



ASSURANCES PROFESSIONNELLES

RELATION AVEC LE GARANT

**Comment transformer la relation
garant en partenariat**

en cette période de reprise progressive
mais dans un horizon prévisionnel encore incertain ?

Livre blanc



INTRODUCTION ³

Chapitre 1 - De la confiance à la prudence : le nouveau visage du garant en temps de crise **5**

Le contexte économique d'hier et d'aujourd'hui	6
Le garant d'avant : un partenaire confiant	7
Le garant d'aujourd'hui : un partenaire prudent	7
Le garant de demain : un partenaire exigeant	8

Chapitre 2 - Les stratégies d'interaction avec les garants pour une collaboration réussie **10**

Comprendre les attentes du garant	10
Instaurer un rapport de confiance	11
Les points de vigilance pour une interaction réussie	12
Comment aborder les sujets sensibles ?	12
Le rôle de l'expert-comptable dans la relation avec le garant	13

Chapitre 3 - Un accompagnement de référence : le positionnement exclusif et différenciant de Verspieren **14**

Le conseil : plus qu'une simple mise en relation	14
Un accompagnement tout au long de la relation	15
Réduction de la charge administrative : un gain de temps et d'efficacité	16
Défense, protection et sécurisation du client : un rôle polyvalent.....	17
L'audit financier et technique : un outil précieux.....	18



CONCLUSION ¹⁹



Si l'on devait décrire le secteur de la construction de maisons individuelles en un mot, ce serait « **turbulent** ».

La pandémie de COVID-19 a été le catalyseur d'une série de crises économiques et sociales qui ont touché de nombreux pays, et le marché immobilier, souvent considéré comme un baromètre de la santé économique d'un pays, n'a pas été épargné. Au contraire, il est devenu le théâtre d'une instabilité sans précédent, non seulement en France, mais aussi dans la plupart des grandes puissances économiques comme le Royaume-Uni, la Chine et les États-Unis.

L'un des facteurs clés de cette instabilité est la hausse des taux d'intérêt, induite par l'inflation. Cette augmentation a des répercussions directes et immédiates sur les futurs propriétaires de maisons individuelles. En effet, les taux d'intérêt plus élevés conjugués à des conditions d'octroi de crédit plus sévères ont rendu les crédits immobiliers moins accessibles, ce qui a conduit à une baisse de la demande pour les nouvelles constructions. Les futurs propriétaires, même ceux ayant un profil financier solide, se sont retrouvés contraints de revoir leurs plans à la baisse, optant pour des propriétés plus petites ou reportant leur projet d'achat.

Mais l'impact ne s'est pas limité à ces constats. La hausse des taux d'intérêt a créé un effet boule de neige sur l'ensemble du secteur. Les constructeurs ont vu leurs coûts de financement augmenter, mettant une pression supplémentaire sur leur trésorerie déjà tendue. Dans le même temps, les garants et les assureurs sont devenus plus prudents, imposant des conditions strictes pour délivrer des garanties financières.

Toutefois, si l'environnement demeure complexe et incertain, l'année 2025 enregistre un rebond notable. La reprise est loin d'être idéale mais elle s'installe progressivement pour acter d'un retournement de mar-

ché et anticiper une reprise des ventes de l'ordre de 18%. La baisse des taux a résolubilisé les ménages et le retour du PTZ en avril 2025 a posé les bases de cette nouvelle orientation favorable.

Pour autant, les marges des constructeurs restent sous pression et l'instabilité politique française brouille l'horizon prévisionnel.

Le rôle de l'assureur et du garant est plus crucial que jamais pour accompagner cette dynamique contrastée.

Or l'accélération des défaillances des constructeurs de maisons individuelles, liée à cette polycrise post covid a rendu les garants prudents voire méfiants. S'il n'est pas toujours possible de lutter contre la frilosité - légitime - des garants. En effet, ces derniers ont été confrontés à la fois à des sinistres de fréquence et d'intensité. C'est dans ce contexte qu'il convient d'ajuster votre stratégie d'entreprise, et entreprendre les bonnes démarches pour trouver les bons partenaires au bon moment afin de pérenniser sereinement votre exploitation.

Ce livre blanc est le fruit de notre expérience en matière de protection assurantielle des constructeurs de maisons individuelles. Il vous aidera à comprendre comment le regard et les exigences du garant ont évolué dans ce contexte de crise. Vous découvrirez des stratégies pour interagir efficacement avec vos garants et leur conférer un statut de partenaire. Enfin, nous exposerons comment Verspieren Maisons Individuelles peut vous accompagner dans le développement de votre exploitation et porter vos intérêts lors des renouvellements de vos garanties financières.

