

Guide de la rénovation

Faisons de vos
chantiers un succès

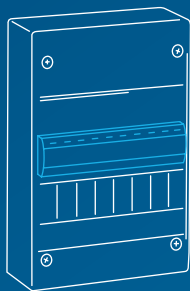


:hager

Avec vous, pour vous.

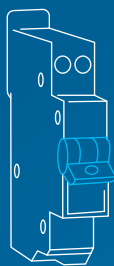
Depuis 65 ans, le conseil et l'accompagnement des installateurs électriciens sont au cœur de nos préoccupations. Et chaque jour, avec nos clients et nos partenaires, nous créons des solutions simples, évolutives et intelligentes pour plus de sécurité, de confort et de bien-être.

Quelques dates clés de notre histoire



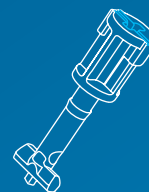
1970

Hager conçoit le coupe-circuit rotatif modulaire.



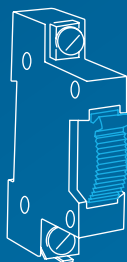
2005

Hager réinvente le coffret gamma et ses innovations : rails déclipables, bornier SanVis, etc.



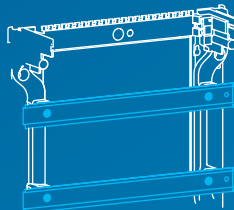
1963

Hager invente le coffret électrique moderne.



2003

Hager invente le disjoncteur SanVis.



2014

Hager invente la solution de fixation quickfix.



Au sommaire, les arguments de votre réussite

Ce guide de la rénovation est pour vous. Nous avons l'ambition de vous aider à développer votre business, de vous donner des conseils et de partager une méthodologie pour gagner des clients et optimiser vos chantiers.

Rénover complètement

Page 06



- Les points clés d'une rénovation complète.
- Les groupements d'entreprises, de précieux alliés.
- Respectez la norme, sécurisez vos clients.

Rénover partiellement

Page 12



- Les points clés d'une rénovation partielle.
- Les conseils des électriciens elexium.
- Optimisez la consommation d'énergie de vos clients.

Agrandir un habitat existant

Page 18



- Les points clés d'un agrandissement.
- L'e-mobilité, un sujet d'actualité.

Trouver la solution pour chaque rénovation

Page 22



- Les solutions Hager.
- Présentez facilement les solutions Hager à vos clients.

Développer son entreprise

Page 30



- Adoptez une démarche commerciale efficace.
- Optimisez votre chantier et maîtrisez vos marges.

L'accompagnement Hager

Page 34



- Toujours à vos côtés, pour vous accompagner.
- 10 centres de compétences en France.

La rénovation, un marché porteur

En 2020, une étude du CSA Research* révèle que 73 % des Français ont fait des travaux de rénovation ces trois dernières années et 37% envisagent de faire des travaux cette année. Preuves que la rénovation est un marché toujours en développement. 50 % de la population affirme vouloir entreprendre des travaux de rénovation prochainement. Avec les confinements successifs, les Français ont pris conscience de l'importance de se sentir bien chez eux. Certains ont d'ailleurs transformé leur budget vacances en budget rénovation.

Pourquoi les Français font-ils des travaux de rénovation ?

52 %

pour améliorer leur confort

32 %

pour éviter la vétusté

24 %

pour réduire leur facture énergétique



* Étude CSA Research pour Cofidis France, réalisée par questionnaire auto-administré du 16 au 20 mars 2020 auprès d'un échantillon représentatif de 1 008 Français âgés de 18 ans et plus, construit selon la méthode des quotas sur les critères de sexe, d'âge, de profession du répondant, de région et de taille d'agglomération.



Quel budget y consacrent les Français ?

9 550 €, c'est le budget moyen de la rénovation d'un appartement ou d'une maison. Cette moyenne varie, logiquement, avec les revenus et l'âge des Français :

1 000 €

pour les 18-24 ans

5 000 €

pour les CSP-

> 10 000 €

pour les retraités
et les CSP+



Seuls 17% des Français engagent un crédit à la consommation pour financer les travaux.

Près d'un tiers des sondés évoquent cependant le manque de trésorerie comme frein principal.

Rénover complètement



Donner une seconde jeunesse à un habitat existant est souvent synonyme de chantier complexe, mais aussi très captivant! Suivez les astuces...

Rénover complètement

Les points clés d'une rénovation complète

01

Découvrez précisément les besoins du client

Un investisseur qui rénove pour louer, un couple qui restaure de l'ancien pour créer des chambres d'hôtes, une famille qui transforme sa maison pour la moderniser, autant de clients, autant de projets différents. L'investisseur pourra vouloir rénover à moindre coût, d'autres auront pour objectif d'optimiser leur consommation énergétique, d'autres encore de gagner en confort et en espace. Écoutez vos clients. Prenez le temps d'interroger leur mode de vie et même la façon dont ils envisagent le futur de leur bien. Aidez-les à formuler leurs envies.

03

Coordonnez-vous avec les autres artisans

S'il n'y a pas de maître d'œuvre, interrogez votre client sur le planning de travaux des autres corps de métier en début mais aussi en cours de chantier et faites ainsi face aux imprévus de planning.

