, RÉNOVATION THERMIQUE ET ACCESSIBILITÉ

## ➤ ISOLATION : UN MARCHÉ COPIOUX MAIS À SUIVRE DE PRÈS

Pour respecter les objectifs du Grenelle de l'environnement, il faudra d'ici à 2020, réduire la consommation énergétique des bâtiments d'environ 40%. La vitesse de renouvellement du parc étant insuffisante pour atteindre ces objectifs, c'est bien sur la rénovation thermique qu'il faudra compter : le marché du siècle !

En termes de chiffre d'affaires, ces grandes manœuvres énergétiques profiteront d'abord aux artisans, car le modèle économique n'est pas délocalisable. Les charpentiers et menuisiers seront aux premières loges car ils sont autant compétents pour isoler par l'intérieur (ITI) que par l'extérieur (ITE) et pourront s'appuyer commercialement et techniquement sur le label "faCE Isolation". De plus, ils auront l'opportunité de proposer des travaux de rénovation énergétique complémentaires à une autre demande.

Attention néanmoins à la forte dépendance du marché aux prix de l'énergie, ou plus précisément de la perception qu'en a le public. Autrement dit, la demande pourrait bien décoller brutalement. Les artisans intéressés par cette activité devront donc pratiquer une veille économique de qualité pour anticiper l'arrivée massive des commandes.

## LES CHIFFRES

**1% par an** : le faible taux de renouvellement du parc immobilier par les constructions neuves

**600 milliards d'euros** : l'incroyable ampleur du marché de la rénovation thermique d'ici 2050 (estimation CAPEB - 2007)

**13 millions par an** : le nombre de fenêtres à remplacer

## ➤ MAINTENIR LES PERFORMANCES DES BÂTIMENTS

Les bâtiments hautement techniques, qui seront le standard de demain, ont une particularité : la nécessité d'un entretien régulier pour maintenir leur niveau de performance, notamment énergétique (contrôle annuel à la caméra thermique ; analyse des consommations d'énergie du client ; inspection, réglage, et remplacement des huisseries ; renouvellement de l'air...). D'autres sujets pourraient être inclus, comme la vérification de la solidité de la structure et l'entretien des protections de surface (peinture, parements...). La maintenance sera corrective, mais aussi préventive dans le cadre de certaines garanties (cf. encart sur la finition peinture page 15). On ne peut d'ailleurs pas exclure que, prenant exemple sur l'automobile, les pouvoirs publics instaurent un "contrôle technique bâtiment" régulier...

## ➤ VERS DES CONTRATS ANNUELS ?

On comprend tout de suite l'intérêt pour les artisans : un contact régulier avec la clientèle, permettant le jour venu de passer de l'entretien à l'embellissement de la maison. Cependant, ce marché reste à créer et les particuliers seront probablement plus difficiles à convaincre que les entreprises et les collectivités. L'approche commerciale consistera à développer un argumentaire personnalisé autour du retour sur investissement, et de la valorisation du patrimoine immobilier. Enfin, les artisans qui choisiront cette voie devront passer d'une culture essentiellement technique à une culture de services, en associant des prestations complémentaires.

## Zoom sur :

### Les fenêtres de 2025

Saviez-vous que le verre chauffant existe depuis 1937 ? Et qu'il y a déjà vingt ans que les vitrages opacifiants à cristaux liquides sont sur le marché. Les fenêtres et volets battants ou coulissants motorisés sont également en progression. Initialement proposées par les architectes dans leurs projets, ces innovations spectaculaires arrivent chez les particuliers. Or ces systèmes imposent une alimentation en électricité, et parfois des réglages ou paramétrages. Qui s'en occupera ? L'électricien ? Le chauffagiste ? Le menuisier ? Probablement plusieurs artisans, en fonction de l'importance et de la nature des opérations à réaliser. Les menuisiers ayant installé ce type de fenêtres devront néanmoins en assurer l'entretien courant, et donc se former (ou embaucher, ou sous-traiter) en conséquence.