BONNE LECTURE !



« Le secteur de la construction
de maisons individuelles
au cœur de la crise. »

CHAPITRE 1

DE LA CONFIANCE À LA PRUDENCE : LE NOUVEAU VISAGE DU GARANT EN TEMPS DE CRISE

Le secteur de la construction de maisons individuelles est en crise.

Il faut reconnaître qu'il ne s'agit pas d'une entrée en matière très positive, mais c'est ainsi que se qualifie l'effondrement des ventes depuis 2023 se concluant sur une année noire en 2024.

En effet, après avoir déjà touché un point bas historique en 2023, **les ventes de maisons individuelles ont continué de baisser en 2024 pour tomber à 50 800 unités pour une moyenne long terme de 125 000.**

Le temps est donc loin où l'industrie de la construction de maisons individuelles était en pleine expansion. En tant que constructeur, vous pouviez compter sur vos garants pour soutenir vos projets ambitieux, sans forcément produire des justificatifs et explications pléthoriques. L'économie était florissante et les taux d'intérêt étaient bas, créant un climat de confiance mutuelle. Mais aujourd'hui, ce tableau idyllique a cédé la place à une réalité plus sombre.

Vos garants, qui étaient autrefois vos alliés fiables, sont devenus plus prudents et frileux.

Cette nouvelle attitude n'est pas seulement un changement de cap ; elle est **le reflet d'un marché en pleine mutation, où la vigilance est devenue la nouvelle norme.**

**Le reflet d'un marché
en pleine mutation,
où la vigilance
est devenue
la nouvelle norme.**

Et si la reprise 2025 s'installe progressivement dans tout l'hexagone, les incertitudes politiques et économiques alliées à un stress post traumatique sur les sinistres récents **obligent les garants à une attitude attentiste.**



LE CONTEXTE ÉCONOMIQUE D'HIER ET D'AUJOURD'HUI

L'année 2021 a été une période faste pour le secteur de la construction de maisons individuelles. Les ventes avaient alors grimpé de 21,5%, un chiffre qui témoignait de la confiance des consommateurs, de conditions de financement avantageuses et d'un bel effet post Covid. Les taux d'intérêt étaient à des niveaux historiquement bas, ce qui a encouragé les investissements dans l'immobilier. Les constructeurs ont pu bénéficier d'un marché en plein essor, avec une demande soutenue et des marges confortables. Les projets se sont multipliés, et les carnets de commandes étaient pleins.

Cependant, cette période de prospérité a été de courte durée. En 2022, le marché a connu une chute des ventes devenue vertigineuse en 2023 et 2024.

Cet effondrement s'explique par plusieurs facteurs :



Le durcissement des conditions d'octroi de crédits

Les banques, face à une incertitude économique croissante et sous la pression des normes du Haut Conseil de Stabilité Financière (HCSF) sont devenues plus réticentes à prêter. De nombreux ménages ont donc été contraints de reporter ou de renoncer à leur décision d'achat, ce qui a entraîné une baisse significative de la demande.



La hausse du coût des matériaux et l'allongement des délais

Les prix du bois, de l'acier et du béton ont fortement augmenté, affectant directement les coûts de production. Les ruptures de stock ont perturbé les chaînes d'approvisionnement, entraînant des retards dans les livraisons et des dépassements de budget, exacerbant les problèmes liés à la gestion des chantiers et augmentant les coûts opérationnels.



La remontée des taux d'intérêt

Les taux plus élevés ont réduit la capacité d'emprunt des ménages, les écartant ainsi du marché immobilier.



Une crise immobilière sans précédent

Le secteur est entré dans une crise immobilière avec des mises en chantier qui ont chuté, et des perspectives de reprise incertaines.



La suppression du PTZ

Alors que le Prêt à Taux Zéro (PTZ) n'avait jamais subi le moindre de changement depuis 2016 c'est chose faite en 2024. Il faudra attendre le 1^{er} avril 2025 pour que les maisons individuelles redeviennent éligibles au PTZ.



La prudence est donc devenue la nouvelle norme, tant pour les constructeurs que pour les garants. En effet, les garants se sont trouvés confrontés à un risque accru et se sont montrés plus réservés dans leurs engagements, décidés à réduire leur exposition sur le marché de la maison individuelle.