02

Explorez scrupuleusement la maison

Rares sont les biens à rénover qui sont aux normes. Tableaux en porcelaine, fils en coton, on remonte parfois dans le temps! Claude Tyrionnet, électricien dans les Ardennes, est spécialisé dans les maisons très anciennes:

“Il faut avoir une connaissance spécifique du bâti pour se lancer dans ce type de rénovation. Je visite beaucoup de maisons. Et sur chaque projet je fais un relevé des pièces point par point. Je regarde la maison sous toutes ses coutures. Parfois c'est une journée entière de travail mais au moins je réfléchis et je gagne du temps pour la suite”.

Pour gagner encore un peu de temps, demandez si le Diagnostic de Performance Énergétique a été réalisé.

Rénover complètement



Rénover l'ancien, un défi motivant

“ J’aime relever les défis. C’est pour ça que j’aime les projets de rénovation complexe. Passer de la gaine derrière un placo, très peu pour moi. Je préfère passer mes journées à faire une saignée dans un mur en briques d’une maison ou d’une fermette en torchis que d’encaster 20 interrupteurs dans un placo.”

Johann Reuillon, électricien elexium en Sologne.

gallery, l’art d’évoluer avec vous

Découvrez notre gamme d’appareillage mural qui allie innovation et design et est parfaitement adaptée à un chantier de rénovation.

- Un choix parmi 28 coloris et matières et une multitude de fonctions.
- Une possibilité de passer d’un va-et-vient à un bouton poussoir avec la même référence.
- Des commandes connectées disponibles (Bluetooth, radio ou KNX).



Scannez pour
en savoir plus.
hg.news/fr/gallery



Les groupements d'entreprises, de précieux alliés

Vous avez sûrement déjà l'habitude de travailler avec des artisans dont les métiers sont complémentaires au vôtre. Mais saviez-vous que vous pouvez aller plus loin que ces alliances informelles ?

Le Groupement Momentané d'Entreprises (GME)

Il vous permet de créer pour un chantier précis, une offre commune et une méthodologie de gestion du chantier. Une fois le chantier terminé, le GME disparaît. Ce groupement est purement technique et permet de répondre ensemble à des marchés que vous n'auriez pas pu obtenir individuellement et éviter ainsi la sous-traitance.

L'Entreprise Générale de Bâtiment

Il est la forme la plus aboutie des groupements de commercialisation, dans le sens où il s'agit d'une société qui exerce plusieurs activités liées à la construction, souvent qualifiée "tous corps d'état" et qui va gérer complètement la création des bâtiments.

La coopérative

Le groupement d'entreprises peut aller jusqu'à la coopérative. On sort là du groupement d'intérêt purement commercial pour aller à la collaboration et à la mutualisation des achats, de la commercialisation, des investissements en outils productifs, etc.



Vos motivations à rejoindre ou à créer un groupement peuvent être multiples : sortir de l'isolement, aller vers de plus grands chantiers, mutualiser vos achats... À vous de trouver la formule qui vous convient.

Rénover complètement

Respectez la norme, sécurisez vos clients

Sur 27 millions de logements en France, l'Observatoire National de la Sécurité Électrique (ONSE) estime que 7 millions de logements sont à risque. 2,3 millions présentent un danger lié à la vétusté des installations électriques. Mettre aux normes est un enjeu majeur de la rénovation des logements.



85%

des installations électriques de plus de 15 ans présentent des anomalies électriques.

25 à 35%

des incendies ont pour origine une défaillance électrique.

Pour la vente d'un logement

Depuis le 1er janvier 2009, la vente de tout logement doit faire l'objet d'un Diagnostic Électrique Obligatoire (DEO) dans le cas où l'installation électrique a plus de 15 ans. L'état de l'installation électrique fait partie des pièces obligatoires à fournir lors de la signature de la vente d'un logement.

Pour la location d'un logement

Cette obligation s'applique aussi à la location des logements, vides ou meublés (Décret 2016-1105 du 11 août 2016). Depuis le 1er juillet 2018, chaque propriétaire a l'obligation de réaliser Le Diagnostic Électrique Obligatoire (DEO) pour chaque nouveau bail. L'état de l'installation électrique doit être intégré dans le diagnostic technique annexé au contrat de location lors de sa signature ou de son renouvellement.



Focus: la norme NF C 15-100

La norme NF C 15-100 regroupe les nouvelles dispositions réglementaires et normatives applicables dans les installations électriques des locaux privatifs à usage d'habitation. Elle détaille, pièce par pièce et fonction par fonction, toutes les normes minimales à suivre pour les travaux de rénovation.

5 dispositions minimales de sécurité

- Les volumes de sécurité dans les locaux contenant une douche ou une baignoire.
- Les dispositifs différentiels à haute sensibilité <30 mA (interrupteurs différentiels).
- La protection des circuits contre les surintensité.
- L'appareillage (quantitatif par circuit, par pièce, fixation...).
- L'ETEL (Espace Technique Electrique du Logement) intégrant la GTL (Gaine Technique Logement).
- L'autocontrôle des installations électriques.