## ► L'ACCESSIBILITÉ DES SÉNIORS ET DES PERSONNES À MOBILITÉ RÉDUITE (PMR)

La France ayant choisi de développer le maintien à domicile des personnes âgées, le besoin d'adaptation des logements va croître vers un marché estimé à près de 24 milliards d'euros, dont plus de la moitié sera subventionnée. Les menuisiers seront notamment sollicités pour la réalisation ou la modification des huisseries : élargissement de portes, installation de seuils "PMR", de portes coulissantes, de fenêtres et de volets motorisés, création d'escaliers sécurisés, nivelingement de sols en parquet...

A l'évidence, ces chantiers nécessiteront souvent de faire appel à des confrères, notamment des électriciens. Mais un nouveau partenaire fera son entrée : l'ergonome. Souvent indépendant, il sera l'interprète des besoins spécifiques des occupants du logement en fonction de leurs déficiences physiques. Cette assistance à la définition du cahier des charges n'obéit en rien les compétences du menuisier ou de l'agenceur qui devront toujours connaître les produits, parfois très techniques, répondant à la demande et savoir les mettre en œuvre dans les règles de l'art. Cette forte intégration de plusieurs corps de métiers pose nécessairement la question de la responsabilité, car l'on touche ici à la sécurité des personnes. Les artisans choisissant ce secteur d'activité devront donc soigner la contractualisation avec leurs confrères, et vérifier l'étendue et les conditions de leur assurance.

## LES CHIFFRES

**650 000 ERP**  
(établissements recevant du public) en France, dont 150 000 à mettre en conformité prioritairement.

**2 millions**  
de domiciles devront être modifiés pour accueillir des PMR.

**1,5 Million**  
de Français souffrent d'une déficience visuelle et **850 000** d'une mobilité réduite.



# MARCHÉ 3 : L'AGENCEMENT DES LOCAUX COMMERCIAUX ET HÔTELIERS

## LES CHIFFRES

**Les 17 000 hôtels**  
classés français comptent  
plus de 600 000 chambres.

**Les 330 000 magasins**  
français occupent près de  
80 millions de m<sup>2</sup>.

### UN MARCHÉ TIRÉ PAR LE RENOUVELLEMENT

Les années 2000 ont marqué un tournant considérable pour les locaux commerciaux et l'hôtellerie-restauration. Ils sont rénovés de plus en plus souvent, parfois tous les 5 ans. Ajoutez-y les mises en conformité avec les réglementations incendie et sur l'accessibilité, les créations et reprises de locaux, les 2 000 résidences hôtelières, et les presque 7 000 maisons de retraite (chiffres 2012) et voici largement de quoi faire travailler tous les artisans agenceurs de France et de Navarre pendant plusieurs dizaines d'années. La tendance est au design, à la différenciation, à l'expérience utilisateur, ou dit plus simplement aux "décorations à thème". Dans ces

conditions, les commerçants ne demandent pas forcément du costaud mais plutôt le meilleur rapport qualité perçue/prix. Les clients les poussent à abandonner le standard au profit du sur-mesure, puisqu'ils sont près de la moitié à se déclarer lassés par l'équipement uniforme des hôtels (*Domovision 2008-2013, VIA*).



## EN BREF

Le marché sera également tiré par un moteur plus profond...et surtout plus morphologique. Saviez-vous que les français ont grandi en moyenne de 5,6 cm depuis 1970 ? Résultat : un homme sur deux dépasse du lit standard de 190 cm ! Les mains grandissent aussi, et l'on trouve de plus en plus de gauchers. Et même si les Français réussissent plutôt bien à contenir leur embonpoint, il faudra intégrer la prise de poids conséquente de certains touristes.