Avec un marché en pleine mutation, **la flexibilité et l'adaptabilité seront les clés du succès à long terme.**

LE GARANT D'AVANT : UN PARTENAIRE CONFIAIT

Dans le passé, le secteur de la construction de maisons individuelles était caractérisé par un faible taux de défaillance et donc une fréquence de sinistres plus ponctuelle. Les projets étaient généralement menés à bien, et les risques financiers étaient relativement limités. Cette stabilité a créé un environnement favorable pour les garants, qui pouvaient compter sur une certaine sécurité dans leurs expositions. Les défaillances étaient plus rares, et quand elles se produisaient, elles étaient globalement maîtrisées sans mettre en péril l'équilibre assurantiel et financier du garant. **Ce climat de confiance a permis de tisser des relations solides entre les constructeurs et leurs garants, basées sur la réciprocité et la confiance mutuelle.**

En raison de la rentabilité du marché, la tarification des garanties était souvent adaptée, voire très compétitive, pour attirer de nouveaux clients. Cette situation a parfois conduit à une **guerre des prix entre les garants, chacun cherchant à offrir les conditions les plus attractives**. Par ailleurs, il était peu usuel pour les garants d'assortir leurs encours à des suretés.

Une situation qui contraste avec la réalité d'aujourd'hui.



284
CMistes

ont connu une
défaillance entre
janvier et mars
2024

LE GARANT D'AUJOURD'HUI : UN PARTENAIRE PRUDENT

Le contexte économique de ces dernières années a entraîné une augmentation significative des défaillances dans le secteur de la construction de maisons individuelles : +33 % au cours du 1^{er} trimestre 2024 vs 1^{er} trimestre 2023. Pour les garants, ce fût donc des sinistres de fréquence et d'intensité, les plaçant ainsi dans une position délicate. Dès lors, **les garants ont dû faire face à une augmentation importante de leurs provisions et indemnisations de sinistres**. Cette tendance a créé un climat d'incertitude et de méfiance, incitant les garants à revoir leurs stratégies et notamment sous la pression des réassureurs.

Face à cette augmentation des risques, les garants et réassureurs sont devenus nettement plus stricts dans leur politique de souscription. **Les conditions d'octroi de garanties se sont durcies, avec des critères de sélection intangibles et des processus de validation plus rigoureux**. Les garants examinent désormais les dossiers avec une attention accrue, en se concentrant notamment sur la solvabilité des constructeurs, et les risques associés tout en exigeant un suivi précis de l'état d'avancement des chantiers. Ces nouveaux paradigmes ont par ailleurs un impact inéluctable sur le renouvellement des contrats tant sur les sûretés exigées en contrepartie que sur une majoration des taux de cotisation.

LE GARANT DE DEMAIN : UN PARTENAIRE EXIGEANT

De nouvelles exigences tangibles

Avec l'effondrement des ventes de maisons individuelles et la défaillance d'acteurs majeurs de la profession, les garants se trouvent également sous pression.

La chute de leur chiffre d'affaires conjugué au coût de sinistres brut de recours a inéluctablement entraîné une baisse du résultat technique des garants impactant alors leur niveau de fonds propres.

Il convient de rappeler qu'en vertu de la Directive Solvency II, adoptée en 2022, **les sociétés d'assurance doivent en effet respecter des règles dites «prudentielles» qui les contraignent notamment à mettre en adéquation leur niveau de fonds propres avec les risques auxquels elles sont confrontées.** Ainsi, elles doivent justifier d'un capital minimum appelé marge de solvabilité. Ce capital minimum est destiné à garantir les engagements vis-à-vis des assurés et à leur permettre de faire face aux aléas inhérents à l'activité d'assurance.



Étant ici rappelé que ces sociétés d'assurance & caution sont supervisées par l'ACPR (Autorité de Contrôle Prudentiel et de Résolution), à l'instar des établissements bancaires.

C'est dans ces conditions et avec un niveau de fonds propres insuffisants que **le premier assureur des constructeurs de maisons individuelles en France s'est retrouvé sous le joug d'un plan de redressement en février 2024.**

**Le 1^{er} assureur
des constructeurs
de maisons individuelles
en France a été placé
en plan de redressement.**

Ainsi, l'ensemble des acteurs a été amené à maîtriser leur compte de résultat sans pour autant compromettre leur équilibre financier en répondant aux exigences prudentielles réglementaires.



Il convient également de souligner l'impact de la réassurance.

La réassurance, véritable outil de pilotage économique, permet aux assureurs et garants de renforcer leur solvabilité en transférant une partie de leurs risques à d'autres entités. Solvabilité II impose des exigences strictes en matière de réassurance, notamment en ce qui concerne la sélection des contreparties et la gestion des risques.