Téléchargez le guide
normatif Hager.

hg.news/fr/norme-nfc15100

gamma+ la solution complète pour la distribution électrique résidentielle

Découvrez nos coffrets de distribution et de communication, GTL et accessoires associés.

- Une association solide et esthétique entre GTL, bacs d'encastrement, réhausse et coffrets avec la fixation quickfix (un quart de tour suffit).
- Une souplesse de câblage avec la traverse équipée de borniers de terre SanVis et des rails DIN déclinables.



Scannez pour
en savoir plus.

hg.news/fr/gamma

Rénover partiellement

**Comment adapter intelligemment
une installation électrique existante
aux nouveaux besoins de vos clients?
Découvrez nos conseils pour faire la
différence auprès de vos prospects!**



Les points clés d'une rénovation partielle

Une nouvelle cuisine, l'aménagement de combles, la transformation d'une pièce, la pose de nouveaux chauffages, des installations pour assurer le maintien à domicile, les typologies des petits projets de rénovation sont nombreuses, nous vous proposons quelques astuces.

01

Écoutez vos clients et conseillez-les

Prenez le temps lors de votre premier rendez-vous d'écouter vos clients, de comprendre leurs besoins, de découvrir leur mode de vie. Laissez-les parler, ne soyez pas pressé. Vous identifierez rapidement les solutions que vous pourrez leur apporter. À vous de les conseiller.



02

Faites un premier diagnostic de l'installation

Direction le tableau électrique! Vous devez avoir une idée précise de l'état actuel de l'installation. Informez votre client des risques et des dangers éventuels de son installation et expliquez-lui ce que vous devez faire pour la mettre aux normes.

03

Montrez-leur ce que vous pouvez faire

Votre book et vos valises produits sont vos meilleurs alliés. Vos clients veulent améliorer leur confort au quotidien? Proposez-leur l'ajout de prises USB dans les chambres et le salon ou l'installation de micromodules pour piloter les lumières, les volets, les objets connectés de la maison. Ils veulent moderniser leur appartement ou leur maison? Montrez-leur des exemples d'interrupteurs qui donneront de la personnalité à leur intérieur. Pensez également à leur montrer votre savoir-faire en répertoriant vos photos de chantiers dans un showroom virtuel, fonctionnalité disponible dans l'app Hager Ready.

Vos clients souhaitent sécuriser leur domicile? Rien de plus simple avec l'alarme radio connectée Hager, qui s'installe simplement et sans travaux.

Rénover partiellement

Les conseils des électriciens elexium

Un électricien elexium est un professionnel labélisé par Hager, sélectionné à la fois pour sa compétence technique et sa capacité à proposer des solutions adaptées aux besoins et au mode de vie de ses clients.

01

Les Français en télétravail : de nouvelles opportunités

“J’ai beaucoup d’appels liés au télétravail depuis mars 2020. De nombreuses entreprises demandent à leurs salariés d’avoir une connexion filaire et de ne pas se connecter à leur box en wifi pour des raisons de sécurité informatique. J’ai donc de nombreuses demandes de câblage informatique filaire.”

Sébastien Haim, électricien elexium dans les Hauts-de-Seine



02

Pensez à la vente complémentaire

“Quand je suis sur un projet de rénovation, je propose toujours l’installation des volets roulants électriques à mes clients. Et quand je leur dis que c’est un atout majeur à la revente de leur appartement ou leur maison, ils n’hésitent pas longtemps.”

Claude Tyrionnet, électricien elexium dans les Ardennes



03

Ne négligez aucun projet

“Au début de mon activité, il y a maintenant 25 ans, j’ai fait un rapide dépannage chez un particulier. Il m’a rappelé rapidement dans son cadre pro, à la Direction Générale des Impôts. Cette petite réparation de quelques centaines de Francs a généré ensuite durant 15 ans, des travaux sur toute la Picardie et plusieurs millions d’euros de Chiffre d’Affaires !”

Pierre Bisiaux, électricien elexium dans la Somme

ateha, vous allez aimer rénover



Votre solution d’appareillage en saillie idéale pour la rénovation.

- Intelligent : fait partie d’un système complet qui intègre la moulure, les pièces de formes et supports.
- Propre : Recouvre l’ancienne boîte d’encastrement et cache les défauts du mur.
- Pratique : disponible en version associable ou complet.



Scannez pour en savoir plus.

hg.news/fr/ateha

Rénover partiellement

Optimisez la consommation d'énergie de vos clients

Les aides gouvernementales incitent de nombreux Français à s'engager dans des travaux de rénovation énergétique pour améliorer la performance thermique de leur logement, réduire leur facture de chauffage et plus globalement atteindre un meilleur confort.

Ces travaux de rénovation ne concernent pas seulement l'installation électrique.

La rénovation énergétique passe par :

- L'isolation des murs, des combles, des planchers (jusqu'à 25 % de la déperdition thermique).
- Le remplacement des fenêtres et porte-fenêtres (de 10 à 15 % de la déperdition thermique).
- Le remplacement ou l'amélioration du système de chauffage et de production d'eau chaude.
- L'amélioration de la qualité de l'air par la ventilation.
- Le passage aux énergies renouvelables.