*Source Domovision 2008-2013, VIA*

### MODULARITÉ

En semaine, les clients des hôtels veulent désormais pouvoir travailler dans leur chambre, au calme et sur un bureau adapté à l'informatique. Ils utilisent les salles de séminaire en petit groupe, ou en séance plénière, et réclament aussi une zone de pause. Le week-end arrivent des familles, nombreuses car recomposées, et des seniors, toujours plus nombreux à voyager. Ces touristes apprécient la mode des spas et autres fitness centers, auxquels il faudra bien trouver une place dans les locaux existants quitte à rogner sur le "back office" (lingerie, vestiaires, bagagerie), parent pauvre de l'aménagement hôtelier.

Côté restauration, la même salle doit pouvoir accueillir le petit-déjeuner, un buffet déjeuner, un dîner aux chandelles comme un banquet, et parfois se muer en dance floor pour les mariages ! Agenceurs, graissez vos souris, il va falloir réfléchir à la modularité !

## PARTAGE OBLIGATOIRE

Ce marché alléchant présente néanmoins quelques risques et son lot de contraintes.

En effet, les grands projets arrivent par des architectes d'intérieurs ou des designers, et le travail en équipe prédomine : avec des ergonomes, des directeurs artistiques, des bureaux d'études, des fabricants industriels, et bien sûr des confrères. De plus, les appels d'offres seront de plus en plus disputés. Attention également au paiement des jeunes entreprises de l'hôtellerie-restauration, reines des faillites avant 3 ans. Enfin, les chantiers importants demanderont une telle capacité de fabrication, que le recours à des confrères fabricants, voire à des ateliers industriels, sera incontournable. L'artisan se limitant alors à la production d'un (ou quelques) prototype(s).



## UN PEU DE DROIT

Un guide sur la réglementation incendie pour les menuisiers-agenceurs

Il s'agit probablement du risque le plus important à prévenir car il peut emporter la responsabilité pénale de l'artisan. D'autre part le législateur, très sensible sur ce sujet, a produit des textes précis et complexes. La CAPEB et le FCBA ont donc coproduit, avec le CODIFAB, un guide d'initiation pour les menuisiers et agenceurs, détaillant les obligations pour tous les types de bâtiments, pour le neuf et la rénovation.

Guide disponible sur le site web de la CAPEB

## AVIS D'EXPERT

### MICHEL DJÉRANIAN, AGENCEUR, FONDATEUR DU GROUPE MDG

« La demande évolue nettement vers des solutions clé-en-main, tous corps d'état. Simultanément, la concurrence internationale sur la fabrication s'intensifie, et certains pays comme l'Espagne, l'Italie, ou le Portugal, arrivent sur notre marché avec des meubles

de qualité et des délais très satisfaisants. Pour résister, les agenceurs doivent donc rester généralistes, experts techniques, souples et réactifs. Côté marché, le secteur hospitalier et l'immobilier de bureau devraient se développer. »

## Zoom sur :

### Les 4 tendances des CHR (cafés-hôtels-restaurants)

1- Toujours plus luxueux : décorés par des designers internationaux, avec des matériaux haut de gamme.

2- Toujours plus grands : plus de chambres/tables pour diminuer les coûts... du low-cost pas forcément low-quality.

3- Des établissements écologiques : Réutiliser-Réduire-Recycler les matériaux, le paradis du bois !

4- Le séjour "expérience" : des thèmes très marqués nécessitant des ambiances tranchées. Un exemple : l'hôtel-cabanes dans les arbres.



vous aujourd'hui

vos marchés,  
vos défis

vous demain



# vous demain

## À vos marques...

Vous vous êtes formés pour acquérir de nouvelles compétences et de nouveaux labels de qualité ? L'approche globale n'a plus de secret pour vous ? Vous avez intégré des compétences marketing en embauchant, ou en mutualisant les services d'un technico-commercial ? Vous travaillez en réseau avec des confrères artisans ? Vous avez instauré un dialogue "constructif" avec vos partenaires de la maîtrise d'œuvre (architectes, bureaux d'études), ainsi qu'avec assureurs et banquiers ? Vous êtes donc...