Dès lors, dans ce contexte chahuté, **les réassureurs ont exigé des arbitrages plus drastiques de la part des assureurs et garants ainsi qu'une augmentation des primes.** Cette situation globale a contraint les garants et assureurs à des ajustements tarifaires à la hausse et à encadrer résolument leurs engagements.

La révision de ces tarifs constitue bien sûr une des préoccupations pour les constructeurs qui doivent prévoir ces hausses dans leur planification financière et chercher des moyens de les atténuer, que ce soit par des négociations – difficiles - avec les garants ou par la recherche de maîtrise de charges.

Un autre défi majeur réside dans les demandes d'augmentation d'encours qui ne sont pas toujours satisfaites par les garants. Dans un marché contracté, **les garants se sont montrés réticents à augmenter leurs expositions, même lorsque les constructeurs présentent des dossiers a priori solides.**

Un effet multi garants ?

Le refus d'augmenter les encours peut mettre en péril la bonne poursuite de l'exploitation pour les constructeurs, qui peuvent se retrouver dans une situation financière difficile. Cette situation nécessite **une gestion proactive des relations avec les garants, voire une diversification et surtout une communication transparente et complète de votre documentation financière et technique.**

Une communication transparente et complète de votre documentation financière et technique.

Cet attentisme conduit également les garants à sécuriser leurs engagements par voie de sûretés en contrepartie de l'encours accordé : caution personne morale ou personnelle du dirigeant, garantie bancaire, nantissement de titres...

À noter également que **chaque garant demeure vigilant et très attentif aux modalités consenties par un ou des confrères en cas de partage de risque.**



Le rebond récent du marché va certainement se traduire comme un élément de confiance pour les garants pour renouer avec le secteur mais l'encadrement normé de souscription défini pendant cette période de crise risque subsister. ■

CHAPITRE 2

LES STRATÉGIES D'INTERACTION AVEC LES GARANTS POUR UNE COLLABORATION RÉUSSIE

Dans un contexte macroéconomique incertain, les garants occupent une place centrale dans la solidité et la pérennité d'un constructeur de maisons individuelles. Leur rôle ne se limite plus à la simple délivrance de garanties financières : **ils recherchent avant tout de la visibilité, de la lisibilité et de la confiance.**

La réussite d'un projet dépend donc en grande partie de **la qualité de l'interaction entre le constructeur son courtier expert et les garants**, interaction qui repose sur une communication claire, régulière et transparente.

COMPRENDRE LES ATTENTES DU GARANT

Les garants évaluent les constructeurs selon plusieurs critères financiers et opérationnels :



Marge brute de production

La norme sectorielle et de référence se situe aux alentours de 25%. Elle reflète votre capacité à gérer efficacement les coûts et à générer de la rentabilité.

À noter que la masse salariale constitue également un indicateur clé : elle doit être généralement comprise entre 9 et 12% du chiffre d'affaires.



Fonds propres

Leur niveau, leur équilibre et leur évolution sont attentivement scrutés. Des ratios comme fonds propres/production et fonds propres/bilan servent de repères. Une distribution excessive de dividendes est un signal négatif, et des fonds propres négatifs conduisent le plus souvent à un refus immédiat.



Trésorerie

Déterminante, elle doit être suffisante et maîtrisée. Un suivi régulier et un plan de trésorerie prévisionnel sont indispensables.



Endettement

Il doit rester proportionné aux fonds propres et reposer sur une capacité de remboursement suffisante, notamment mesurée via la capacité d'auto-financement (CAF).



Approche comptable

Les méthodes prudentes ainsi que leur pérennité sont privilégiées car elles offrent une image claire et transparente de la santé financière de l'entreprise.



Conformité technico-juridique

Au-delà des chiffres, la validité contractuelle et technique des opérations est un point de vigilance. La non conformité présente un risque indéniable tant pour vous constructeur que pour vos clients et vos partenaires assurantiels. L'adhésion à un programme de prévention, tel que QUALIT'MI, proposé par le Groupe VERSPIEREN, reste un atout pour sécuriser vos réalisations dans un environnement réglementaire et technique de plus en plus complexe.

INSTAURER UN RAPPORT DE CONFIANCE

Une collaboration réussie entre un constructeur et son garant repose avant tout sur un climat de confiance. Celle-ci doit s'ancrer dans la qualité du dossier présenté au départ, mais également se nourrir d'échanges réguliers tout au long de la relation.