Pour ces projets de rénovation, les clients ne contactent pas forcément leur électricien. D'où l'importance de connaître et de travailler avec des artisans de différents corps de métier qui vous permettront d'assurer un chantier complet au client.



Focus: plan France Relance

Pour accélérer la transition écologique, la France a débloqué une enveloppe de 6,7 milliards d'euros destinée à la rénovation énergétique des bâtiments. 2 milliards d'euros concernent la poursuite du dispositif MaPrimeRénov' et permettent aux particuliers propriétaires (sans limite de revenus) de faire réaliser des travaux de rénovation énergétique à moindres frais ; une belle opportunité pour vous, professionnel de l'électricité.

Rénovation énergétique et installation électrique

Lors des travaux de rénovation, pensez à proposer à vos clients une solution d'automatisation en complément de leur installation existante pour mieux gérer leurs consommations d'électricité (chauffage électrique, éclairage, volets roulants...) et sans gros travaux à prévoir!

Les solutions connectées

En fonction de votre chantier et du besoin de vos clients, proposez la solution connectée adaptée. La gestion ou automatisation des éclairages, du chauffage ou d'autres équipements électriques peut facilement leur permettre de réaliser quelques économies d'énergie!



Scannez pour en savoir plus.

hg.news/solution-coviva

coviva

Connectez vos clients en 100% radio, via le contrôleur domotique coviva: éclairage, ouvrants, chauffage, alarme... Le pilotage se fait par des commandes physiques (gallery radio **quicklink**), par l'application Hager coviva (local et à distance) ou bien, en vocal (Google Home et Amazon Alexa). De nombreux objets connectés sont compatibles: thermostat Tado°, caméras Netatmo...

Connectivité 100% radio €€€



Scannez pour en savoir plus.

hg.news/fr/gallery-bth

gallery Bluetooth

Apportez des fonctions simples dans une seule pièce et en local, sans box ni Cloud. Cette solution vous permet de proposer une mise en ambiance avec le pilotage des éclairages variables et des volets.

Connectivité par Bluetooth €



Scannez pour en savoir plus.

hg.news/fr/horloges

Horloges programmables

Offrez la possibilité de remplacer un télérupteur ou une horloge programmable pour piloter les éclairages, le chauffage ou encore l'accès à une borne de charge. Cette solution peut être pilotée par des commandes radio **quicklink** ou par smartphone grâce à l'application Hager Mood (en local) ou Hager coviva (à distance).

Connectivité par Bluetooth ou par radio quicklink depuis le tableau. €€

Agrandir un habitat existant

Extension, surélévation, aménagement de combles ou de sous-sol, création d'une véranda, ces travaux d'agrandissement nécessitent évidemment de distribuer efficacement l'énergie dans ces mètres carrés supplémentaires.

Les points clés d'un agrandissement

Les travaux d'agrandissements nécessitent le plus souvent l'installation d'un tableau électrique secondaire. Comme pour tous les projets de rénovation, interrogez votre client sur ses besoins et soyez force de propositions.

01

Quel est le type d'extension de la maison ?

Vous n'aurez pas le même projet électrique s'il s'agit d'une véranda, d'une surélévation ossature-bois ou d'une extension en charpente métallique.

03

Quel usage va-t-il faire de cette pièce supplémentaire ?

Chauffage, climatisation, VMC, internet, domotique, éclairage, laissez la technique de côté pour échanger en détail sur les besoins précis des clients.



Focus: faites-vous connaître des architectes

Les travaux de rénovation les plus importants, soit par choix des clients, soit par obligation (pour une surface de plancher de plus de 150 m²), sont coordonnés par un architecte. L'architecte a une vision globale du chantier et du parti-pris architectural qu'il a défini. Il va choisir dès la conception les artisans avec qui il veut travailler. L'architecte doit pouvoir compter sur les conseils techniques de l'artisan, et l'artisan doit pouvoir compter sur la présence de l'architecte tant au niveau des plans qu'au niveau de la gestion du chantier. Et contrairement au carreleur par exemple, l'électricien intervient très tôt dans le chantier et jusqu'à la fin.

02

Quelle installation allez-vous penser ?

Tableau électrique secondaire, cheminement de câbles, protection et commande modulaire, prise RJ45 pour le multimédia, horloge programmable, notre gamme est large et répond à tous les besoins de vos clients.

04

Faites un diagnostic global

Ces travaux d'agrandissement sont aussi l'occasion de faire le point sur l'installation électrique de toute la maison qui nécessitera peut-être une mise aux normes.



Le conseil Hager

Que vous débutiez dans la rénovation ou que vous ayez plusieurs années d'expérience, il est toujours temps de vous présenter aux architectes de votre secteur. Préparez votre book, montrez vos projets, parlez de votre savoir-faire et de vos compétences techniques. Bref, vendez-vous et proposez-leur de vous tester sur un projet.

