



L'agrément des entreprises
d'isolation acoustique et le
couplage avec l'isolation
thermique à Lyon Saint-
Exupéry

Présentation Jean Luc GARCIA responsable du service d'aide aux riverains Lyon Saint-Exupéry

1

L'agrément des entreprises

- Service d'aide aux riverains
- Les riverains
- Les entreprises

2

Le couplage avec le thermique

- Club des entreprises

1

L'agrément des entreprises

1

Pour le service d'aide aux riverains

Un produit adapté

- Assurance que l'entreprise propose et pose un produit adapté à la problématique acoustique ou thermique

Une entreprise fiable

- A jour de cotisations sociales
- A jour d'assurances biennale, décennale et R.C.
- Contrôle de la qualification des poseurs

Entreprise unique

- = facture unique
- L'entreprise de menuiserie (plus gros lot) est entreprise pilote, elle répond pour tous les lots (isolation, placo, ventilation, électricité..) et assure la coordination des travaux

Respect de la concurrence

- Répercussions des économies d'échelles
- Optimisation des coûts

L'AGREMENT DES ENTREPRISES

Présentation Jean Luc GARCIA responsable du service d'aide aux riverains Lyon Saint-Exupéry

1

Pour les riverains

Un produit adapté

- Le riverain n'est pas technicien, cela lui donne l'assurance que l'entreprise propose et pose un produit adapté à la problématique acoustique ou et thermique

Une entreprise fiable

- Garantie de la fin des travaux
- A jour d'assurances biennale, décennale et R.C.

Entreprise unique

- = devis global et facture unique
- L'entreprise de menuiserie est pilote, elle répond pour tous les lots (isolation, placo, ventilation, électricité..) et assure la coordination de l'ensemble des travaux

Respect de la concurrence

- Répercussions des économies d'échelles
- Optimisation des coûts

L'AGREMENT DES ENTREPRISES

Présentation Jean Luc GARCIA responsable du service d'aide aux riverains Lyon Saint-Exupéry

1

Pour les entreprises

L'AGREMENT DES ENTREPRISES

Un volume d'affaires

- Assurance d'un certain volume d'affaires si respect des conditions et du jeu de la concurrence.
- Assurance du règlement dans un délai raisonnable.
- Économie sur la recherche du prospect.
- Regroupement des chantiers sur un secteur restreint.

Club des entrepreneurs

- Un groupe de réflexion et d'échanges sur:
 - L'évolution des matériaux
 - Évolution de la réglementation
 - Évolution des pratiques professionnelles
 - Boite à idées

Présentation Jean Luc GARCIA responsable du service d'aide aux riverains Lyon Saint-Exupéry

2

Le couplage avec le thermique

Le club

Du bon sens

Exemples:

- Sur les vitrages, augmenter le vide d'air de 12^{m/m} à 16 l'incidence de prix est tellement infime qu'elle n'est pas répercutée.
- Pour l'installation d'une V.M.C. simple flux proposer une double flux moyennant la différence de prix hors TNSA
- Proposer dès la fabrication la pose de film ou de traitement des vitres pour répondre aux exigences thermiques moyennant la plus value hors TNSA.

Ces plus values peuvent être prise en charge par le crédit d'impôts économie d'énergie.

Présentation Jean Luc GARCIA responsable du service d'aide aux riverains Lyon Saint-Exupéry