La transparence est un facteur clé : prévisionnels détaillés, situations intermédiaires, carnet de commandes, audits financiers et techniques, actualisation régulière de l'état d'avancement des chantiers... Ces éléments renforcent la crédibilité du constructeur et rassurent le garant. La confiance n'exclut pas le contrôle, et le contrôle ne peut exister sans transparence.

La confiance n'exclut pas le contrôle.

Résolument attaché à la maîtrise et à la gestion de risques, le garant doit bénéficier d'informations précises et fiables. C'est dans ce cadre que la délivrance de vos garanties peut s'effectuer de manière plus fluide et responsable.



**Construisons
ensemble
sur des bases
solides**



LES POINTS DE VIGILANCE POUR UNE INTERACTION RÉUSSIE FACILITÉE PAR L'ACCOMPAGNEMENT DE VMI

► **L'analyse des comptes annuels n'est pas une simple formalité, mais un exercice de retraitement rigoureux auquel s'attachent les souscripteurs.** Toute variation d'indicateurs financiers clés peut susciter interrogations.

Il est donc crucial de travailler en étroite collaboration avec votre comptable, qui doit être impérativement qualifié sur les exigences et fondamentaux comptables spécifiques à la maison individuelle pour expliquer ces variations. En cas de tendance négative, un plan d'action détaillé doit être présenté, accompagné d'états financiers intermédiaires et de prévisions démontrant une trajectoire de redressement crédible.

► **Un plan de trésorerie robuste constitue par ailleurs le baromètre de la santé de votre entreprise.** Mis à jour régulièrement et partagé avec vos partenaires assurantiels, il témoigne de la capacité à gérer les flux financiers et à honorer les engagements.

► **L'endettement est un autre point d'attention majeur.** Il convient de communiquer l'ensemble des informations sur les emprunts (objet, capital initial, capital restant dû, annuités) et de démontrer une capacité réelle de remboursement.

Une vigilance particulière s'impose également lors d'opérations en VEFA, notamment si elles mobilisent directement des ressources de l'entreprise et encore plus, des financements issus d'un PGE. Dans ce cas, le garant examinera avec attention l'affectation des fonds, la solidité du plan de financement et la cohérence avec la capacité de remboursement.

► **En cas de dégradation d'indicateurs financiers, le garant accroît généralement son niveau de vigilance.** Cela peut se traduire par la mise en place de contrôles systématiques de marge ou par des audits réguliers, dont la préparation en amont est un facteur de réussite. La vigilance du garant n'a pour réponse que la diligence du constructeur !

NOUVEAU

► Enfin, depuis la loi ELAN, un nouveau point d'attention est apparu pour les garants : **le risque de retrait-gonflement des argiles (RGA)**. Lorsque la loi le prévoit (en zone d'aléa moyen ou fort), le respect des techniques constructives particulières fixées par l'arrêté du 22 juillet 2020, ou plus fréquemment la production d'une étude géotechnique de type G2, sera exigée afin de garantir la conformité du projet et la maîtrise du risque.

Un plan de trésorerie robuste



Baromètre de la santé de votre entreprise



COMMENT ABORDER LES SUJETS SENSIBLES ?

La relation entre un constructeur de maisons individuelles, son courtier et le garant doit être loyale, sincère et basée sur une communication ouverte. C'est essentiel pour instaurer un climat de confiance et aborder sans détour les sujets les plus délicats.

La trésorerie constitue à ce titre un élément fondamental. Le garant peut demander la transmission régulière des relevés bancaires, sur une base mensuelle ou trimestrielle.

Il est donc essentiel de disposer de ces documents et de les communiquer en toute transparence. **Si des tensions de trésorerie apparaissent, une explication détaillée doit être fournie afin de rassurer le garant.** La présentation d'un plan de trésorerie solide et précis, démontrant le caractère temporaire de la situation, constitue un moyen efficace de dissiper ses inquiétudes.

De la même façon, **tout changement dans la structure juridique de votre entreprise - cession, fusion, modification de l'actionnariat ou de la direction - doit être communiqué en amont.** Le garant doit en effet évaluer le risque associé et apprécier la pertinence de ces évolutions. Il peut exiger des explications détaillées, voire des projections quant à l'impact opérationnel. **Selon son analyse, il pourra demander des sûretés supplémentaires ou ajuster les conditions de garantie.**

Il est donc essentiel d'anticiper ces échanges en sollicitant l'appui du courtier, afin d'évaluer en amont les incidences possibles et de préparer les arguments nécessaires.



