

# Buildwise, un “allié” à qui les entreprises de construction devraient plus faire appel

**Aide** L'ancien CSTC offre un soutien technique et organisationnel aux entreprises, obligatoirement affiliées.

C'est le récit d'une *success story*, comme se plaisent à l'évoquer Julien Michelet et Guillaume Rousseaux, le duo de jeunes entrepreneurs à la tête de la société de traitement de l'humidité et d'assainissement des bâtiments Hydrotec, et Kevin et Maxime Janssens, deux frères respectivement conseiller technique et conseiller spécialisé chez Buildwise, l'ex-Centre scientifique et technique de la construction (CSTC).

Les premiers, ayant repris l'entreprise basée à Wavre depuis deux ans, étaient désireux de profiter d'un accompagnement et de conseils personnalisés, ciblés sur leur domaine d'expertise. Les seconds, dont c'est justement le métier, ne demandaient pas mieux que de partager leurs connaissances. Entre les deux parties, un obstacle, toutefois: le manque de visibilité autour de la palette de services mis à disposition des professionnels de la construction par Buildwise. Et ce, alors que le soutien aux entreprises du secteur est un de ses principes fondateurs.

## Une formation en appelle une autre

L'histoire débute par un email, comme tant d'autres envoyés par l'ancien CSTC à ses membres. “Il s'agissait d'une proposition de formation sur l'humidité”, raconte Guillaume Rousseaux. Cela a retenu mon attention.” De Buildwise, les deux patrons d'Hydrotec connaissent surtout l'appel à cotisation annuel, dont le montant, forfaitaire et calculé sui-

vant la masse salariale brute ou un pourcentage du chiffre d'affaires des entreprises de construction, obligatoirement affiliées, est plutôt “salé”, glisse Julien Michelet. “Pour le reste, je vois des newsletters passer mais elles se perdent dans la masse, confie-t-il. Et, puis, on est tellement le nez sur le guidon quand on dirige une PME qu'on n'a pas le temps de donner suite à ce qui n'est ni une facture, ni une demande de nos clients, ni une question en lien avec nos chantiers.”

Suite à la prise de contact, la venue de Kevin Janssens dans les bureaux d'Hydrotec pour une formation d'une demi-journée au printemps 2023 s'avère “hyper enrichissante”, saluent les deux associés. “On a dépassé le cadre habituel de la formation, indique, pour sa part, le conseiller technique de Buildwise. Les échanges allaient dans les deux sens, Guillaume et Julien posant des questions très précises et pertinentes, apportant leur expérience de terrain... J'y ai appris des choses aussi. C'est génial parce que cela nous permet d'être au courant des soucis constructifs en temps réel et de pouvoir ensuite y apporter une explication et une solution. Au bénéfice non seulement d'Hydrotec mais aussi de tous nos membres, en faisant remonter l'information jusqu'à nos comités techniques pour en tenir compte dans nos recherches et alimenter nos FAQ [foires aux questions, NdLR].”

La formation en appelle une autre. Les trois jeunes gens sympathisent. Et l'oreille des entrepreneurs s'ouvre aux autres aides offertes par Buildwise. “Le centre épaula aussi ses membres en matière de gestion d'entreprise, par exemple, explique Julien Michelet, qui en a la charge au sein d'Hydrotec. Buildwise nous a ainsi suggéré de réaliser une étude

sur la viabilité financière de nos activités, sur laquelle planche Maxime [Janssens, NdLR] pour le moment. Pour nous, c'est extrêmement salvateur. Avec l'inflation, la crise de l'énergie, la hausse du prix des matériaux, l'augmentation du coût de la masse salariale, etc., le climat actuel est difficile. Anxiogène, même. En tant que PME wallonne, on évolue dans un environnement complexe. On est soumis à une forte pression et on a le sentiment d'avoir trouvé un allié en Buildwise.”

Convaincus, les patrons d'Hydrotec sollicitent également l'intervention de Buildwise en tant qu'expert indépendant et impartial lorsque la responsabilité de l'entreprise warienne est mise en cause sur un chantier. “Kevin a déjà livré son analyse et son diagnostic scientifique dans certains dossiers de service après vente. Cela facilite la médiation avec nos clients et nous permet de trouver la solution la plus juste”, souligne Guillaume Rousseaux. “Notre venue permet bien souvent de débloquer les litiges en rétablissant

*“En tant que PME wallonne, on évolue dans un environnement complexe et on est soumis à une forte pression.”*

**Julien Michelet**  
Associé chez Hydrotec

la communication et la confiance, et en évitant, de ce fait, que l'affaire parte en justice”, ponctue Kevin Janssens.