**... prêts ...**

Bienvenue en 2025. Découvrez 3 profils d'artisans du futur, dans lesquels vous vous reconnaîtrez déjà un peu...ou beaucoup ! Les chantiers qui vous paraissaient jadis hors de portée sont désormais votre lot quotidien. Les pages suivantes vous en donneront un aperçu. Et pour être menés à bien, ces nouveaux chantiers ont besoin de femmes et d'hommes... nouveaux !

**... go !**

# EN 2025, QUEL ARTISAN SEREZ-VOUS ?

## 1. L' "ARTI-FABRICANT"



### C'EST VOUS QUI LE DITES

*C'est une bonne idée d'industrialiser les matériaux traditionnels et de conserver la valeur ajoutée de l'Homme dans la conception et la finition.*

➤ **PRINCIPALES CARACTÉRISTIQUES :** l'"arti-fabricant" assume son goût pour l'atelier et propose clairement ses services sur-mesure à ses confrères. Son bureau d'étude intégré est capable de tout dessiner - de la bibliothèque à l'extension bois, en passant par les fenêtres - et ses machines numériques dernier cri sont des merveilles de précision. Bien sûr il conserve 20% de son activité en installation afin de ne pas perdre le lien avec la clientèle.

➤ **MISSIONS :** véritable pro de la machine-outil, il investit régulièrement dans des engins performants (et dans leur entretien) afin d'offrir les performances techniques et thermiques demandées par les prochaines réglementations. L'excellente gestion de ses plannings lui permet d'optimiser ses coûts et ses délais, et donc de garantir la compétitivité de ses clients. Maîtrisant les systèmes constructifs et toutes les normes, il est aussi force de proposition : choix des essences, simplification des formes pour économiser du bois, modules et menuiseries pré-dessinés par son bureau d'étude. Enfin, il propose également des traitements de surfaces garantis sur toutes ses réalisations. Bien sûr, son atelier est aux dernières normes d'hygiène et de sécurité.

➤ **SIGNE PARTICULIERS :** un peu geek sur les bords, il rêve en secret des robots du futur.

➤ **BOTTE SECRÈTE :** ses collaborateurs ont suivi une formation à la CAO/GAO, et il a appris la gestion financière des investissements.

## Futurologie

### Des maisons bois conçues par les clients

Grace à l'informatique, toujours plus simple à utiliser, les particuliers pourront sans doute créer eux-mêmes leur maison en ligne, directement sur le site de "l'arti-fabricant". Accompagnés d'un artisan-capitaine de chantier, ils modifieront en direct, et à volonté, les plans, qui seront ensuite automatiquement convertis en données techniques respectant normes et règles de l'art. Les réseaux (électricité, plomberie, chauffage...) seront sous-traités à des entreprises utilisant les mêmes systèmes, qui livreront des "pieuvres" complètes, prêtées-à-poser. La maison pourra être construite en atelier (puis livrée en modules 3D), ou montée sur place sous un dôme gonflable.

## 2. L' "EXTENSIONNISTE"



C'EST VOUS  
QUI LE DITES

*Je ne suis pas banquier !  
Mais je conseille et  
assiste le client sur la  
meilleure économie à  
réaliser, puis je le mets  
en relation avec un  
banquier.*

➤ **PRINCIPALES CARACTÉRISTIQUES :** l'"extensionniste" est un menuisier spécialisé dans les extensions bois. Au départ, il a choisi ce marché pour ses faibles besoins en investissement, puis a pris goût à ces projets parfois compliqués et au travail en équipe. Très pointu sur la valorisation patrimoniale des maisons de sa région, il sait exactement quels sont les arguments financiers à mettre en avant pour emporter des marchés.