LE RÔLE DE L'EXPERT-COMPTABLE DANS LA RELATION AVEC LE GARANT

L'expert-comptable occupe une place déterminante dans la relation entre le constructeur et le garant. Les garants sont particulièrement attentifs à la méthode comptable choisie – achèvement ou avancement – et à ses impacts sur la présentation des résultats.

**L'expert-comptable,
un pilier de la relation
entre le constructeur
et le garant.**

Un accompagnement par un expert-comptable spécialisé dans la maison individuelle est donc indispensable.

Sa mission est multiple :



Assurer la conformité fiscale et comptable ;



Préparer et présenter les documents financiers attendus (états annuels, situations intermédiaires, prévisionnels, plans de trésorerie, etc.) ;



Expliquer clairement les variations observées dans les comptes (évolution d'indicateurs, changement de méthode comptable, etc.).



Une explication claire et argumentée peut suffire à lever les inquiétudes du garant et à renforcer la confiance dans la relation.

Il convient également de rappeler qu'un changement de méthode comptable d'un exercice à l'autre constitue un véritable point de vigilance pour les garants. Ce changement doit toujours être justifié, documenté et présenté avec transparence pour ne pas éveiller de doutes.

CHAPITRE 3

UN ACCOMPAGNEMENT DE RÉFÉRENCE : LE POSITIONNEMENT EXCLUSIF ET DIFFÉRENCIANT DE VERSPIEREN

Dans l'écosystème complexe des garanties financières, il est parfois difficile pour les constructeurs de s'y retrouver. C'est précisément dans ce contexte que Verspieren Maisons Individuelles intervient. **En qualité de courtier en assurance et de leader de référence sur l'activité CMI, son rôle dépasse largement la simple mise en relation avec les porteurs de risques.**

Grâce à une expérience solide du marché, un réseau étendu et une expertise métier reconnue, Verspieren Maisons Individuelles agit comme un véritable partenaire stratégique. Son accompagnement ne se limite pas à réduire les coûts ou à simplifier les démarches administratives - bien que ces aspects soient essentiels.



L'objectif est plus large :

Offrir un service sur mesure, capable d'anticiper les défis, de maximiser les opportunités et de traduire les ambitions du constructeur auprès des garants.

LE CONSEIL : PLUS QU'UNE SIMPLE MISE EN RELATION

Le conseil constitue le cœur de la démarche de Verspieren Maisons Individuelles. Fort de son expertise de courtier spécialisé, Verspieren Maisons Individuelles croit fermement au potentiel du marché et à la solidité de la profession.

Cette conviction s'est concrétisée par des actions fortes : la création d'un pôle exclusivement dédié à l'accompagnement des constructeurs de maisons individuelles et le développement de partenariats spécialisés.

L'objectif est clair : **vous offrir un service de conseil dédié qui couvre toutes les dimensions de la relation entre le constructeur et le garant.**

Évaluer en profondeur vos besoins spécifiques en garanties financières.

La première étape du processus de conseil consiste à **évaluer en profondeur vos besoins spécifiques en garanties financières.** Cette analyse prend en compte divers facteurs tels que la taille de votre entreprise, le volume des projets en cours et à venir, la santé financière, les perspectives de développement...

Pour mener à bien ce travail d'analyse stratégique, **Verspieren Maisons Individuelles s'appuie sur l'expertise de sa filiale I2SI**, société spécialisée sur ce marché, à travers un pôle dédié à l'accompagnement des constructeurs de maisons individuelles.

Au-delà de son rôle d'appui technique, **I2SI est aussi un interlocuteur direct auprès des garants, renforçant ainsi la crédibilité de vos dossiers et la qualité du dialogue avec les compagnies.**

Une fois les besoins spécifiques clairement identifiés, **Verspieren Maisons Individuelles sélectionne le garant le plus adapté en fonction de plusieurs critères :**



**Solidité financière
et réputation**



**Critères
de souscription**



**Conditions
de garantie**



**Flexibilité
de négociation**



**Pertinence
pour un partenariat durable**

L'objectif est de retenir un garant qui réponde aux besoins immédiats du constructeur tout en se positionnant comme un partenaire fiable à long terme.