Agrandir un habitat existant

L'e-mobilité, un sujet d'actualité



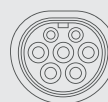
Focus: borne de charge, la nouveauté du garage

Les voitures électriques et hybrides représentent aujourd'hui 21,5% des nouvelles immatriculations. Voici donc pour les électriciens de nouveaux clients qui équipent leur garage d'une borne de charge. Lors de vos petits et grands travaux de rénovation, pensez à interroger vos clients. Peut-être faut-il anticiper l'installation d'une borne de charge en vue d'un futur achat? Et s'ils ne le savent pas encore, précisez-leur qu'ils bénéficient d'un crédit d'impôt de 30% hors frais de pose.

Borne witty, solution de charge adaptée à tous vos chantiers

Découvrez notre borne witty, la solution pratique et esthétique pour la charge des véhicules électriques.

- Une borne certifiée EV ready et ZE ready 1.4,
- Une installation flexible: en extérieur, en intérieur, mural ou sur pied.
- Légère, compacte et intégrant un gabarit de pose pour un rendu parfait.



Scannez pour
en savoir plus.
hg.news/fr/witty

Hager Ready, votre assistant digital

Peu importe le type de rénovation, maîtrisez votre chantier du bout des doigts avec l'app Hager Ready! Du premier contact avec votre client à la réception du chantier, 7 étapes :

01

Préparez votre rendez-vous.

02

Eveillez votre client et valorisez votre expertise.

03

Faites votre relevé de chantier.

04

Lancez la création automatique de votre tableau.

05

Générez vos étiquettes de repérages, la liste du matériel.

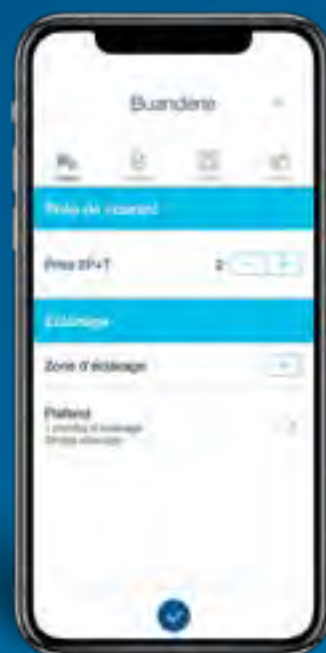
06

Accédez à l'assistance Hager.

07

Enrichissez vos références dans votre showroom virtuel.

Et à tout moment, accédez au catalogue et à la documentation Hager.



Hager Ready
disponible gratuitement,
sans achat in-app, sur
Apple Store et Google Play.



Scannez pour en savoir plus sur Hager Ready.
hg.news/fr/hager-ready



Trouver la solution pour chaque rénovation







01

02



04

03



05



01

gamma+, coffret de distribution

- Le best-seller du coffret électrique résidentiel en France.
- Une solution complète pour la distribution électrique.
- Une mise en œuvre ingénieuse avec le système de fixation quickfix.
- Une installation facile et pro avec l'app Hager Ready.

02

gamma+, coffret de communication

- Une harmonie parfaite avec le coffret de distribution et la goulotte GTL.
- Un brassage facilement accessible par l'utilisateur.
- Une réserve de 100mm pour accueillir facilement la fibre.

03

ateha, système de moulures et appareillage mural

Moulures

Du sol au plafond, dans tous les espaces de vie, ateha dissimule et protège les câbles en toute discrétion.

Pièces de formes

Angles variables, té de dérivation... tous les accessoires vous permettent de respecter la NF C 15-100 et de rendre un chantier impeccablement rénové.

Appareillage en saillie

Pratique et intuitif à installer avec sa version complète, l'appareillage ateha s'intègre parfaitement dans la moulure.



ateha

Vous allez aimer rénover.

04

coviva, contrôleur domotique connecté

Enrichissez vos chantiers et connectez vos clients à leur habitation! La solution domotique radio coviva permet d'automatiser toute la maison sans câblage ni modification de l'installation électrique. Eclairage, ouvrants, chauffage... tout est gérable depuis l'application smartphone tant pour le paramétrage que pour le pilotage.

05

witty, les solutions de charge pour véhicule électrique

- Un choix parmi plusieurs solutions de charge pour répondre au besoin spécifique de vos clients.
- Une mise en œuvre facile et rapide.
- Une utilisation intuitive et sécurisée, économique et performante.

appareillage mural, la signature de vos chantiers



essensya

L'essentiel pour l'habitat.



gallery

L'art d'évoluer avec vous.



1930

Le charme intemporel.



cubyko

Parfaitement étanche.



Scannez pour en savoir plus sur nos solutions.

hg.news/fr/solutions-lgt-ind

Trouver la solution pour chaque rénovation

Présentez facilement les solutions Hager à vos clients

01

Comment présenter simplement la marque Hager à vos clients ?



Une entreprise familiale

Les fondements de l'entreprise Hager Group ont été posés en 1955 par deux frères, Hermann et Oswald Hager, et leur père Peter. Jusqu'à aujourd'hui, Hager Group reste une entreprise indépendante gérée par les membres de la famille Hager, son dirigeant actuel étant Daniel Hager. Le siège se situe à Blieskastel en Allemagne. La forme juridique de l'entreprise est la société européenne, ce qui souligne tant les racines européennes que l'attachement à la diversité culturelle. Hager Group est aujourd'hui présent dans le monde entier : 11 500 collaborateurs dans plus de 120 pays.