➤ **MISSIONS :** pousser les murs ! L'extensionniste donne une deuxième vie à des maisons devenues trop exigües pour leurs habitants. Doté d'un grand sens de l'esthétique, il doit composer avec l'existant pour trouver LA bonne solution, qui conjuguera style, praticité, et budget. S'il se fait parfois assister d'un architecte ou d'un bureau d'étude pour les surélévations (poids supplémentaire), il conçoit généralement seul ses extensions, avec un bon logiciel de CAO/GAO. Il anime également un solide réseau d'artisans locaux (électriciens, chauffagistes) qui l'assistent pour les projets les plus ambitieux. Techniquement, il excelle dans les jonctions entre le bois et la maçonnerie. Enfin, il maîtrise la réglementation en matière de permis de construire, ce qui rassure ses clients.

➤ **SIGNES DISTINCTIFS :** il est plutôt ingénieur, car il lui faut souvent travailler dans des endroits difficilement accessibles.

➤ **BOTTE SECRÈTE :** il travaille avec un courtier en crédit immobilier qui trouve toujours une solution de financement pour ses clients.

## Futurologie

### Une extension bois en 6 semaines en 2025

10 Janvier : les clients contactent un extensionniste, qui se rend chez eux avec sa tablette numérique. Un logiciel utilisant la caméra de la tablette permet de dresser une estimation des mesures de la maison. Les clients donnent quelques pistes à l'artisan.

17 Janvier : l'extensionniste revient chez ses clients avec 3 propositions en réalité augmentée sur sa tablette. Leur choix est rapide et le professionnel prend alors des mesures plus précises à l'aide d'un scanner laser.

20 janvier : après avoir encaissé l'avance négociée avec les clients, la préfabrication de l'extension débute.

31 janvier : livraison des éléments sur le site.

7 février : fin de la construction.

21 février : à l'issue des derniers contrôles de conformité, l'extension est officiellement livrée.

### 3. LE "MENUI-ZEN"



#### C'EST VOUS QUI LE DITES

*Les clients semblent plus respectueux de la planète : ils demandent quelque chose de "sain". Mais c'est l'artisan qui doit faire les recommandations sur les conséquences de l'utilisation de diverses techniques.*

- ➊ **PRINCIPALES CARACTÉRISTIQUES** : cet agenceur écolo n'utilise que du bois massif, ou à la rigueur des composites à colles bio. Il fait du beau qui fait du bien : il fait du bio ! Le menui-zen travaille pour des particuliers un peu bobos, mais surtout pour des commerces ou des hôtels-restaurants, qui souhaitent offrir à leur clientèle des prestations orientées "bien-être". Bien sûr, cet artisan très artiste suit les tendances déco, et s'essaye au design.
- ➋ **MISSIONS** : mettre l'humain au cœur de ses réalisations. Son goût pour l'écologie le pousse à proposer des matériaux bio-sourcés, sains, locaux, et même recyclés. Côté financier, s'il accepte les projets modestes, il rechigne à considérer le budget comme le critère de choix principal. Pour lui, un chantier commence par la parfaite compréhension des modes de vie des usagers, et doit déboucher sur un accord parfait entre esthétique et fonction. Un peu coloriste, il propose des couleurs adaptées à chaque situation et n'hésite pas à jouer avec la lumière (naturelle ou électrique). Enfin, l'accessibilité n'a pas de secret pour lui et il parvient même à la concilier avec des designs élégants et innovants.
- ➌ **SIGNES PARTICULIERS** : à force de travailler pour des grands restaurants, il tutoie quelques chefs étoilés.
- ➍ **BOTTE SECRÈTE** : son petit atelier ne réalise que ses prototypes, ses gros chantiers étant confiés à des "arti-fabricants".

## Futurologie

### Des menui-zen à l'hôpital !

Quel meilleur endroit pour exploiter ses compétences ? En offrant une chambre reposante, différente en fonction des services (on comprend bien que les goûts des malades sont différents en pédiatrie et en gériatrie...), et saine (sans COV), les pouvoirs publics pourraient bien s'apercevoir que les patients guérissent plus rapidement. Le raccourcissement des durées d'hospitalisation permettrait ainsi de financer les prestations des menui-zen. Tout le monde serait content, y compris le personnel et les familles. Utopique ? Peut-être... mais il est tout de même surprenant qu'un magasin de vêtements soit aujourd'hui plus accueillant qu'une chambre d'hôpital !