UN ACCOMPAGNEMENT TOUT AU LONG DE LA RELATION

Verspieren Maisons Individuelles joue également un rôle actif tout au long de la relation, notamment en :

- **Négociant et établissant les propositions**, les contrats et les avenants en challengeant nos partenaires garants et assureurs ;
- **Sécurisant l'octroi de vos assurances techniques** ;
- **Facilitant l'accès au garant** via une analyse experte et des relations privilégiées avec chacun ;
- **Assurant le suivi de votre activité** (production, réclamations, facturations, et autres démarches administratives) ;
- **Gérant la partie administrative des chantiers** : délivrance des attestations, collecte et vérification des attestations des sous-traitants, des DOC, des PV de réception, etc ;
- **Fournissant des reportings réguliers aux assureurs et garants** afin de maintenir une communication transparente et une anticipation de risques éventuels ;
- **Prenant en charge la gestion de vos déclarations de sinistres** en amont de l'ouverture auprès de la compagnie afin d'éviter de grever votre sinistralité.



RÉDUCTION DE LA CHARGE ADMINISTRATIVE : UN GAIN DE TEMPS ET D'EFFICACITÉ

Dans le secteur de la construction de maisons individuelles, **les contraintes réglementaires et administratives sont particulièrement lourdes et chronophages**. C'est dans ce contexte que Verspieren Maisons Individuelles apporte une réelle valeur ajoutée, bien au-delà d'un simple rôle d'intermédiaire.

Verspieren Maisons Individuelles agit comme un véritable facilitateur.

Verspieren Maisons Individuelles agit comme un véritable facilitateur en optimisant les processus administratifs, permettant ainsi aux constructeurs de se concentrer sur leur cœur de métier.

L'accompagnement couvre une gamme complète de services : délivrance des attestations de garantie financière, vérification des documents transmis par les sous-traitants, gestion des pièces réglementaires liées aux chantiers...

Pour renforcer cet accompagnement et optimiser la gestion des garanties, **Verspieren Maisons Individuelles s'est engagé dans une transformation digitale** pour déployer dès juillet 2025 un nouvel outil spécialisé : SIEL. Véritable plateforme dédiée, SIEL centralise toutes vos informations, simplifie les démarches administratives et sécurise vos échanges avec les garants. Il vous offre également une vision immédiate et claire de l'ensemble de vos garanties en cours, ce qui facilite le pilotage de votre activité et l'anticipation de vos besoins. Bien entendu, VMI a associé des constructeurs référents pour construire ensemble ce nouvel outil.

Verspieren Maisons Individuelles joue également un rôle clé dans le suivi administratif des clients : gestion des facturations, traitement des réclamations et suivi des différents dossiers client. Des outils de pilotage personnalisés - tableaux de bord, indicateurs de performance - sont mis en place pour donner une visibilité en temps réel sur les relations avec les garants et assureurs.

Enfin, dans une démarche d'amélioration continue, Verspieren Maisons Individuelles s'engage à faire évoluer en permanence ses services et outils afin d'apporter toujours plus d'agilité et d'efficacité à ses clients.



DÉFENSE, PROTECTION ET SÉCURISATION DU CLIENT : UN RÔLE POLYVALENT

Verspieren Maisons Individuelles se positionne comme un défenseur actif des intérêts de ses clients, avec un engagement durable à leurs côtés, notamment lors des phases critiques comme le renouvellement des garanties.

En tant que mandataire, Verspieren Maisons Individuelles assume une obligation légale d'information, de conseil et d'assistance.

Cet engagement se traduit par la recherche de solutions adaptées et compétitives, telles que :

- **La négociation de termes plus favorables** dans vos contrats de garantie ;
- **L'identification de garants plus adaptés** à votre profil de risque ;
- **La mise en place de stratégies** destinées à améliorer votre positionnement face aux compagnies.

L'un des moments clé dans la relation avec les garants est le renouvellement des garanties. Pour sécuriser cette étape, Verspieren Maisons Individuelles anticipe systématiquement la préparation des dossiers, en analysant en amont les besoins actuels et futurs ainsi que les exigences prévisibles des garants.



Cette anticipation permet de concilier vos attentes avec les conditions posées par les compagnies, et d'éviter les mauvaises surprises de dernière minute, comme l'exigence d'une contre-garantie ou la réduction des encours.



L'AUDIT FINANCIER ET TECHNIQUE : UN OUTIL PRÉCIEUX

Dans le cadre de la gestion des risques et de diligence requise, l'audit financier et technique est souvent une exigence posée par les garants. Compte tenu des spécificités de votre profession, il constitue un prolongement naturel et précieux de l'analyse de votre documentation comptable.

L'audit est une véritable source de valeur ajoutée et un outil de pilotage de la performance.