Made in France

La plupart des produits Hager, vendus sur le marché français, sont conçus, fabriqués et assemblés en France : 5 sites dédiés à la production d'appareillage modulaire et de système domotique sont répartis sur toute la France.



Leader sur le tableau électrique résidentiel

En France, Hager est présent dans 1/3 des foyers avec le tableau électrique : de quoi appuyer l'expertise et la qualité des solutions que nous proposons en termes de distribution de l'énergie. Une installation sûre et durable pour permettre à vos clients de gagner en sécurité et en confort.

02

En parlant de tableau électrique...

Faites preuve de pédagogie et expliquez de manière simple le fonctionnement d'un tableau électrique et l'importance d'avoir une installation sécurisée pour les biens et les personnes.

Exemple : votre tableau électrique est le cœur de votre installation. Il assure la répartition et la protection de tous vos circuits électriques. Il regroupe les produits contribuant à votre propre confort et aux économies d'énergie. Choisir un tableau électrique de qualité permet d'assurer sérénité et confort au sein de votre habitat sur le long terme.



Retrouvez les infos utiles sur le tableau électrique Hager pour vos clients.
hg.news/fr/tableau



03

Les solutions complémentaires



Les interrupteurs et prises

Proposez des finitions basiques pour les pièces moins visitées (salle de bain, chambre...) et qualitatives pour les pièces de vie (salon, séjour, cuisine...) en fonction de l'enveloppe budgétaire de votre client. N'hésitez pas à aborder l'aspect déco! Au-delà des finitions, vos clients n'ont pas forcément la connaissance du panel de fonctions à leur disposition (prise USB, variateur...): glissez quelques idées à l'occasion.



Téléchargez la documentation pour présenter notre gammes d'interrupteurs et prises gallery à vos clients.
hg.news/fr/doc-gallery



Les bornes de charge

Donnez l'idée à vos clients... Peut être n'ont-ils pas encore de véhicule électrique... Pour autant, vous pouvez glisser quelques mots sur votre expertise pour l'installation de borne de charge!



Retrouvez les infos utiles sur la borne de charge Hager pour vos clients.
hg.news/fr/borne



La maison connectée

Offrez la possibilité à vos clients de connecter leur maison facilement et de manière évolutive! Le contrôleur connecté coviva offre un écosystème complet permettant de gérer un grand nombre d'équipements électriques. Comment en parler simplement à vos clients?

- Parlez d'usages concrets: centralisation des volets et des éclairages, gestion d'alarme, automatisation du fonctionnement du chauffage, compatibilité avec des objets connectés...
- Rassurez sur la technologie, la mise en œuvre et l'évolutivité: sécurité des données, fiabilité des équipements électriques, pas de gros travaux à prévoir (technologie radio) et possibilité d'évolution.
- Valorisez la maison connectée: un coût à l'achat mais surtout un investissement avec une vraie plus-value pour le bien immobilier de votre client.



Proposez une démonstration du fonctionnement de coviva avec notre simulateur en ligne.
coviva.hager.com/fr



La sécurité radio

Que ce soit pour son entreprise ou son domicile, accompagnez votre client dans son projet de sécurisation avec l'alarme radio connectée Hager. Proposez-lui une solution fabriquée en France, rapide à installer, et très facile à piloter, notamment depuis l'application smartphone.



Retrouvez les infos utiles sur l'alarme Hager pour vos clients.
hg.news/fr/alarme

Développer son entreprise

Claude Tyrionnet concrétise 100% de ses devis. Oui, vous avez bien lu. 100 %. Le tout, sans apporteur d'affaire, uniquement via le bouche-à-oreille. Nos conseils pour améliorer votre taux de transformation de devis.



01

Restez informé et maintenez votre niveau d'expertise

Les normes changent, de nouveaux produits arrivent sur le marché (borne de charge, maison connectée, fibre optique ...), informez-vous régulièrement des nouveautés. Pensez également aux formations qui pourraient améliorer vos affaires : technique de vente, management, gestion, communication. Et aujourd'hui, tout ça peut se faire en ligne.

02

Construisez votre réseau d'apporteurs d'affaire

Les architectes et les autres artisans sont d'excellentes sources de nouveaux projets pour un électricien. Un projet de rénovation ne démarre pas forcément par des travaux d'électricité, alors faites-vous connaître de ceux qui travaillent eux aussi dans la rénovation.

03

Soignez vos avis et vos recommandations

Visez les étoiles : vos avis sur internet sont importants. Ils influencent largement le choix d'un client lors d'une recherche pour un dépannage ou un projet. Et dans la vraie vie, c'est le bouche-à-oreille qui reste votre meilleure publicité, alors soignez votre relation client.

04

Considérez les petits projets

Le moindre petit problème électrique peut mener à un plus grand projet, soit parce que le dépannage nécessite plus de travail que ce que le client imagine, soit parce que la prochaine fois il pensera à vous ou vous recommandera.