# CHANTIERS-TYPES DE DEMAIN

## ❶ CHANTIER-TYPE 1 : ISOLATION THERMIQUE PAR L'EXTÉRIEUR

### C'EST VOUS QUI LE DITES

*La marque ECO Artisan® n'est pas acquise pour toujours. Il faut des mises à jour et des visites de chantier pour contrôler régulièrement la qualité.*



Le propriétaire d'une maison des années 60, dont les combles sont aménagés en chambre d'amis, sollicite un menuisier pour la pose de fenêtres en rénovation. Lors de son inspection, le menuisier découvre que la maison a beaucoup souffert : des fissures courrent le long des murs et la toiture n'est pas isolée.

De retour quelques jours plus tard, le menuisier décèle à l'aide de sa caméra thermique de nombreuses fuites d'air dans la maçonnerie et sur les fenêtres, ainsi que quelques ponts thermiques. Les photos provoquent la panique du propriétaire, convaincu qu'il faut "tout casser".

Etant ECO Artisan®, le menuisier propose une intervention conjointe avec un couvreur sous la bannière Eco Renovation®, et prend la tête du GME (groupement momentané d'entreprise). Il contacte une banque partenaire et démontre au client l'intérêt économique de l'opération grâce aux avantages fiscaux. Séduit par cette offre clé-en-main portée par un interlocuteur unique, le client signe rapidement.

Le couvreur installe donc un sarking pendant que le menuisier lance la fabrication des portes et fenêtres. La pose des huisseries est effectuée au même moment que l'isolation thermique par l'extérieur, puis un bardage bois est réalisé. Un contrôle d'infiltrométrie en fin de chantier valide la bonne réalisation et l'efficacité des travaux.

L'année suivante, le menuisier propose une inspection du bâtiment à la caméra thermique. Conquis par le professionnalisme de "son" menuisier, le client lui présente son voisin dont la maison nécessite des travaux similaires...



### C'est in :

- Dégainer sa caméra thermique
- Conseiller le client sur le financement
- Assurer le SAV

### C'est out :

- Travailler en solo
- Répondre à la demande et pas au besoin

## ➤ CHANTIER-TYPE 2 : AMÉNAGEMENT DE COMBLES

Un particulier bricoleur souhaite aménager lui-même ses combles en chambre simple, sans sanitaires. Il contacte un menuisier-charpentier pour lui confier exclusivement l'installation de l'escalier et de deux fenêtres de toit.

### C'EST VOUS QUI LE DITES

*Il faut savoir argumenter intelligemment sur l'ensemble des avantages que le client peut tirer des économies d'énergie.*

*L'attente client, c'est : combien vais-je économiser ? Il faut savoir le démontrer avec une étude fine au départ, même s'il est très délicat de s'engager sur des résultats.*

L'artisan constate que l'isolation des rampants est obsolète, et que les combles perdus ne sont pas isolés du tout. Il attire également l'attention de son client sur l'importance d'un bon déphasage pour le confort d'été et d'une VMC. Mis au pied de ses lacunes techniques, le propriétaire ne se laisse pourtant pas convaincre, persuadé qu'il n'a pas les moyens financier de faire faire des travaux.

L'artisan lui demande ses factures de chauffage, et prend quelques mesures. Il revient la semaine suivante avec un devis assorti du calcul des économies d'énergie potentielles et des possibilités d'aides fiscales à l'isolation. Le retour sur investissement de 7 ans, ainsi que la hausse de la valeur patrimoniale de sa maison (surface supplémentaire, meilleur DPE), finissent par emporter la décision du client.



