



La maison abordable primo-extenso. Objectif : Réaliser 30% de l'activité avec la production-construction hors site.

Devenir acteur innovant du modulaire



Pascal Navaud, un entrepreneur régional « en mission », pour répondre à la pénurie du foncier, à l'habitat durable et à l'optimisation des coûts ! Créé il y a 35 ans, son groupe nantais signe 250 maisons individuelles classiques par an, réalise 25 M € de C.A, adhère à la démarche RSE (labellisée BIOM), compte 35 collaborateurs en interne et 50 concessionnaires-partenaires répartis dans autant de départements de l'hexagone.

Solidement implanté sur le créneau de la maison individuelle conventionnelle, le groupe nantais dirigé par Pascal Navaud s'est forgé les armes pour réussir sur le marché de l'habitat conçu hors-site, avec la marque La Maison Abordable.

Le patron des Maisons Dominique Charles et de quelques autres enseignes locales de la construction traditionnelle en est convaincu : l'avenir de son activité appartient désormais à la version réinitialisée de la préfabrication. Sûr du potentiel du concept, Pascal Navaud s'y prépare avec application depuis douze ans ! « Nous avons d'abord appris et expérimenté, mais c'était un peu trop tôt. Puis, nous avons démontré notre savoir-faire en développant dès 2011, en collaboration avec le

médiatique Michel Chevillet, un prototype précurseur à ossature bois, à vocation pédagogique, baptisé Ma Maison pour Agir », rappelle l'entrepreneur. Cette opération de communication, toujours en cours, consiste à expliquer au grand public les atouts d'une maison modulaire vraiment intelligente, durable et à moindre coût.

Une méthodologie au point

Désormais, Pascal Navaud s'appuie sur un modèle-type de maison individuelle

produite hors-site et une méthodologie issue de l'industrie : maquette numérique et management Lean, réseau de fabricants d'éléments et maîtrise logistique, formation des intervenants et partenaires concessionnaires. « Notre rôle est de coordonner et fédérer les différents intervenants d'un projet immobilier. Nous ne sommes pas constructeurs-réalisateurs, nous proposons une offre B to B aux bailleurs et promoteurs. Nous n'avons d'ailleurs pas d'atelier de préfabrication en propre, mais un bureau d'ingénierie pluridisciplinaire



plinaire de huit personnes : conducteur de travaux, architecte, responsable technique SPS et OPC, etc. »

Sous licence Leco, qui valide les process de production-construction, avec installation d'ateliers provi-

soires et d'équipes recrutées et formées à proximité des chantiers prévus, le modèle Primo-Extenso s'assure maintenant d'un rapport qualité-prix concurrentiel. A l'instar du passage, jadis, de la charpente artisanale à la version industrielle, le saut technolo-

gique du hors-site peut donc s'imposer grâce à un coût de revient maîtrisé, même à petite échelle. « Plusieurs entreprises de belle taille ont essayé les plâtres il y a quelques années car le marché n'était certainement pas mûr. Aujourd'hui, notre formule clé en mains peut concrétiser les besoins de logement des communes et les programmes immobiliers souvent confrontés à la pénurie de foncier et donc à un enjeu budgétaire », résume Pascal Navaud.

En déclinant la gamme de La Maison Abordable dans un projet complet de lotissement, baptisé naturellement Eco-Village Abordable, l'entrepreneur peut alors prospecter des opérations d'aménagement en habitat individuel groupé de taille moyenne (40 à 80 lots). Des opérations qui sont en quête de préfinancement d'équipements publics conjoints, assujettis à la mixité sociale sous la loi SRU, et donc réalisables dans le cadre spécifique d'une convention

de Projet urbain partenarial (PUP), variante du Partenariat public-privé (PPP) qui a connu une nouvelle mouture sous la loi ALUR de 2014. Trois projets soutenus par La Maison Abordable sont ainsi en cours d'appel d'offres.

Analyse sans concession

« Notre mission est de proposer notamment une technologie à coût compétitif et un contrat constructeur de maison individuelle (CMI) plutôt que le mode Vente en l'état futur d'achèvement (VEFA) au promoteur-constructeur, avec un gain de 7 à 10 % sur les coûts de financement », explique Pascal Navaud. La cible marketing de ces programmes est clairement identifiée : un jeune couple primo-accédant avec deux enfants, ayant pour revenus le triple du Smic et pouvant donc financer un crédit immobilier de 160.000 €, soit une échéance mensuelle « accessible » de 900 €. Un cas-type auquel répond opportunément le modèle modulaire Primo-Extenso de base (T4 de 80 m²) avec terrain viabilisé compris, en ressortant au prix global de 180.000 € dans la plupart des configurations locales possibles... et même jusqu'en Corse où le marché foncier semble à priori extrêmement tendu. Le principe de construction hors-site qui permet aujourd'hui de tenir les prix.

Pascal Navaud, pragmatique et engagé, estime ainsi développer la bonne formule pour une entreprise régionale de taille modeste afin de s'assurer un relais de croissance et profiter de la relance du marché immobilier, de garder son autonomie et de résister à la concurrence. ■

Philippe Bardiau



Ma Maison pour Agir

Ce modèle nomade de démonstration interactive, signée de l'architecte Olivier Flahault, parcourt la France entière depuis six ans. Elle s'installe à la demande et durant un temps variable, pour une animation informative, ici ou là, dans un village ou un salon professionnel, du Louvre au Futuroscope ! Le succès ne s'est jamais démenti, en accueillant plus de 1,5 millions de visiteurs au total ! Chacun des 3 exemplaires, de 50 m² environ, ont été démontés, remontés, reconditionnés et transportés de site en site, sur 2 ou 3 camions, plus de trente fois ! Michel Chevalet argumente toujours la vocation « habitat durable » fondé sur des labels « bas carbone » et les options d'équipement domotique les plus ingénieuses.