05

Soignez le premier rendez-vous

Vous n'avez pas deux chances de faire une première impression ! Pour un projet de rénovation, partielle ou totale, le premier rendez-vous se fait systématiquement au domicile du client. Prenez votre temps : écoutez ses besoins, posez-lui des questions, faites un tour précis de la maison ou de l'appartement, partagez votre vision des choses et expliquez ce que vous pouvez faire.

06

Valorisez vos références chantiers

Pensez à prendre des photos au fil des projets : des avant/après pris sous le même angle, des détails, des projets d'exception... Pour l'outil c'est vous qui voyez : sur votre tablette ou votre ordinateur, en format book papier ou sur votre site internet. Vos photos rassurent le client, montrent votre expertise et lui donnent des idées.

07

Soyez franc sur les budgets

N'esquivez pas le sujet. Dès le premier RDV, vous pouvez demander à votre client son budget ou lui donner une première enveloppe en fonction de ce que vous comprenez du projet. Puis, revenez lui présenter votre devis. Il doit être détaillé et expliqué au client.

08

Respectez vos plannings... ou prévenez vos clients

Pas toujours facile de respecter les plannings et les décalages ne sont pas toujours de votre fait. N'oubliez pas de vous coordonner avec les autres corps de métiers pour être au courant de leur avancement. Et si le chantier prend du retard, appelez votre client et expliquez-lui gentiment. Ça va mieux en le disant.

09

Soignez la réception de chantier

C'est un beau moment que celui de la fin des travaux : votre client est content de voir son nouveau chez lui et vous avez la fierté du travail accompli. Expliquez-lui si vous ne l'avez pas fait en cours de chantier ce que vous avez fait, sans entrer dans les détails techniques. C'est le moment de lui demander si vous pouvez prendre des photos !

Optimisez votre chantier et maîtrisez vos marges

Trouver des projets de rénovation et les signer, c'est très bien. Travailler votre rentabilité pour assurer la pérennité de votre entreprise, c'est encore mieux. Voici nos 4 conseils pour optimiser vos chantiers et maîtriser vos marges.

01

Nouez une relation privilégiée avec les autres artisans et vos distributeurs

Un chantier c'est une équipe et plusieurs corps de métiers. Il faut se coordonner parce que le temps, c'est de l'argent. Et dans la même idée, privilégiez des distributeurs qui sont à proximité.

03

Soignez vos ventes complémentaires en début et fin de chantier

La relation client ne se limite pas à la signature du devis et à la réception des travaux. Echangez avec vos clients en cours de chantier pour leur proposer des plaques décoratives, des luminaires... et améliorer encore leur projet.

02

Maîtrisez précisément votre stock de matériel et faites les bons choix

Le stock matériel a un coût. Il faut garder un œil sur son stock pour avoir suffisamment de matériel sans avoir à courir chez son revendeur pour du cheminement de câble en plein chantier. Nous vous conseillons d'avoir du matériel de base pour 3 chantiers. Pensez également à vérifier régulièrement les variations de prix pour adapter vos devis.

04

Entourez-vous d'un bon expert-comptable

L'expert-comptable est un vrai allié dans la gestion de votre entreprise, surtout si vous avez peu de notions de compta-gestion. Il doit vous aider à travailler vos prix de vente et à rectifier le tir sur vos devis si vos marges sont trop faibles et donc votre rentabilité insuffisante.



“ Je ne réfléchis pas devis par devis. Certains chantiers permettent de belles marges, d'autres moins. Je cherche plutôt un équilibre au trimestre. Et je demande tous les 3 mois à mon comptable de me sortir ma marge pour vérifier. ”

Dominique ROESLER, électricien elexium dans le Puy-de-Dôme.



Construisez des devis clairs et efficaces

Un bon devis est un devis signé! Voici quelques conseils pour bien vous y prendre:

- En introduction, rappelez les caractéristiques de la demande et le type de travaux souhaités. Vous rassurez ici le client en lui montrant que vous avez bien compris son projet et ses besoins, sans entrer dans la partie technique.
- Listez vos préconisations et précisez quelles en seront les bénéficiaires. Vous avez votre propre point de vue sur ce qu'il faut faire pour répondre aux besoins de vos clients. Dites-leur.
- Pour chacune des solutions que vous proposez, mettez un prix global puis détaillez mais sans citer les références produits.
- Mettez en option ce qui va au-delà des besoins exprimés par le client.
- En conclusion, présentez rapidement les avantages de travailler avec vous, les garanties que vous assurez. Ces conseils sont issus de la formation Hager "Professionnalisez votre démarche commerciale au service de votre entreprise".



Scannez pour en savoir plus sur l'offre de formations Hager.
hg.news/fr/formation

Pour éditer un devis au plus juste, nous proposons gratuitement une bibliothèque Hager composée de 1200 ouvrages, clé en main et compatible avec les principaux logiciels de devis du marché.



Téléchargez gratuitement les ouvrages Hager pour votre logiciel de chiffrage.
hg.news/fr/ouvrages



Toujours à vos côtés, pour vous accompagner



Assistance locale

Nous sommes là où vous êtes. Bénéficiez de l'aide de nos experts à tout moment de votre projet, nos équipes commerciales et techniques en région sont là pour vous.

help.hager.fr

Retrouvez les tutoriels de mise en service et les aides techniques dans notre rubrique d'assistance en ligne help.hager.fr.