Après avoir assisté le client pour son permis de construire, le menuisier réalise le renforcement de la charpente, l'escalier, les fenêtres, ainsi qu'une ITI complète des combles en laine de bois (soufflée dans les combles perdus, en plaques sur les rampants). La VMC est confiée à un confrère électricien... à charge de revanche !



### C'est in :

- Calculer pour convaincre
- S'associer avec des confrères
- S'occuper de la paperasse pour les clients

### C'est out :

- Oublier le confort d'été
- Se braquer face aux bricoleurs

# CARNET DE CHANTIER

Pour avoir une idée plus concrète de ce qu'impliquera un chantier de construction bois demain, rien de mieux qu'un cas pratique réel. Focus sur un bâtiment bioclimatique ambitieux.

## ➊ LE PROJET :

Un investisseur décide de faire construire sur un terrain en Lorraine : deux bâtiments collectifs de 12 logements, 10 maisons particulières, un hôtel, et un ensemble de 5 maisons bioclimatique contigües à ossatures bois. Il débute les opérations par ces 5 maisons, confiées à un artisan charpentier, spécialisé dans la construction bois.

## ➋ DEMANDE DU MAÎTRE D'OUVRAGE :

Les maisons étant destinées à la location, le propriétaire souhaite un projet clé-en-main et des plans "standards", il sélectionne donc un artisan expérimenté, capable de gérer la totalité du projet, et disposant de plans préétablis. Des modifications sont néanmoins réalisées pour adapter les plans à la mitoyenneté demandée. Des "cabanons" de jardin sont notamment ajoutés entre chaque maison afin d'assurer une isolation phonique tout en conservant les avantages thermiques de la contiguïté. Enfin, des panneaux solaires thermiques sont demandés.

## ➌ MÉTHODOLOGIE :

Le chantier est négocié de gré à gré, sans appel d'offre, le client étant particulièrement attentif à l'expérience de l'artisan et à sa capacité de proposition. Une simulation 3D est réalisée. Le charpentier prend le rôle de capitaine de chantier. Le label BBC est visé... et obtenu.

## ➍ PLANNING DU CHANTIER :

Janvier : taillage des bois

Mai : début de levage

Juillet : isolation et plâtrerie

Septembre : autres lots

Décembre : livraison



## ⌚ EXEMPLE DE DEVIS :

### ✓ Lot 1 : études et plans

Les modifications des plans existants étant minimes, ce poste a été fortement réduit par rapport à un projet personnalisé. **2 500 €**

### ✓ Lot 2 : charpente en bois massif

Différentes essences de bois sont utilisées (toutes naturellement de classe d'emploi 3) en fonction des éléments : pin douglas pour les ossatures de plancher, les poteaux, les pannes, les solives, et les chevrons ; mélèze en lamellé collé pour les fermes, noues ; mélèze pour les lambris et le bardage. Des terrasses et pergolas sont également réalisées en mélèze et douglas. **48 000 €**

### ✓ Lot 3 : couverture tuile et zinguerie

Une couverture classique en tuile de terre cuite standard est posée sur un des panneaux support d'étanchéité. Les "cabanons" sont couverts en bac acier. **49 000 €**

### ✓ Lot 4 : structure bois et isolation

Les murs à ossature bois en douglas/pin sont assortis de panneaux en OSB et de "Triply", et remplis de ouate de cellulose. Des panneaux rigides de laine de bois sont ajoutés en ITE. Enfin, une épaisseur de 6 cm de terre crue est ajoutée sous le plancher pour apporter de l'inertie thermique. Les refends principaux et le doublage des parois extérieures sont réalisés en "Fermacell". **265 000 €**

### ✓ Travaux complémentaires :

Des travaux d'isolation complémentaires ont été décidés en cours de chantier, notamment pour réduire les ponts thermiques en pieds de murs. Enfin, des éléments de fumisterie, oubliés initialement, ont été posés. **30 000 €**

### ✓ Autres lots :

(réalisés par des confrères) : menuiserie, plomberie, électricité, peinture et finitions. **Environ 330 000 €**

