

Opter pour le bois, une solution durable et économique

Savoir répondre aussi bien aux promoteurs qu'aux clients privés en s'adaptant aux besoins de chacun, tel est ce qui fait l'identité de Villvert SA, entreprise générale spécialisée dans la construction de bâtiments en bois, mais aussi en béton.

Charlotte Schnepf
Responsable
administrative



Luca Schnepf
Responsable
développement



Dans cette interview, Luca et Charlotte Schnepf, duo de frère et sœur qui ont pour ambition de pérenniser l'entreprise, nous expliquent comment Villvert SA fait de la relation et du suivi du client sa priorité.

Charlotte et Luca Schnepf, quelles sont les valeurs de Villvert ?

Notre père a fondé l'entreprise il y a bientôt trente ans. Depuis, elle a beaucoup évolué : ayant commencé par de petites villas en ossature bois, nous construisons aujourd'hui également des immeubles et des lotissements, le tout de façon écologique et humaine. Le fait d'être une entreprise familiale est en effet très important pour nous, de même que le respect de nos collaborateurs et de leur différent métier.

Dans quelles activités vous êtes-vous spécialisés ?

Le spectre de nos activités est très grand, autant en termes de standing que de taille. Nous savons construire des villas simples ou luxueuses, des lotissements et des immeubles. En béton ou en bois. Que ce soit pour un client individuel qui souhaite construire une maison familiale, ou celui qui, accompagné d'un architecte, veut construire

une maison un peu plus prestigieuse, ou bien encore le promoteur qui cherche à construire un immeuble, nous savons répondre à ses attentes.

Quels sont les avantages environnementaux et économiques associés à la construction en bois ?

Nous nous rendons compte que beaucoup de personnes portent un intérêt pour l'écologie, mais que l'aspect financier reste souvent une priorité. Dès lors, il est primordial pour nous de proposer à nos clients des solutions écologiques à moindre coût, voir économiques ! Construire une maison en ossature bois permet de gagner plusieurs mois de chantier, ce qui n'est pas négligeable pour les clients qui peuvent ainsi économiser près d'un quart de leurs frais intercalaires et le loyer qu'ils paient en attendant d'emménager. Les promoteurs ont, quant à eux, la possibilité de mettre le bien en location plus rapidement. Trois mois de revenus locatifs supplémentaires, ce n'est pas rien !

Au niveau de l'exploitation, nos maisons en bois sont de base très proches des standards Minergie. Elles sont ainsi plus performantes énergétiquement, avec des économies en termes de chauffage. Si le béton est une source de CO₂ très importante, le bois, en stockant le CO₂, a un effet opposé.



Enfin, lors des grosses chaleurs par exemple, une maison en bois reste plus fraîche le soir, tandis qu'une maison en béton a tendance à emmagasiner plus de chaleur durant la journée.

Comment sélectionnez-vous les types de bois et les fournisseurs pour vos projets ?

Nous développons autant que possible des relations de partenariats. En termes d'approvisionnement, nous travaillons au maximum avec des partenaires locaux qui utilisent des matériaux durables. La majorité du bois que nous utilisons provient du Canton de Vaud, et le solde de pays voisins. Nous avons à cœur de faire tourner l'économie locale, en travaillant avec les différents corps de métiers des environs.

Quelles sont les options de personnalisation offertes aux clients qui souhaitent des caractéristiques spécifiques dans leur bâtiment en bois ?

Chez Villvert, nous tenons à offrir un maximum de liberté à nos clients. Nous les accompagnons dans la personnalisation de leur projet. Tout se fait en interne, notamment le travail avec les dessinateurs, ce qui nous donne une flexibilité et une réactivité très appréciée de tous. Nous ne répondons par la négative que lorsqu'il y a des barrières législatives ou qu'il s'agit

d'un « non » bienveillant. Par exemple, lorsque nous doutons de la longévité d'un produit ou d'un concept.

Quels sont les avantages pour les promoteurs de travailler avec vous ?

Ce qui plaît beaucoup aux promoteurs est le fait que nous savons les aiguiller pour construire intelligemment. D'un point de vue économique, technique et architectural, des idées d'options et d'optimisations sont annexées à chacune de nos offres. Ceci est une valeur ajoutée que nous offrons aux promoteurs. En effet, nous nous rendons compte que les performances financières d'un projet sont étroitement liées à l'intelligence que nous mettons au niveau du dessin. Ensuite, ils apprécient également le fait qu'une fois le projet lancé, ils peuvent pleinement se concentrer sur leurs prochains développements, car nous prenons tout en main, de l'accueil du client jusqu'à la remise des clés.

Pouvez-vous nous parler plus en détail de certains des projets que vous menez ou avez menés ?

Récemment, nous avons proposé au maître d'ouvrage un espace de bureaux de 2500m² où nous avons remplacé le béton par du bois. Ceci nous a permis de délivrer le bâtiment au même prix, tout en gagnant trois mois sur le planning. Par-dessus cela, nous avons aussi pu augmenter la surface commercialisable, et par conséquent, le revenu locatif. In fine, on a donc un projet qui coûte plus ou moins la même somme à construire, mais avec davantage de mètres carrés, une remise des clés plus rapide et des charges d'exploitation diminuées.

Interview Léa Stocky