Hager explore

Profitez de notre service formation pour maîtriser nos solutions de A à Z.

Rendez-vous sur notre site

Retrouvez l'ensemble de nos solutions, actualités et documentations sur hager.com/fr.



Guide des installations à puissance surveillée

Découvrez notre guide dédié pour concevoir simplement et efficacement vos tableaux électriques en branchement à puissance surveillée.



Téléchargez le guide des installations à puissance surveillées Hager.

hg.news/fr/guide-puissance-surveillee

Rejoignez-nous sur nos réseaux

 facebook.com/groups/HagerPros

 linkedin.com/company/hager-france

10 centres de compétences en France

01

**Nord – Pas-de-Calais – Normandie
Champagne – Picardie**

Lille

Synergie Park
10 ter rue Louis Neel
59260 LEZENNES
Tél. 03 20 61 97 97
cdc.nord@hager.fr

02

**Centre – Pays-de-Loire – Maine
Anjou – Bretagne**

Nantes

Parc Tertiaire du Vieux Moulin
2 rue du Tyrol
44240 LA CHAPELLE-SUR-ERDRE
Tél. 02 40 52 24 24
regionouest@hager.fr

03

Ile-de-France

Paris

Centre de compétences Hager SAS
20 rue Troyon
75017 PARIS
Tél. 01 44 77 55 44
idf@hager.fr

04

Alsace – Lorraine

Nancy

Parc d'activités - Nancy Brabois
20 allée de la Forêt de la Reine
54500 VANDŒUVRE
Tél. Alsace 03 88 79 37 38
Tél. Lorraine 03 83 44 33 11
lorraine@hager.fr

Siège social

Hager SAS

132 boulevard de l'Europe - B.P. 78
67212 OBERNAI cedex
Tél. 03 88 49 50 50

Océan Indien

La Réunion

36 route de l'Esperon
97435 SAINT-GILLES LES HAUTS
Tél. 02 62 34 72 66

Anthony Coz
Tél. 06 92 20 88 02
anthony.coz@hager.fr

05

**Bourgogne – Franche-Comté
Dijon**

Parc Valmy
8a rue Jeanne Barret - Bât. E
21000 DIJON
Tél. 03 80 73 90 20
bourgogne@hager.fr

06

**Aquitaine – Charente – Limousin
Bordeaux**

Bâtiment 4 - Hall 4
198 avenue Haut Lévêque
33600 PESSAC
Tél. 05 56 47 93 43
aquitaine@hager.fr

07

**Rhône – Loire – Auvergne – Alpes
Lyon**

Parc technologique de Lyon
4 place Berthe Morisot
69800 SAINT-PRIEST
Tél. 04 72 81 20 20
rhone@hager.fr

Océan Pacifique

Nouvelle-Calédonie

4 rue Edouard Pentecost
N'Géa
98800 NOUMEA

Gérald Benarros
Tél. 06 87 99 65 31
gerald.benarros@hager.fr

08

**Midi-Pyrénées
Toulouse**

ZAC des Ramassiers
10 allée Aristide Maillol
31770 COLOMIERS
Tél. 05 61 71 51 51
sud.ouest@hager.fr

09

**Provence – Languedoc – Roussillon
Aix-en-Provence**

235 rue Louis de Broglie
13090 AIX-EN-PROVENCE
Tél. 04 42 37 93 89
provence@hager.fr

10

Côte d'Azur

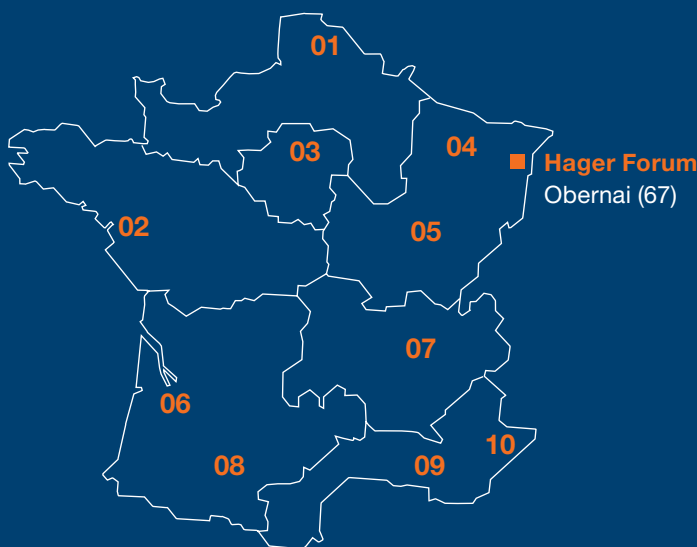
Nice

Buropolis III
1240 route des Dolines - B.P. 58
06560 VALBONNE
Tél. 04 93 65 25 25
cote.azur@hager.fr

Antilles – Guyane

Martinique

James Nony
Tél. 06 96 90 96 60
james.nony@hager.fr





Hager SAS

132 boulevard d'Europe
BP78 – 67212 OBERNAI CEDEX

hager.com/fr



QZD776aF21