Environ 15 000 demandes par an

Mis sur pied en 1959 par l'arrêté-loi De Grootte, le CSTC d'alors a pour objectif de promouvoir la recherche appliquée dans le secteur de la construction et d'améliorer la compétitivité des entreprises belges. Ses missions englobent la diffusion du résultat de ces recherches, l'apport d'un soutien technique et organisationnel aux entreprises membres, et la contribution à l'innovation et au développement



FRÉDÉRIQUE MASQUELIER

De gauche à droite : Guillaume Rousseaux, Maxime Janssens, Kevin Janssens et Julien Michelet.

du secteur. "Nous répondons à environ 15 000 demandes par an, qu'il s'agisse d'appels téléphoniques (quelque 11 000) ou de demandes d'assistance technique et de visite sur chantier (4 000)", détaille Kevin Janssens.

Outre le volet technique, "les questions d'ordre économique préoccupent de plus en plus d'entreprises, pointe Maxime Janssens. La rentabilité, la stratégie de positionnement sur le marché, le business model, la gestion des coûts, le calcul des prix à pratiquer... On a senti une faiblesse généralisée dans le secteur après le Covid et on a entre autres développé des outils pour suivre et calculer l'inflation dans tous les métiers du bâtiment. L'objectif est que les entreprises puissent en tenir compte dans leurs offres de prix. En étroite collaboration avec les organisations professionnelles, grâce à une meilleure compréhension et une utilisation adaptée des formules de révision de prix, on a participé à renforcer la protection des entrepreneurs." "Avant de connaître Buildwise, on avançait à l'aveugle sur un marché où toutes les cartes étaient rebattues, acquiesce Julien Michelet. Maxime nous apporte une vision plus claire et évalue avec nous l'intérêt et le bien-fondé d'explorer tel ou tel secteur, de développer telle ou telle compétence supplémentaire."

"Quand on est interrogé par des entrepreneurs sur ce à quoi leur redevance leur donne droit, on les entend souvent soupirer 'ah, si j'avais su...', reprend Kevin Janssens. Pourtant, on tente par tous les moyens de communiquer: il y a eu des campagnes d'information en radio et dans les magazines à l'occasion de notre changement de nom, on a refait entièrement notre site Internet, on est présent lors des salons professionnels... Mais c'est difficile d'atteindre les entrepreneurs, noyés par la charge de travail et aux profils très divers, de l'artisan travaillant seul à la grande boîte."

Frédérique Masquelier

## Les politiques de décarbonation des logements sont trop centrées sur l'isolation, selon la BNB

**Recommandation** D'autres solutions existent comme, par exemple, les techniques de chauffage décarbonées.

Le gouverneur de la Banque nationale de Belgique (BNB), Pierre Wunsch, a estimé que les politiques belges de décarbonation en matière de logements étaient trop centrées sur l'isolation thermique, au détriment d'autres solutions, à l'occasion de la publication du rapport annuel de l'institution belge.

Pour rappel, les trois Régions du pays se sont fixé l'objectif d'évoluer d'ici 2050 vers un parc de logements économe en énergie, doté d'un score PEB d'en moyenne 100 kWh/mètres carrés pour les Régions flamande et de Bruxelles-Capitale et de 85 kWh/mètres carrés pour la Région wallonne. Seule cette dernière précise actuellement que les besoins résiduels en énergie devront être décarbonés.

D'après plusieurs études de la BNB, la rénovation énergétique "en profondeur" du parc immobilier belge, dans un délai limité, exigera des investissements considérables et se heurtera à des obstacles importants du côté de la demande et de l'offre. L'investissement à réaliser est évalué à

quelque 350 milliards d'euros pour l'ensemble de la Belgique, soit 65 000 euros en moyenne par logement.

En outre, les rénovations visant à améliorer l'efficacité énergétique nécessitent beaucoup de main-d'œuvre et peuvent être considérablement entravées par des pénuries de travailleurs dans le secteur de la construction. Du côté de la demande, les rénovations visant à intensifier l'efficacité énergétique ne sont souvent pas considérées comme une priorité par les ménages. Par ailleurs, nombre d'entre eux ne peuvent financer des rénovations complètes (dans la mesure où ils sont susceptibles d'avoir, par exemple, déjà un prêt à rembourser), a exposé le gouverneur.

### Se concentrer sur décarbonation du chauffage

La BNB préconise de recentrer les efforts sur l'objectif de neutralité carbone, qui, en matière de logements, pourrait aussi être atteint via des équipements décarbonés comme les pompes à chaleur et l'énergie verte. "Concentrons-nous sur le but de la neutralité carbone et pas uniquement sur l'isolation. Modifier le dosage des politiques en accordant une plus grande importance à la décarbonation du chauffage serait de nature à augmenter le rapport coût-efficacité et la rapidité de la transition climatique", a plaidé Pierre Wunsch.

(Belga)



**Victoire**

**Victoire vous offre une expertise inégalée pour vendre, acheter ou louer.**

Selon la fédération des notaires, le nombre de ventes a baissé de 15%. Forte de plus de 30 ans d'expérience, Victoire a augmenté le nombre de ses transactions du même pourcentage.

Nous sommes à la recherche de nouveaux biens.

**Contactez-nous et découvrez dès aujourd'hui la valeur de votre propriété !**

