



## 15<sup>èmes</sup> Rencontres de la Biomasse

**Les agréments techniques : frein ou atout pour la commercialisation?  
Retour d'expérience**

# IsoHemp

## Préambule

« Notre défi : fournir **confort** et **bien-être** pour votre projet de construction ou de rénovation en vous proposant des solutions de cloison, contre-cloison et **enveloppes isolantes**, durables et performantes »

✓ Des **solutions** simples, durables et fiables pour un **habitat sain** et **confortable**



✓ Blocs IsoHemp - toutes les **qualités** du chanvre et de la chaux au travers d'une gamme étendue

# IsoHemp

## Préambule

**2012** Création d'IsoHemp en avril 2012 sur une intuition (ça fonctionne)

**2014** Lancement d'une usine prototype en 2014 (1 million de blocs/an)

**2016** Réalisation d'un avis technique d'innovation

**2017** Premiers chantiers publics

**2018** Début de production 24h/24

# IsoHemp

## Préambule



- ✓ Technologie de pointe
- ✓ Production de plus d'1 million de blocs par an
- ✓ Site de production d'1 ha
- ✓ Usine respectueuse de l'environnement
- ✓ Circuit court

# Avis technique

Pourquoi un avis technique ?

- ✓ Produit innovant sortant du cadre des normes et marquage CE
  - Avantage : Accélération de la démarche de vente, pas d'obligations, démarche technique volontaire, possibilité de faire des choix, aides financières
  - Désavantage : Choix stratégiques plus complexes, flou dans la démarche car innovante
- ✓ Élargir le cercle des clients potentiels
- ✓ Garantie de qualité par un organisme neutre indépendant
- ✓ Concentrer le discours commercial sur la plus-value (au-delà de l'avis technique)

# Avis technique

## Nécessité et freins éventuels

- ✓ Avoir un ingénieur produit en interne pour la réalisation et l'entretien (rapport d'échange avec l'UBATC)
- ✓ Budget forfaitaire de 100 k€ - couts récurrents de 20 k€
- ✓ Commerciaux de terrain pour démarcher/vendre les ATG
- ✓ Procédure de contrôle qualité en interne : FPC
- ✓ Choix pertinents : Système / marché
- ✓ Temps : +- 2 ans

# Avis technique

## Atouts

- ✓ Soutien technique aux commerciaux
- ✓ Simplifie la démarche commerciale et améliore la conversion
- ✓ Simplifie les échanges avec les nombreux acteurs entourant les projets (Assurances, entreprises générales, bureau d'étude, urbanismes...) – plus besoin de convaincre tout le monde
- ✓ Démontre une transparence du produit sur le marché

# Conclusion

## Mon analyse

- ✓ Le choix de l'avis technique est un choix global d'investissement et de retour commercial dans les 5 – 8 prochaines années
- ✓ Il permet d'atteindre des projets de taille importante, avec plus d'acteurs plus simplement
- ✓ Il place une barrière à l'entrée de 2 ans aux concurrents
- ✓ Investissement important mais raisonnable lorsqu'on veut initier un système sur le marché de la construction (attention pas une méthode) pour un industriel



À votre disposition pour répondre  
à toutes vos questions et vous  
accompagner dans votre projet!

**Jean-Baptiste de Mahieu**

Managing Partner

jb@isohemp.be – 0032 497 40 86 67

[www.isohemp.com](http://www.isohemp.com)

Follow us on  

 **ISOHEMP**  
NATURAL BUILDING