### ✓ Prestations facturées par le charpentier : environ 400 000 € HT

Coût total pour le client : environ 180 000 € TTC par maison (hors foncier)

*Estimation chiffrée été 2012*

## DISPONIBLES DANS LA MÊME COLLECTION SUR WWW.CAPEB.FR



**N°1**  
Quel(s) artisan(s)  
en 2025



**N°2**  
Les couvreurs,  
les plombiers et  
les chauffagistes  
en 2025



**N°3**  
Les électriciens  
en 2025



**N°4**  
Les maçons et  
les carreleurs  
en 2025



**N°6**  
Les métiers de la  
peinture, vitrerie  
et revêtements  
en 2025



**N°7**  
Les plâtriers,  
les plaquistes,  
les staffeurs et  
les métiers de  
l'isolation en  
2025



**N°8**  
Les serruriers  
métalliers  
en 2025



**N°9**  
Les métiers  
de la pierre  
en 2025

La CAPEB, Confédération de l'Artisanat et des Petites Entreprises du Bâtiment, est l'organisation professionnelle représentative des 380 000 entreprises artisanales du bâtiment. Depuis 1946, elle se mobilise pour promouvoir et défendre leurs intérêts économiques et sociaux. Indépendante de la puissance publique, la CAPEB mène des missions d'intérêt général, au service d'un secteur qui représente 98 % des entreprises du bâtiment. Elle s'appuie sur un réseau structuré et efficace de 103 CAPEB départementales et 21 CAPEB régionales, qui sont en permanence au service de leurs adhérents pour les conseiller et les informer.

---

Ont participé à la réalisation du Cahier de Tendances de l'Artisanat du Bâtiment® numéro 5 « Les Charpentiers, les Menuisiers et les Agenceurs en 2025 » :

Le Président de l'UNA Charpente, Menuiserie et Agencement de la CAPEB Jean-Marc Desmedt et ses conseillers professionnels Laurent Braun, Michel Criaud, Jacky Guérin, Lucien Million, Georges Perrin, Alain Roque,

Et Sabine Basili, Vice-présidente de la CAPEB.

## Cahier réalisé par la CAPEB

Achevé : octobre 2012

Conception éditoriale : Hopscotch

Rédaction : Olivier Barrellier

Conception graphique : Hopscotch Design / Laurent Bonnet

Illustrations : Rachid Maraï

Crédits photos : Getty images - Fotolia - Shutterstock

Ce document est disponible sur [www.capeb.fr](http://www.capeb.fr)

© CAPEB 2012

ISSN en cours

**2025.** Alors que la réglementation thermique impose désormais des constructions "positives", vous êtes les garants de la performance énergétique des bâtiments bois. Du choix des matériaux, à celui du fournisseur d'énergie, en passant par les équipements, vous assistez vos clients en prenant en compte leurs besoins et leurs moyens.

En misant sur l'expertise, le service et la proximité, vous parvenez à tirer votre épingle du jeu dans un contexte hautement concurrentiel, face à des entreprises parfois très structurées et dotées de moyens financiers élevés. Très réactif, vous avez capté une bonne partie du marché local de l'accessibilité des bâtiments et songez à renforcer vos équipes, notamment pour votre atelier de préfabrication.

Enfin, vous n'êtes pas seul ! Ayant gagné le respect et la confiance de vos partenaires (architectes, bureaux d'études, assureurs, banquiers) par vos compétences sans cesse renouvelées, votre souplesse et votre professionnalisme, vous participez désormais à un véritable réseau de professionnels au service de la clientèle.

Chapeau... l'Artisan !

**Ce cahier consacré aux charpentiers, menuisiers et agenceurs est le 5<sup>e</sup> numéro de la collection des Cahiers de Tendances de l'Artisanat du Bâtiment®, une série d'ouvrages réalisés par la CAPEB.**

*Parce que les artisans sont les mieux placés pour dire qui ils sont, et les plus légitimes pour dire ce qu'ils veulent !*