Mais l'audit n'est pas qu'une contrainte : bien préparé, il devient une véritable source de valeur ajoutée et un outil de pilotage de la performance. **Verspieren Maisons Individuelles vous accompagne dans cette démarche pour que l'audit se transforme en levier de confiance auprès des garants et en facteur d'amélioration interne.**

Les compagnies cherchent à maîtriser les risques associés à leur engagement. **L'audit financier et technique leur offre une image claire et détaillée de la santé financière et opérationnelle de votre entreprise.**



La préparation de l'audit doit être une démarche proactive. Quelques étapes clés permettent d'en maximiser les bénéfices :



Collecte d'informations

Préparez à l'avance tous vos documents financiers et opérationnels (états financiers, contrats en cours, plans de trésorerie, carnet de commandes, CCMI, etc.) afin de présenter un dossier complet et structuré.



Travail avec l'expert-comptable

Collaborez étroitement avec lui pour analyser vos données, identifier les points sensibles et préparer des explications claires à fournir aux garants.



Revue des opérations sur le terrain

Contrôlez régulièrement la qualité, la sécurité et le respect des délais sur vos chantiers pour anticiper toute observation de l'auditeur.



Jour J

Mobilisez les membres clés de votre équipe pour répondre aux questions de l'auditeur et favorisez un échange constructif. Cela renforcera la crédibilité de votre entreprise et valorisera vos pratiques auprès des garants.

Bien préparé, l'audit financier et technique répond non seulement aux attentes des garants, mais il constitue également **un levier de performance, de rentabilité et de crédibilité pour votre entreprise.**



La relation avec les garants ne se limite plus à une simple formalité administrative : elle repose sur une interaction de qualité, fondée sur **la transparence, l'anticipation et la confiance.**

Pour les constructeurs, cela implique de présenter des dossiers solides, de disposer d'outils de suivi fiables et de savoir aborder avec clarté les sujets sensibles, qu'il s'agisse de trésorerie, d'endettement ou de structure juridique.

Dans ce contexte, Verspieren Maisons Individuelles se positionne comme un partenaire stratégique, capable de transformer ces contraintes en opportunités. Grâce à son expertise reconnue, avec l'appui de sa filiale I2SI et à des solutions innovantes, Verspieren Maisons Individuelles accompagne les constructeurs dans la consolidation de leurs fondamentaux financiers et opérationnels tout en développant des partenariats avec de nouveaux acteurs.

Fort d'une expérience de plus de 30 ans dans l'assurance dédiée aux constructeurs de maisons individuelles, Verspieren s'impose comme le leader incontesté de ce marché. Verspieren Maisons Individuelles, avec I2SI et Verspieren Technique et Prévention rassemblent près de 70 spécialistes et experts exclusivement dédiés à ce secteur.

Appuyé par la puissance du Groupe Verspieren, il est aujourd'hui le seul courtier en assurance capable de proposer un accompagnement complet, couvrant en priorité les besoins liés à l'exploitation mais aussi l'ensemble des besoins professionnels.

Convaincu que la pérennité de la profession et du potentiel de reprise du marché, Verspieren Maisons Individuelles affirme sa confiance dans l'avenir. Et s'engage à soutenir les constructeurs dans le rebond initié.

Pour en savoir plus et trouver votre garant pour votre projet de construction de maisons individuelles, contactez :



Nathalie CORRADO

Directrice

ncorrado@verspieren.com

www.cmi.verspieren.com



VERSPIEREN

MAISON-MÈRE DU GROUPE VERSPIEREN

LA PUISSANCE D'UN GROUPE FAMILIAL

La société Verspieren est la maison-mère du Groupe Verspieren. Avec les 22 entreprises qui composent le Groupe Verspieren, nous sommes le premier groupe français de courtage en assurances à capital familial et le 3^e acteur sur le marché du courtage français.

Cette position nous permet de fortement négocier auprès des assureurs et de vous faire bénéficier des garanties les plus étendues et des tarifs les plus justes. En cas de sinistre, nous défendons sans relâche vos intérêts pour vous assurer la meilleure indemnisation possible. Ainsi,

en vous appuyant sur la puissance financière de notre famille d'entreprises, vous favorisez le succès de vos projets.

En tant que groupe familial, nous avons la capacité de penser notre développement sur le long terme. Cela nous confère un avantage considérable car nous pilotons nos investissements en toute indépendance.

L'agilité de notre organisation nous permet de prendre des décisions très rapidement et ainsi de mettre en place les solutions pour vous accompagner dans la durée. ■

ENSEMBLE, INVENTONS DEMAIN